

NOAH ST. JOHN

An illustration of an iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is above the water line, while the much larger, submerged part is below. The title of the book is written in large white letters on the submerged part of the iceberg.

# Thành Công Không Còn Là Bí Mật

[vina-book.com](http://vina-book.com) Dịch giả:

Nhà sách trên mạng

Uông Xuân Vy  
Trần Đăng Khoa

TGM  
BOOKS



NXB  
PHỤ NỮ

# Mục Lục

Lời Nói Đầu

“Bí Mật” Của Thành Công Trong Cuộc Sống Và Công Việc

PHẦN 1 : NỀN TẢNG

Chương 1 : Có Điều Gì Đó Không Ổn?

Chương 2 : Một Giả Định Nhỏ

Chương 3 : Mật Mã Thành Công Được Tiết Lộ

PHẦN 2 : Mật Mã

Chương 4 : Bước 1 - Câu Hỏi Trao Quyền

Chương 5 : Bước 2 - Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn

Mục

Chương 6 : Bước 3 - Hệ Thống Hỗ Trợ

Chương 7 : Bước 4 - Vùng Không Mục Tiêu và Phẫu Thuật

Thay Thế Mục Tiêu

Chương 8 : Bước 5 - Bạn Đang Cố Gắng Bảo Vệ, Trừng

Phạt, Hay Làm Hài Lòng Ai?

Chương 9 : Bước 6 - Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn

Chương 10 : Bước 7 - Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn

Chương 11 : Tiếp Theo Là Gì?

VỀ TÁC GIẢ

# Lời Nói Đầu

Jack Canfield Kỷ niệm gặp gỡ giữa hai chúng tôi không có gì đặc biệt. Tôi vừa đáp chuyến bay quốc nội đến Đại học Massachusetts – nơi tôi lấy bằng thạc sĩ giáo dục – bởi họ mời tôi đến nhận Giải Thưởng Thành Tựu Suốt Đời, điều tôi cũng không chắc cho lắm bởi tôi vẫn còn cả đời để sống!

Khi tự giới thiệu về mình, anh đã làm một việc mà hàng ngàn người khác đã và đang làm – bày tỏ sự ngưỡng mộ tác phẩm Chicken Soup for the Soul® (Hạt Giống Tâm Hồn) của tôi. Nhưng tiếp theo là hành động không mấy ai thực hiện, buộc tôi phải chú ý. Anh đưa cho tôi một thứ trông như bản thảo viết tay và nói: “Ông Canfield, không biết ông có vui lòng xem qua quyển sách này không?”

Sau đó, anh giải thích mình đã khám phá một thứ có thể thay đổi lĩnh vực phát triển bản thân trước giờ... bởi anh đã tìm ra lý do tại sao rất nhiều người thông minh, sáng tạo và đầy tài năng vẫn bế tắc và cứ thế trượt dài trên con dốc cuộc đời với một chân liên tục đạp thắng!

Cách nói của anh có điều gì đó khiến tôi chú ý. Anh hoàn toàn không có vẻ tự mãn hay kiêu ngạo; thay vào đó, vẻ trầm lặng của anh cho thấy anh chỉ đơn thuần giải quyết được một vấn đề mà bao người vướng mắc.

Tôi nhìn sơ qua tập giấy dán băng keo – theo đúng nghĩa đen, băng keo quấn quanh tập giấy! Nhìn không hấp dẫn cho lắm, nhưng rõ ràng là anh đã thu thập được khá khá cảm nhận ấn tượng từ những độc giả cho rằng tác phẩm của anh đã thay đổi, thậm chí trong vài trường hợp, cứu vớt cuộc đời họ.

Có thể chỉ là cảm tính, nhưng có một điều gì đó mách bảo tôi rằng quyển sách này đặc biệt. Tôi nhìn lên và nói: “Trông được đấy. Tôi sẽ gửi nó cho đơn vị xuất bản.” Vẻ mặt của anh lúc ấy thật vô giá. Anh ngạc nhiên như thể tôi vừa nói rằng hẻm núi Grand Canyon là một lỗ hổng to tổ bố.

Sau khi quyển sách đầu tiên của Noah được xuất bản, anh và tôi vẫn giữ liên lạc. Khi chứng kiến anh dần dần tiến bộ và giúp đỡ ngày càng nhiều người hơn thông qua những buổi hội thảo và chương trình đào tạo, tôi cảm thấy như một người thầy đầy tự hào – nhìn thấy cậu học trò trẻ tuổi của mình tác động mạnh mẽ đến hàng vạn người trên khắp thế giới.

Với sự xuất bản của quyển sách mới này, Thành Công Không Còn Là Bí Mật, tôi cảm nhận được rằng Noah sắp tạo ra bước nhảy vọt đáng kể. Trong một thế hệ, hiếm có ai chịu loay hoay tìm câu trả lời vừa đơn giản vừa hiệu quả cho câu hỏi cũ rích: “Tại sao có quá nhiều người tự tước đi thành công của bản thân mà lẽ ra họ có khả năng đạt được?”

Quan trọng hơn hết, cách Noah giải quyết vấn đề sẽ giúp bạn – dù bạn đang giàu có hay nghèo khổ, hạnh phúc hay bất hạnh, thất bại hay thành công – nhắc chân khỏi bàn đạp thắng và cho phép bản thân mình gặt hái nhiều thành công rạng rỡ hơn trong cuộc sống, sự nghiệp, và các mối quan hệ mà bạn chưa bao giờ được hưởng.

Dù khía cạnh bạn mong muốn cải thiện trong cuộc sống là gì – kiếm được nhiều tiền hơn, có thêm thời gian nghỉ ngơi, củng cố các mối quan hệ, nâng cao hiệu suất làm việc, giảm cân, hay trở nên tự tin hơn – Noah không chỉ giúp bạn đạt được mục tiêu... anh còn chỉ cho bạn cách đạt được chúng nhanh chóng hơn, dễ dàng hơn và ít nhọc sức hơn hẳn hiện tại!

Gặp được một người tạo sự khác biệt thật sự cho cuộc đời bạn không phải là chuyện xảy ra như cơm bữa, và hơn thế nữa, người này còn giúp bạn mang đến sự khác biệt cho cuộc sống của nhiều người khác. Dù bạn là ai, hoặc làm thế nào bạn cầm trên tay quyển sách này, thì những trang sau cũng sẽ đưa bạn bước vào một cuộc sống mới.

Vậy nên, tôi rất hân hạnh giới thiệu người đồng nghiệp và cũng là người bạn của tôi – Noah St. John cùng tác phẩm Thành Công Không Còn Là Bí Mật.

Trước khi dừng bút, tôi có một câu hỏi dành cho bạn... Bạn còn chờ gì nữa?

Thân mến, JACK CANFIELD Đồng tác giả, Chicken Soup for the Soul® và The Success Principles™

# “Bí Mật” Của Thành Công Trong Cuộc Sống Và Công Việc

Đây không phải là quyển sách viết về thành công mà bạn thường thấy.

Mới đây, tôi cùng vài người bạn, vốn là triệu phú, dùng bữa trưa tại Los Angeles – họ là những người có trong túi từ 1 triệu đến 10 triệu đô-la... trở lên. Khi nhìn quanh bàn ăn, tôi bất chợt mỉm cười. Tôi nhận ra cả bọn không ai có vẻ ngoài nổi bật. Không ai mặc com-lê đắt tiền – một vài người còn lè phè như đi ăn tiệc ngoài trời. Cuộc trò chuyện của chúng tôi cũng chẳng có gì sâu sắc hay kinh thiên động địa. Tôi nhận thấy cả nhóm rất đời bình thường. Nếu vô tình gặp ai trong số chúng tôi trên đường, hẳn bạn sẽ chẳng ngoái đầu nhìn lại lần thứ hai.

Vậy thì nhóm “người bình thường” này đã làm gì để nằm trong tốp những người có thu nhập cao nhất thế giới – trong khi đa số phải vật lộn kiếm sống qua ngày? Và quan trọng hơn: Làm thế nào bạn biết được “mật mã” của họ để mở khóa thành công trong cuộc sống và công việc?

Ở những trang tiếp theo, bạn sẽ biết được:

Điều gì tách biệt 3% người đứng đầu với những cá nhân còn lại trên thế giới. Làm thế nào để dẹp bỏ những suy nghĩ đang kìm hãm bạn. Một công thức hết sức đơn giản giúp bạn nhắc chân khỏi bàn đạp thẳng, được thiết kế riêng cho bạn để bạn không ngừng vươn tới thành công trong mọi lĩnh vực đã chọn “

NOAH ST. JOHN LÀ AI VÀ TẠI SAO TÔI PHẢI NGHE THEO ANH TA?”

Hẳn bạn đang băn khoăn câu hỏi này trong đầu. Thật ra, như tôi sẽ chỉ cho bạn thấy, bạn không thắc mắc thế mới lạ. Vậy hãy cho phép tôi trả lời luôn nhé.

Với tư cách là nhà sáng lập và giám đốc điều hành SuccessClinic.com, tôi lãnh đạo một công ty đào tạo đi đến thành công ở tầm cỡ quốc tế. Hơn 10 năm qua, nhiều cá nhân và tổ chức thuộc hơn 40 quốc gia đã sử dụng phương pháp của tôi nhằm gặt hái kết quả tốt hơn trong cuộc sống và công việc, đồng thời tốn ít thời gian, tiền bạc, và sức lực hơn. Tôi cảm thấy rất may mắn khi được các chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực kinh doanh, bán hàng, sản xuất và nhân sự công nhận chất lượng chương trình đào tạo của mình.

Nhưng mọi chuyện không phải lúc nào cũng được như thế. Không hề.

Dù xấu hổ nhưng tôi phải thú nhận với bạn một điều. Khi nghe giới thiệu về các diễn giả thành công, bạn thường nghe câu chuyện đời của họ đại loại như: Anh ấy/cô ấy là chuyên gia bán hàng số 1 tại bất kỳ công ty nào họ từng làm việc... giỏi “từ trong trứng nước”... hoặc trở thành triệu phú khi người khác còn đang ngồi chơi game.

Chà, câu chuyện của tôi hoàn toàn ngược lại.

Sau khi học vượt lớp tám, tốt nghiệp thứ nhì trong lớp, là Sinh Viên Xuất Sắc Cấp Quốc Gia, nhận học bổng đại học toàn phần, bạn sẽ nghĩ tôi có một tương lai tươi sáng ở phía trước, đúng không?

Vậy thì bạn sai rồi. Sau khi tốt nghiệp đại học (lần đầu tiên), tôi trở thành người có học vấn nhưng thất bại nhất mà bạn từng thấy. Tôi rơi vào vòng xoáy của những công việc không lối thoát: thư ký, bồi bàn, tiếp tân; bán điều, bán áo len (dĩ nhiên là không trong cùng một cửa tiệm); thậm chí còn chùi

toilet khi làm quần gia. Càng về sau công việc càng khiến tôi chán chường nhứt chí.

Trong suốt những năm dài thê thảm ấy, hai câu hỏi cứ thiêu đốt trong lòng tôi:

“Tại sao một người học nhiều như vậy lại không thành công?”

và “Tại sao những người ngu hơn tôi lại giàu hơn tôi gấp nhiều lần?”

Vì thế, tôi đã làm điều mà bất kỳ ai rơi vào tình cảnh này cũng làm: tôi bắt đầu tìm hiểu về hiện tượng có tên gọi “thành công”. Tôi mua sách về đọc, tìm đĩa CD về nghe, và tham dự càng nhiều buổi hội thảo càng tốt. Tôi bỏ ra rất nhiều thời gian, tiền bạc, và công sức để đi tìm câu trả lời. Tôi mất hàng năm trời miệt mài nghiên cứu và sau ngần ấy thời gian, nỗ lực và phí tổn, giờ đây câu hỏi trong tôi là:

“Vì sao một người đã dành rất nhiều thời gian, tiền bạc để nghiên cứu phương pháp thành công rốt cuộc vẫn túng quẫn?”

Rồi một đêm, tôi vô tình tìm thấy câu trả lời – câu trả lời làm thay đổi cuộc đời tôi. Nó không chỉ giải đáp những câu hỏi trong tôi, mà quan trọng hơn, phát hiện của tôi còn mang lại lời giải cho hàng ngàn người trên khắp thế giới trong công cuộc tìm kiếm thành công.

Và tôi đã sửng sốt khi biết rằng câu trả lời luôn nằm ở trước mắt... **VÌ SAO TÔI CHIA SẺ VỚI BẠN BÍ MẬT NÀY?**

Như đã nói với bạn, cá nhân tôi đã giúp đỡ hàng vạn người thuộc mọi tầng lớp xã hội tận hưởng thành công và trở nên hạnh phúc hơn. Nhưng điều tôi chưa nói với bạn là tôi làm việc này vì một mục đích lớn lao cao cả hơn.



Tôi thành lập doanh nghiệp với một tầm nhìn rõ ràng cụ thể. Tôi muốn tạo ra một hệ thống mà con người thuộc mọi thành phần đều có thể học, làm, và hướng dẫn cho người khác, một hệ thống mang đến cho họ những kỹ năng và công cụ để trở nên cực kỳ thành công trong mọi lĩnh vực – và tôi muốn gây dựng một doanh nghiệp lớn hơn chính bản thân mình, để chúng tôi có thể giúp hàng triệu người khác đang vật lộn với cuộc sống, dù đó không phải là lỗi của họ, và vươn tới thành công.

Tôi đã đi đúng hướng. Nhưng, giai đoạn phát triển tiếp theo của công ty buộc tôi phải giảm đáng kể thời gian tôi trực tiếp huấn luyện và tư vấn cho học viên. Sứ mệnh lớn nhất của tôi hiện giờ là đào tạo và phát triển đội ngũ huấn luyện viên, những người sẽ tiếp nối công việc của tôi, mang đến cho nhiều người khác những công cụ mở ra tự do tài chính.

Nói thế nghĩa là ngoài một số chuyên gia chọn lọc trong ngành, hầu hết mọi người không có dịp làm việc trực tiếp với tôi. Vậy nên, tôi quyết định tiết lộ các thông tin này ở đây, để ai cũng được hưởng lợi.

## CÒN MỘT ĐIỀU NỮA

Nếu bạn mong chờ những khẩu hiệu sáo rỗng, bạn sẽ không tìm thấy ở đây. Nếu bạn đang tìm một quyển sách nói bạn không cần làm gì cũng có được điều bạn khao khát, thì tôi xin lỗi phải làm bạn thất vọng.

Trong quyển sách này, chúng ta sẽ phá bỏ vài quy tắc và áp dụng những phương pháp phát triển bản thân hiệu quả nhất. Tôi hoàn toàn nhận thức được rằng một số phương pháp của tôi ban đầu nghe có vẻ kỳ quặc, và đó chính là điểm mấu chốt! Nếu bạn đã có tất cả những gì bạn muốn, bạn đâu cần một quyển sách khác bày cho bạn cách làm, đúng không?

Nếu có thời điểm nào trong lịch sử loài người, ta cần thay đổi tư duy để xây dựng một thế giới trong đó tất cả mọi người đều thành công và hạnh phúc, thì thời điểm ấy là lúc này đây.

Nào ta cùng bắt đầu!

Vì Thành Công của bạn, NOAH ST. JOHN Nhà sáng lập,  
SUCCESSCLINIC.COM

# PHẦN 1 : NỀN TẢNG

## Chương 1 : Có Điều Gì Đó Không Ổn?

Ước tính cho thấy người Mỹ dành 11 tỷ đô (tỷ đô, đúng thế) mỗi năm cho các sản phẩm phát triển bản thân – tất tần tật mọi thứ từ sách vở, đĩa DVD cho đến những viên thuốc ăn kiêng – trong khi đó, các công ty Mỹ dành hơn 400 tỷ đô đầu tư vào những chương trình đào tạo cho đội ngũ nhân viên. Cá nhân tôi cho rằng ước tính như thế vẫn còn quá thấp; đặc biệt là khi bạn tính đến những chương trình giảm cân, dụng cụ thể thao, sách kinh doanh, và tất cả những thứ bạn có thể xếp vào danh mục phát triển bản thân. (Vâng, tôi biết có nhiều thuật ngữ khác hay hơn như: phát triển tiềm năng, cải thiện bản thân, đào tạo chuyên nghiệp, vân vân. Nhưng lúc này, chúng ta hãy gọi nó là phát triển bản thân nhé.)

**LÝ DO SỐ 1 KHIẾN HẦU HẾT MỌI NGƯỜI PHẢI VẬT LỘN TRONG CUỘC SỐNG VÀ CÔNG VIỆC (ĐỪNG LO, KHÔNG GIỐNG NHỮNG GÌ BẠN TỪNG NGHE ĐÂU.)**

Tại sao với ngần ấy thời gian, tiền bạc, và sức lực để phát triển bản thân, lại có rất ít người sống cuộc đời này theo ý họ muốn? Một cách hỏi khác là:

Tại sao hàng triệu người vốn dành rất nhiều thời gian và tiền bạc để cố gắng cải thiện bản thân nhưng vẫn trượt dài trên đường đời với một chân đạp thẳng?

Câu hỏi tưởng chừng như không có lời đáp này thật ra vẫn có câu trả lời. Nhưng cũng giống như hầu hết những vấn đề nan giải khác, để trả lời thỏa đáng, trước hết chúng ta phải

biết đặt câu hỏi sâu sắc hơn. Câu hỏi sâu sắc hơn chúng ta cần đặt ra là:

### ĐIỀU GÌ TẠO RA HÀNH VI CON NGƯỜI?

Dù có nhiều cách trả lời câu hỏi này, nhưng tôi cho rằng mình đã tìm ra câu trả lời đơn giản nhất đồng thời cũng chính xác nhất. Đây là một câu trả lời đơn giản bởi tôi (và tôi dám chắc là cả bạn nữa) đã phát hiện ra những giải pháp đơn giản nhất có xu hướng mang đến kết quả tốt nhất và bền vững nhất.



### LÝ DO NÊN LÝ DO KHÔNG NÊN LỢI ÍCH CHI PHÍ CÁN CÂN THÀNH CÔNG

Tôi đã chiếu cái hình này cho hàng ngàn người xem trong những buổi hội thảo, và tôi gọi nó là Cán Cân Thành Công.

Hãy hình dung trong tâm trí một cán cân, giống như cán cân công lý bạn từng thấy trên các chương trình truyền hình về tòa xử án. Đây là dụng cụ dùng để xác định trọng lượng với một điểm tựa ở chính giữa, mỗi bên có một đĩa cân.

Trên một chiếc đĩa, hãy tưởng tượng chúng ta có một thứ gọi là Lý Do Nên. Đây là động lực bên trong bạn, hay còn gọi là lý do tại sao bạn thực hiện một điều gì đó. Trên chiếc đĩa còn lại, chúng ta có Lý Do Không Nên – lý do khiến bạn không thực hiện một điều gì đó.

Để tôi lấy một ví dụ từ chính cuộc đời bạn. Vì sao bạn lựa chọn đọc quyển sách này? Câu trả lời rất đơn giản. Bạn đọc nó vì bạn biết Lợi Ích của việc đọc sách (Lợi Ích là cách nói khác của Lý Do Nên) lớn hơn Chi Phí bỏ ra để đọc sách (Chi Phí là cách nói khác của Lý Do Không Nên.) Lý Do Nên hay còn gọi là Lợi Ích của việc đọc quyển sách này, đối với bạn, có thể bao gồm:

Tôi muốn tìm hiểu xem những người thành công nhất thế giới làm gì, để áp dụng vào cuộc đời mình... Để tôi thôi không tự hủy hoại bản thân mình nữa... Để tôi kiếm được nhiều tiền hơn... Và cuối cùng tự tin nhấc chân ra khỏi bàn đạp thăng... Và điều này sẽ khiến tôi hạnh phúc hơn bởi tôi có thể sống cuộc đời tôi hằng khao khát... Và từ bỏ công việc tôi chán ghét... Và đi nghỉ mát nhiều hơn... Và có nhiều mối quan hệ tốt hơn... Và giảm cân... Và tìm thấy tình yêu của đời mình... Và mua một chiếc xe mới... Và một căn nhà mới... Và để thoát khỏi nợ nần... Tôi có nói là để nhấc chân ra khỏi bàn đạp thăng chưa nhỉ?

**THẾ CÒN LÝ DO KHÔNG NÊN HAY CHI PHÍ THÌ SAO?**

Chúng có thể bao gồm: Tôi còn bao nhiêu việc cần phải thực hiện ngay.

Mà cha tác giả này là ai? Tại sao tôi phải nghe theo ông ta?

Nếu đọc đến cuối sách mà vẫn không biết cách nào bỏ chân ra khỏi bàn đạp thắng thì sao?

Lỡ nó chỉ có tác dụng với người khác còn vô hiệu với tôi thì sao? Ông này định chào bán gì cho tôi đây? Tôi từng bị dụ rồi và không muốn điều này xảy ra một lần nữa đâu nha.

Tôi đã nói tôi còn nhiều thứ phải làm ngay bây giờ chưa nhỉ?

Não bộ của bạn giống như một chiếc cân máy làm việc không ngừng – từng giây từng phút, tâm trí bạn cân đo đong đếm hai mặt Được Mất của tất cả mọi hành vi hoặc hoạt động mà bạn nghĩ đến. Bạn có nhận ra mọi quyết định của mình đều dựa trên Lý Do Nên và Lý Do Không Nên không? Ta hãy cùng xem xét:

Nơi bạn sống Quần áo bạn mặc Món bạn ăn (và mức độ thường xuyên) Xe bạn lái Công việc bạn làm Người bạn quyết định kết hôn – hay không thêm cưới!

Món bạn dùng trong bữa sáng hôm nay... Tất cả đều được quyết định bởi Lý Do Nên và Lý Do Không Nên của bạn. Trên thực tế, mọi quyết định bạn từng đưa ra đều dựa trên hai yếu tố: lý do tại sao bạn nghĩ bạn nên làm so với lý do tại sao bạn nghĩ bạn không nên làm.

**NHƯNG ĐIỀU NÀY THÌ CÓ LIÊN QUAN GÌ ĐẾN THÀNH CÔNG?**

“Được rồi, Noah,” bạn nói, “Tôi có thể thấy rằng mọi quyết định của tôi đều dựa trên Lý Do Nên và Lý Do Không Nên. Nhưng điều đó có liên quan gì đến thành công? Chẳng lẽ ý anh là nếu tôi tự cản trở mình thành công thì có nghĩa là tôi không muốn thành công ư?” Tôi có vinh dự được tiếp xúc với hàng ngàn người trong các buổi hội thảo và chương trình cố vấn của mình – họ là các chủ doanh nghiệp, thanh thiếu niên, nhân viên bán hàng và kế toán, nhân viên và ông chủ, những người làm việc cho các công ty lớn và các bà mẹ ở

nhà nội trợ; đàn ông, phụ nữ và trẻ con thuộc mọi tầng lớp xã hội. Suốt ngần ấy thời gian, tôi chưa gặp một người nào không muốn thành công.

Con người ai cũng khao khát thành công – ta làm mọi thứ để sở hữu và giữ gìn những gì mình mong muốn.

Vậy mà chúng ta chứng kiến hàng triệu người và tổ chức đang tự cản trở mình vươn đến mức độ thành công mà họ hoàn toàn có thể đạt được, mặc dù nhìn chung, ta đang bỏ ra hàng tỷ đô-la để nỗ lực giải quyết vấn đề này.

Vậy thì chuyện gì đang diễn ra ở đây? Chắc chắn phải có điều gì ẩn giấu đằng sau... ở bên dưới... mà nếu chỉ quan sát bình thường bạn sẽ không thấy.

## LÝ DO TIỀM ẨN KHIẾN BẠN BẾ TẮC

Hãy nghĩ về một tảng băng trôi. Ta đã biết 90% đến 95% tảng băng nằm dưới bề mặt nước, chỉ có 5% đến 10% tảng băng nổi lên trên bề mặt.

Các nhà khoa học tại Stanford, MIT, và các học viện danh giá khác đã khẳng định tâm trí con người có cách thức vận hành tương tự. Như một tảng băng trôi, tâm trí chúng ta bao gồm hai phần: phần có thể thấy được (trên mặt nước) và phần bị che khuất (dưới mặt nước).

## Ý THỨC LỰA CHỌN RANH GIỚI Ý THỨC TIỀM THỨC KHÔNG CÓ LỰA CHỌN TẢNG BĂNG TRÔI CỦA Ý THỨC

Thay vì ranh giới là mặt nước, ta hãy gọi đường kẻ phân tách hai phần tâm trí là Ranh Giới Ý Thức. Và ta gọi phần 10% nhìn thấy được là ý thức, còn phần 90% bị che khuất là tiềm thức. Một từ khác dành cho ý thức là chủ đích, bởi nó đại diện cho LỰA CHỌN.

Theo các nghiên cứu khoa học, ý thức của bạn chỉ chiếm dưới 10% toàn chức năng não bộ. Điều đó có nghĩa là tiềm thức hay phần không chủ đích chiếm hơn 90% toàn chức năng não bộ.

Tiềm thức của bạn bao gồm vô số suy nghĩ, hành vi theo thói quen và không chủ đích. Chính vì vậy, cụm từ tốt nhất để miêu tả tiềm thức là KHÔNG CÓ LỰA CHỌN.

Hãy nhìn xung quanh căn phòng bạn đang ở ngay lúc này. Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi bước vào phòng và tắt hết đèn đi? Nói cách khác, tôi bỏ hết mọi nguồn ánh sáng trong căn phòng. Căn phòng chìm trong một màu đen và bạn hoàn toàn không nhìn thấy gì hết.

Sẽ ra sao nếu tôi yêu cầu bạn sắp xếp lại đồ đạc trong phòng? Trong một căn phòng tối như đêm ba mươi, bạn có thực hiện nổi nhiệm vụ được giao không? Câu trả lời là: không khả thi lắm. Bạn sẽ vấp phải cái bàn cái ghế, dò dẫm xung quanh, và không thể thay đổi dù là một vị trí nhỏ trong phòng.

Bạn không thể sắp xếp đồ đạc trong một không gian bạn không nhìn thấy có phải đồng nghĩa với việc bạn không có khả năng sắp xếp đồ đạc không? Dĩ nhiên là không! Bạn hoàn toàn có khả năng làm được điều đó – khi bạn có thể nhìn thấy mình đang làm cái quái gì.

Tiềm thức của bạn cũng giống như căn phòng tối tăm mù ấỵ. Chúng ta không biết có cái gì trong đó, đơn giản là vì chúng ta không thể nhìn thấy nó – nó nằm bên dưới bề mặt nước giống như 90% tảng băng trôi. Một khi bạn không thể nhìn thấy một vật gì đó thì việc thay đổi nó là cực kỳ khó khăn.

Quay lại câu hỏi ban đầu... Tại sao có hàng triệu người dành rất nhiều thời gian và tiền bạc để nỗ lực cải thiện bản thân



nhưng vẫn bế tắc?

Khi ta kết hợp Cán Cân Thành Công và Tảng Băng Trôi Của Ý Thức, câu trả lời trở nên đơn giản đến mức kinh ngạc.

Lý Do Nên Thành Công Của Bạn Nằm Ở Ý Thức.

LÝ DO NÊN Ý THỨC LỰA CHỌN RANH GIỚI Ý THỨC TIỀM THỨC KHÔNG CÓ LỰA CHỌN

Mọi người đều muốn thành công... ở tầng ý thức. Chúng ta đều biết thành công thì tốt hơn là không thành công rồi! Bạn nghĩ tại sao chúng ta lại dành ngần ấy thời gian, tiền bạc, và sức lực để trở nên thành công hơn chứ? Vậy là Lợi Ích hay còn gọi là Lý Do Nên Thành Công nằm ở ý thức con người.

Nhưng đã bao giờ bạn dừng lại và suy nghĩ về Chi Phí của quá trình thật sự cho phép bản thân mình thành công chưa?

Tôi đã đặt câu hỏi này cho vô số người tham dự hội thảo, và phản hồi tôi nhận được là... sự im lặng tuyệt đối, tiếp đến là hành động ngọ nguậy khá căng thẳng trên ghế. Tôi gần như nghe được tiếng nói ong ong trong đầu khán thính giả: “Chà, mình chưa bao giờ nghĩ về chuyện này... Chi Phí của việc thật sự cho phép bản thân mình thành công là gì?” Hay nói cách khác, bạn đã bao giờ quan tâm đến việc Lý Do Nên Thành Công của bạn nằm ở ý thức chưa, còn... Lý Do Không Nên Thành Công Của Bạn Lại Nằm Ở Tiềm Thức.

LÝ DO NÊN Ý THỨC LỰA CHỌN RANH GIỚI Ý THỨC TIỀM THỨC KHÔNG CÓ LỰA CHỌN

Khi tôi mời khán thính giả đưa ra ví dụ về những gì họ xem là Chi Phí Của Thành Công thì đây là những câu trả lời phổ biến:

Chẳng phải cần rất nhiều THỜI GIAN để thật sự thành công sao? Tôi quá BẬN – nhìn vào danh sách những việc mà tôi phải làm đây này!

Tôi không muốn nhận thêm TRÁCH NHIỆM nữa.

Nếu GIA ĐÌNH tôi không chấp nhận thì sao?

Nếu BẠN ĐỜI tôi ganh tỵ với tôi thì sao? Nếu có người CƯỜI NHẠO tôi thì sao? Nếu BẠN BÈ không thích tôi nữa thì sao?

Nếu tôi thành công nhưng không được LÂU thì sao?

Nếu tôi phải XA gia đình quá lâu thì sao? Nếu tôi chạy theo rồi MẤT tất cả thì sao? Nếu... nếu... nếu... Và đây chỉ là những phản hồi tức thì! (Tôi đặt câu cuối cùng ở đó để bao gồm tất cả những cái “nếu” mà ta tự hỏi mình.) Bạn có nhận ra điểm chung trong những Lý Do Không Nên Thành Công này không? Chúng đều nằm trong tiềm thức của bạn. Nghĩa là: Không ai thức dậy vào buổi sáng, nhìn ra ngoài cửa sổ và reo lên: “Ái chà, mặt trời đang tỏa sáng, chim chóc hót líu lo, và tôi cảm thấy thật tuyệt vời. Tôi nghĩ hôm nay tôi sẽ cản trở mình thành công!”

Cũng chẳng có ai đi phát biểu: “Tôi nghĩ tôi sẽ mua quyển sách này (hay tham gia hội thảo này, hay đăng ký chương trình đào tạo này) để biết cách hủy hoại bản thân nhiều hơn!”

Ở tầng nhận thức – Mọi người ai cũng muốn thành công.

Nhưng chính bởi Lý Do Không Nên Thành Công của bạn nằm ẩn sâu trong tiềm thức, nên nó cũng giống như việc lái xe trên đường đời... với một chân đạp thắng liên tục.

**TẠI SAO CHÂN BẠN LẠI ĐẠP THẮNG?**

Giả sử bạn làm việc cực kỳ chăm chỉ, phấn đấu để thành công. Có thể bạn đã tham gia một chương trình huấn luyện, hoặc đến dự một buổi hội thảo khiến bạn thấy mình tràn đầy nhiệt huyết, hay đọc một quyển sách mới thật sự có ý nghĩa. Bạn bắt đầu có những thay đổi tích cực trong cuộc sống. Bạn làm theo những chỉ dẫn. Và đoán thử xem điều gì xảy ra? Mọi thứ bắt đầu phát huy tác dụng.

Sau mọi nỗ lực, sự tập trung, và tiền bạc mà bạn bỏ ra, bạn cũng bắt đầu gặt hái những gì bạn đang theo đuổi. Bạn đang tiến dần đến điều bạn mong muốn. Bạn ngày càng tiến bộ và kiếm được nhiều tiền hơn. Bạn trở nên thành công hơn từng ngày.

Chuyện gì xảy ra sau đó? Nỗi sợ bắt đầu xâm chiếm!

Nghe thật điên rồ, nhưng thực tế là bạn bắt đầu nếm trải cảm giác người ta gọi là sợ hãi khi vừa đạt được những gì bạn đã nỗ lực phấn đấu bấy lâu nay. Nhưng... Tại sao người ta cảm thấy SỢ khi vừa đạt được những gì mình MUỐN?

Điều này xảy ra là do Cán Cân Thành Công bắt đầu bị nghiêng, mà bạn không hề biết. Lý Do Không Nên Thành Công trong tiềm thức của bạn – những thứ bạn không thể thấy vì chúng bị che khuất, bạn nhớ chứ? – bắt đầu lên tiếng với bạn rằng: “Này, mày nghĩ mày đang làm gì thế hả? Mày không lo nổi đâu! Nếu mày không thể duy trì được mãi thì sao? Tại sao mày không dừng lại ngay để sau này khỏi bẽ mặt?”

Vậy bạn sẽ làm gì? Mọi người sẽ làm gì trong tình huống này? Bạn sẽ làm mọi thứ để chấm dứt cảm giác sợ hãi đó, bởi sợ hãi là một trong những cảm xúc mà con người không muốn đối mặt. Vì thế, thay vì xem xét lý do tại sao mình có cảm giác ấy, bạn ngừng làm những gì đang mang lại kết

quả. Bạn đập thắng. Bạn tự “hủy hoại” bản thân, bởi làm như vậy thì cảm thấy dễ chịu hơn là sợ hãi.

Rồi sau đó, bạn quay sang chỉ trích chính mình – bởi giờ bạn có thể nói với bản thân rằng bạn đã đúng! “Thấy chưa, đã bảo mà: Tao biết mày không chịu nổi đâu. Tại sao phải bận tâm cơ chứ?”

Bạn nghe có quen không? Nếu bạn gật đầu thì hẳn quyển sách này dành riêng cho bạn. Nhưng điều chưa ai xét tới lại là một sự thật đơn giản:

Cảm xúc là KẾT QUẢ, không phải nguyên nhân.

Cảm xúc không tự nhiên sinh ra. Khi bạn trải nghiệm một cảm giác hay cảm xúc nào, nó xuất phát từ một nguyên nhân sâu thẳm trong lòng bạn. Vậy điều gì gây ra cái cảm giác “sợ thành công” hay “hội chứng đập thắng”? Chính là Lý Do Không Nên Thành Công trong tiềm thức của bạn.

Đây chính là điểm mấu chốt:

Không phải bạn tự cản trở mình đến thành công là vì bạn không biết “làm sao để thành công”.

Bạn tự cản trở mình vươn đến mức độ thành công mà bạn hoàn toàn có thể đạt được là vì bạn có quá nhiều Lý Do Không Nên Thành Công trong tiềm thức so với Lý Do Nên Thành Công trong ý thức.

“Các nhà khoa học Anh đã phát hiện ra rằng, đọc một quyển sách hay không chỉ giúp bạn trang bị thêm kiến thức mà còn giúp bạn vui vẻ hơn, tự tin hơn và có nhiều động lực hơn.”



Dịch giả Uông Xuân Vy

## **Chương 2 : Một Giả Định Nhỏ**

Giả sử bạn muốn đóng một cây đinh lên tường. Bạn nghĩ mình có làm được không? Dĩ nhiên là được... với điều kiện bạn có công cụ phù hợp.

Bây giờ, hãy cho rằng – bởi vì tôi rất yêu quý bạn, tôi tin vào bạn, và tôi thật sự muốn bạn thành công – vậy nên tôi sẽ đi ra ngoài (bỏ nhiều tiền và cân nhắc cẩn thận), để mang về cho bạn một thứ cực kỳ đắt tiền, mới cáu bằng thép... đó là... Một cái cửa máy.

Bây giờ, bạn hãy bắt đầu đóng cây đinh kia vào tường.

“Okkkkkk,” bạn nghĩ trong đầu. “Ông ấy là người thành công nên tôi nghĩ ông ấy biết mình đang làm gì.”

Bạn bắt đầu dùng cái cửa máy mới toanh phang từng nhát lên tường.

Tôi hỏi, “Tình hình sao rồi?”

“Chà, không được tốt cho lắm,” bạn trả lời, cố gắng che đi vết cắt to tướng bạn mới tạo ra trên tường.

Tôi lại hỏi, “Có vấn đề gì vậy?”

Bạn lăm bằm trong miệng sao mà khó thế, làm mãi chẳng xong. Thế là tôi cổ vũ bạn và chỉ cho bạn cách đóng cây đinh ấy vào tường. Nói cho cùng, tôi đã làm được rồi mà!

Giờ thì mọi thứ thế nào?

Vẫn như cũ.

Bạn hãy thấy rằng tôi đang rất dễ thương. Tôi tin tưởng bạn. Tôi đang dành cho bạn những lời khuyên có thể mang lại

hiệu quả. Nếu giờ tôi nhận ra rằng sau tất cả những lời khuyên tuyệt vời kia, bạn vẫn không đóng được cây đinh vào tường thì sao.

Được, tôi nói cho bạn nghe này. Bạn có thể lấy bất cứ cái cưa máy nào bạn muốn!

Tôi chỉ cho bạn đến một rổ cưa máy – có cái màu xanh, có cái màu đỏ, có cái to, có cái nhỏ. Hãy chọn bất cứ cái cưa máy nào bạn muốn!

Vì vậy, bạn miễn cưỡng chọn lấy cái màu xanh vì có thể nó có tác dụng.

Sau đó là cái to. Rồi tới cái nhỏ. Điều gì xảy ra? Kết quả không hề thay đổi.

Nhưng bây giờ bạn cảm thấy thế nào? Bạn có còn tràn đầy động lực, hào hứng, và phấn khích để đóng cây đinh vào tường nữa không? Chắc chắn là không. Có thể bạn đang tự nhủ: “Mình sẽ chẳng bao giờ đóng được cây đinh ngu ngốc này vào tường!”

Thậm chí nếu bạn, bằng cách nào đó, đóng được MỘT cây đinh lên tường, bạn sẽ tốn bao nhiêu thời gian, nỗ lực, và sức lực? Chẳng phải bạn đang cảm thấy chán nản, thất vọng, tức giận, phẫn uất, khó chịu, cáu tiết, bức bối và căng thẳng sao? Bạn hẳn sẽ muốn giảm thiểu công việc đó xuống, càng ít càng tốt.

Có phải những HÀNH ĐỘNG bên ngoài của bạn sẽ tương tự thế này không?

Bạn phàn nàn với người khác chuyện đóng đinh vào tường sao khó quá.

Bạn nói xấu sau lưng tôi, chuyên gia hướng dẫn đóng đinh của bạn.

Bạn viện lý do để không phải đóng đinh vào tường.

Bạn trút giận lên đầu con cái hay chồng/vợ khi về đến nhà.

Tinh thần và cảm xúc của bạn bị ảnh hưởng trầm trọng.

Bạn tìm cách giải tỏa hoặc “thư giãn” như xem ti-vi, lướt net, chỉ để xả stress do quá trình đóng đinh lên tường gây ra.

Bạn luôn tìm kiếm một nơi nào khác, một nơi tốt hơn để làm việc, bởi vì công việc bạn đang làm không đúng ý bạn.

Vấn đề mấu chốt KHÔNG phải là bạn không có khả năng hoàn thành công việc.

Vấn đề ở chỗ bạn đang tự dày vò bản thân vì không thể hoàn thành công việc... khi bạn được trao cho một công cụ HOÀN TOÀN KHÔNG PHÙ HỢP với công việc mà bạn đang cố làm.

Giải pháp duy nhất mà bạn nhận được đơn thuần là cùng một công cụ, chỉ khác hình thức. Vậy nên, dù cho chuyện đóng cây đinh vào tường đơn giản đến thế, nhưng không có công cụ thích hợp, nó vẫn sẽ vô cùng khó.

Vậy cái cưa máy này có gì không ổn? Dĩ nhiên là không! Cưa máy là một công cụ rất đắc lực... khi bạn muốn cưa một cái cây. Nhưng khi bạn muốn đóng đinh vào tường, thì nó hoàn toàn vô dụng.

Bạn đã bao giờ thấy những trường hợp tương tự như ví dụ tôi đưa ra trong cuộc sống, công việc, hay công ty của bạn chưa? Khi tôi đặt câu hỏi này trong các buổi hội thảo, gần như mọi cánh tay đều giơ lên. Ai cũng đã có dịp chứng kiến



những người có tài năng, trí tuệ, và động lực, những người được yêu cầu “đóng đinh vào tường” rồi sau đó được trao cho một “cái cửa máy”. Dưới đây chỉ là vài con số nho nhỏ:

Những người được cho là “nhân viên tồi” tiêu tốn của các công ty Mỹ hơn 100 TỶ ĐÔ mỗi năm.

Tôi tự hỏi họ đang đưa cho những người này bao nhiêu cái cửa máy và yêu cầu họ đóng đinh lên tường?

Stress làm tổn hại các công ty Mỹ hơn 300 TỶ ĐÔ mỗi năm.

Tôi tự hỏi mức độ stress sẽ giảm xuống đến mức nào nếu họ ngừng trao cho mọi người cái cửa máy và thay vào đó là một cây búa?

Nhân viên kém chất lượng hay stress không phải là vấn đề. Vấn đề nằm ở chỗ ta đang đi tìm “cây búa” để đóng đinh vào tường... nhưng tất cả những gì ta nhận được là những cái cửa máy.

**ĐÓ CHƯA PHẢI LÀ PHẦN THÚ VỊ NHẤT (MỜI BẠN ĐỌC TIẾP)**

Đây mới là phần thú vị nhất – nó tượng trưng cho chiếc chìa khóa mở cánh cửa đến tự do, thành công, và sự viên mãn của bạn:

Bạn không bao giờ có thể giải quyết vấn đề về LÝ DO bằng một giải pháp về CÁCH LÀM.

Hãy đọc lại câu trên một lần nữa. Bởi nếu bạn đang tự cản trở bước đường đi đến thành công của mình, bạn chẳng gặp vấn đề gì trong chuyện tìm kiếm phương pháp cả. Vấn đề nằm ở tư tưởng, bạn đang giằng xé giữa Lý Do Nên/Lý Do Không Nên Thành Công. Và bạn không bao giờ có thể giải quyết vấn đề về Lý Do bằng một giải pháp về Cách Làm.

Điều này giải thích lý do tại sao những người bạn sẽ gặp trong những trang sau – những người làm theo các bước thực hiện được tiết lộ trong quyển sách này – đã:

Tăng gấp đôi, gấp ba, thậm chí gấp bốn thu nhập chỉ trong vòng một năm.

Giảm được 9 ký trong vòng 60 ngày mà không bị stress hay phải ăn kiêng.

Biến con số thu nhập hàng năm thành thu nhập hàng tháng – thậm chí hàng tuần.

Vượt qua những thời điểm đen tối nhất của khủng hoảng và tuyệt vọng để vươn đến thành công và sự viên mãn.

Đây chỉ là một vài trong số những kết quả xuất sắc mà các học viên của tôi đã đạt được trong cuộc sống, sự nghiệp và các mối quan hệ. Bạn cũng có thể làm được – với điều kiện bạn làm theo Mật Mã Thành Công.

À, còn một điều nữa tôi muốn nói với bạn... THẾ GIỚI THỰC

Sau đây là những gì tôi quan sát được từ thế giới thực (để xem bạn có đúng không nhé):

1. Sương Mù (Chúng ta không biết mình thật sự muốn gì.)

2. Chạy Bộ Trên Máy (Lúc nào chúng ta cũng cực kỳ bận rộn, nhưng chẳng đi được đến đâu.)

3. Thấy Mình Thất Bại (Chúng ta so sánh bản thân với người khác và thất vọng tràn trề.)

4. Thử Lại Lần Nữa (Chúng ta cứ cố gắng và hy vọng mọi chuyện sẽ khác.) Ở bước đầu tiên, ta không thật sự biết mình muốn gì... hoặc ta không biết cái mình thật sự muốn...

hoặc ta không tin mình có thể đạt được những gì trông đợi... hoặc ta sợ, “Người đó sẽ nói gì nếu mình không đạt được điều mình muốn?”... hay ta cứ đinh ninh, “Mình không tin mình có thể đạt được điều mình muốn”... hoặc “Lỡ đạt được rồi vẫn không hạnh phúc thì sao?”... hay... Bạn hiểu chứ? Ta bị Sương Mù phủ lấp.

Đến bước thứ hai, chúng ta Chạy Bộ Trên Máy. Bạn đã bao giờ chạy bộ trên máy chưa? Bạn chạy quá trời mà... có đi đến đâu đâu!

Hãy nhìn danh sách những việc mà tôi phải làm đây này! Tôi bận, rất bận... nhưng mọi thứ vẫn y như cũ!

Và có lúc máy chạy bộ chuyển sang chế độ leo dốc – Phù! Tôi đang làm việc, làm việc làm việc, tôi bận, bận, bận! Nhưng kết quả vẫn không thay đổi.

Chạy bộ trên máy. Bạn hiểu ý tôi chứ?

Bây giờ, chúng ta đến bước quan trọng thứ ba, Thấy Mình Thất Bại. Bạn hãy cùng xem xét với tôi.

Ta không thật sự biết mình muốn gì, nên ta bị Sương Mù bao phủ.

Ta cực kỳ bận rộn. Vì thế ta Chạy Bộ Trên Máy.

Chắc bạn đã hiểu – ta cảm thấy mình thất bại. Ta cảm thấy bất kỳ ai cũng thành công hơn ta.

Trời đất ơi, không biết tôi đã mất bao nhiêu năm cuộc đời dậm chân ở bước này. Tôi không muốn bạn mất thêm một giây phút nào nữa.

Và dù với tất cả những điều đó – những năm tháng chán chường và hàng chục ngàn đô đã bỏ ra (chưa thấy kết quả

gì nhiều)... thậm chí là như thế, ta vẫn bắt tay vào Bước 4, Thử Lại Lần Nữa.

Bạn thấy đấy, bạn có động lực. Bạn thật sự muốn thành công. Bạn không ngừng cố gắng, dù cho bạn đã từng “thất bại” trong quá khứ. Bạn thật sự xứng đáng nhận một tấm huân chương vì dám tiếp tục dẫn bước, dù không gặt hái kết quả như mong đợi... dù chưa bao giờ nắm trong tay công cụ thích hợp.

Vậy nên, tôi sẽ không chỉ bạn “cách để thành công” nữa – không phải vì tôi không muốn, mà bởi tôi không cần làm thế. Chắc hẳn khi lật quyển sách này ra, không ít thì nhiều bạn đã biết những cách cần thiết để thành công rồi, hoặc bạn có thể dễ dàng tìm tòi thêm trong những quyển sách hoặc các chương trình đào tạo về phát triển bản thân nhan nhản ngoài kia.

Bây giờ là lúc bạn cho phép bản thân mình thành công trong khả năng tối đa của bạn. Đã đến lúc bạn vĩnh viễn nhấc chân khỏi bàn đạp thăng trong cuộc đời, sự nghiệp và các mối quan hệ của bạn. Và tôi sẽ chỉ cho bạn chính xác cách thực hiện...

## TÓM TẮT NHANH

1. Thành công tốt bậc có bí quyết riêng của nó. Bí quyết đó là: Có sự khác biệt căn bản và to lớn giữa “làm thế nào để thành công” và “làm thế nào để cho phép bản thân mình thành công”.

2. Yếu tố thật sự tạo ra hành vi con người chính là Lý Do Nên và Lý Do Không Nên bên trong bạn – chúng là những lý do bạn cho rằng mình nên làm hoặc không nên làm một việc gì đó.

3. Chính vì vậy, nguyên nhân khiến bạn tự cản bước đường thành công của mình chẳng liên quan gì đến Phương Pháp Thành Công cả. Nó nằm ở việc khám phá Lý Do Không Nên cho phép bản thân bạn thành công từ trong tiềm thức của bạn.

4. Việc bạn tự cản trở không cho bản thân thành công là vấn đề về mặt Lý Do Nên/Không Nên. Bạn không bao giờ có thể giải quyết vấn đề về mặt lý do bằng một giải pháp về cách làm.

## **Chương 3 : Mật Mã Thành Công Được Tiết Lộ**

Đã bao giờ bạn để ý thấy rằng chỉ cần một ý tưởng duy nhất thôi cũng có thể thay đổi cả một cuộc đời? Một buổi tối ngày 20 tháng 10 năm 1997, tôi “vô tình” khám phá ra điều thay đổi cuộc đời mình. Kể từ đó trở đi, hàng vạn người trên khắp thế giới cũng áp dụng phát hiện của tôi vào cái đêm hôm đó để thay đổi cuộc đời họ.

Đêm mùa thu định mệnh ấy, tôi đang tham dự hội thảo về chứng rối loạn ăn uống. Bạn còn nhớ tôi từng kể với bạn là tôi làm nhiều nghề khác nhau sau lần tốt nghiệp đại học đầu tiên chứ? Và một trong những công việc đó là vũ công ba-lê. Sau nhiều lần tham gia biểu diễn với các đơn vị ba-lê chuyên nghiệp trên toàn quốc, tôi quyết định quay lại trường đại học để hoàn tất chứng chỉ nghiên cứu tôn giáo.

Vào buổi sáng của cái đêm mà tôi khám phá ra điều thay đổi cuộc đời, tôi nhìn thấy tấm bảng của một cửa hàng sách địa phương giới thiệu buổi hội thảo về chứng rối loạn ăn uống được tổ chức ngay tối hôm đó. Mặc dù chưa bao giờ mắc phải căn bệnh này, nhưng rất nhiều bạn bè và đồng nghiệp của tôi đều đã khổ sở vì nó. Vì vậy, tôi quyết định tham gia buổi hội thảo để tìm hiểu tại sao người ta lại đối xử với bản thân họ tồi tệ như vậy.

Trong buổi hội thảo, vị diễn giả miêu tả lý do tại sao rất nhiều người thông minh, sáng tạo, tài năng, nhạy cảm – đa phần là những phụ nữ trẻ – lại mắc phải chứng rối loạn ăn uống và bỏ ăn. Cô nói, vấn đề không nằm ở dinh dưỡng hay ở việc chỉ dẫn cho họ loại thực phẩm nào nên ăn. Sau quá trình tiếp xúc với hàng ngàn người tại phòng khám, cô kết luận: người bị rối loạn ăn uống không muốn tồn tại trên Trái

đất này. Về bản chất, người ấy muốn biến mất – muốn tự trừng phạt vì họ suy nghĩ vô cùng tiêu cực về bản thân họ.

Khi vị diễn giả tiếp tục miêu tả những người không màng đến chuyện ăn uống, tôi sửng sốt nhận ra cô ấy đang miêu tả tôi một cách chính xác. Cô nói rằng những người nhịn đói là những người thông minh, sáng tạo, tài năng, và tràn đầy động lực. Đúng, đúng, đúng, và đúng! Họ thường là những học sinh xuất sắc và đạt thành tích cao ở trường. Đúng luôn! Họ cực kỳ nhạy cảm với nhu cầu của người khác, và đặt nhu cầu, cảm xúc của người khác lên trên bản thân mình. Đúng hết!

Sau đó, cô nói rằng những cá nhân này bằng lòng với những mảnh bánh vụn trong khi những người xung quanh được ăn uống thỏa thích no say. Mặc dù tôi biết điều này không đúng trong khoản ăn uống (Tôi thích ăn lắm), nhưng tôi tự nhủ: “Nếu suy luận ra là mình đang bằng lòng với những mảnh vụn cuộc sống – trong khi mình liên tục giúp đỡ người khác tiến lên phía trước, thậm chí gây hại cho bản thân mình thì sao?”

Khoan đã, tôi nghĩ. Tôi đang bằng lòng với những mảnh vụn trong cả cuộc đời mình.

Đó là lúc tôi bừng tỉnh – và lần đầu tiên, tôi cảm thấy cuộc đời mình có ý nghĩa.

## HỘI CHỨNG “NHỊN THÀNH CÔNG”

Khi bàn về việc nhịn đói, hoặc rối loạn ăn uống như chứng biếng ăn và cuồng ăn, chúng ta thường ám chỉ những hành vi liên quan đến thức ăn. Lấy ví dụ, khi một người bị cho là mắc bệnh biếng ăn, hành vi tiêu biểu của họ là chán ghét hoặc tránh xa thức ăn. Khi một người mắc chứng cuồng ăn, điều đó đồng nghĩa với hành vi ăn uống vô độ rồi tổng hết

thức ăn ra ngoài (nhồi nhét thức ăn đầy bụng và sau đó tìm cách ói ra).

Cho đến thời điểm đó, chưa một ai thắc mắc liệu chứng bệnh ấy có khả năng gắn liền với bất kỳ điều gì khác ngoài thức ăn hay không. Tôi cho là người ta định ninh rằng ngoài thức ăn ra, con người còn có thể hấp thụ cái gì được nữa (nên còn nhin cái gì được nữa đây)?

Nhưng lúc ấy, tôi chợt ý thức được rằng mình đang tự hài lòng với những mẫu bánh vụn của cuộc sống, tôi phát hiện vẫn còn một thứ khác mà con người có thể nhin được, và điều trước giờ không ai nhận ra này đang ảnh hưởng tiêu cực đến hàng chục triệu người khác. Cái mà trước đây chưa ai nghĩ đến là con người chúng ta có thể nhin thành công.

Hãy suy ngẫm về điều này một chút. Phụ nữ, từ lúc lịch sử loài người bắt đầu, đã được dạy rằng giá trị của họ nằm ở cơ thể họ. Dù nói như vậy về mặt chính trị là hoàn toàn sai lầm, nhưng trên thực tế, trải qua phần lớn chiều dài lịch sử văn minh nhân loại, phụ nữ bị đối xử như vật sở hữu để buôn bán hoặc dùng vào mục đích cưới xin và sinh sản.

Nhưng bạn chớ có lầm nhé: Giá trị của một người phụ nữ không nằm ở cơ thể cô ấy! Tuy nhiên, từ những ngày đầu tiên, phụ nữ đã được dạy bảo – một cách ám chỉ hoặc công khai – rằng giá trị của họ đến từ cơ thể họ.

Vậy hãy giả sử bạn có một con người, từ những thời khắc đầu tiên của lịch sử, đã được giao tiếp rằng giá trị của cô ấy nằm ở cơ thể (dù điều đó không đúng, nhưng cô ấy được dạy như thế). Giả dụ thêm là người này có lòng tự trọng vô cùng thấp và một ý thức cực thấp về giá trị bản thân. Thế là bây giờ, bạn có một con người tin giá trị của cô ấy đến từ cơ thể mình... cộng thêm mức độ nhận thức thấp lè tè về giá trị bản thân... Chẳng phải mọi thứ trở nên hoàn toàn có lý khi



người này hành hạ cái phần mà cô được bảo rằng mọi giá trị của mình nằm ở đó – cụ thể là cơ thể của cô sao? Và nếu bạn trừng phạt bản thân mình một cách vô thức, thì chuyện nhịn ăn không có gì là đáng ngạc nhiên, đúng không?

Chỉ trong vài dòng, tôi đã cho bạn thấy nguyên nhân khiến một người mắc chứng rối loạn ăn uống.

Tôi biết không một phụ nữ nào đọc quyển sách này lại được dạy rằng “giá trị của bạn đến từ cơ thể bạn” theo đúng nghĩa đen. Nhưng nếu bạn tình cờ có mặt trên hành tinh này và là phụ nữ, bạn không thể tránh khỏi tác động của niềm tin này – đơn giản vì nó đã tồn tại từ rất nhiều thế kỷ rồi. Điều này dẫn chúng ta đến... GIỚI TÍNH ĐỐI NGHỊCH Đó chính là đàn ông.

Đàn ông được dạy giá trị của họ đến từ đâu? Kể từ thuở sơ khai của lịch sử nhân loại, đàn ông đã nhận được thông điệp rằng giá trị của họ đến từ những gì họ sở hữu, chức vụ, công việc, tài sản, cổ phần, tài khoản ngân hàng – tôi gọi những thứ này là vật chất.

Dù nói điều này về mặt chính trị cũng thiếu sáng suốt, nhưng trên thực tế, đàn ông được đánh giá gần như chỉ dựa trên khối tài sản họ có hoặc có khả năng kiếm được – nuôi sống gia đình. Dĩ nhiên, giá trị của một người đàn ông không đến từ đây – đây chỉ là những gì người ta dạy hay nói cho nam giới biết.

Vậy thử tưởng tượng một người từ bé đã luôn được bảo rằng giá trị con người không đến từ... cơ thể mà từ những tài sản vật chất anh ta sở hữu (dù cho điều này không đúng, nhưng đây là những gì anh ta được dạy). Tiếp theo, ta giả sử rằng người này có thái độ rất tiêu cực về bản thân. Kết quả là bây giờ bạn có một người luôn được bảo rằng giá trị của anh đến

từ vật chất... thêm vào đó là một ý thức rất thấp về giá trị bản thân.

Thế thì chẳng phải rất hợp lý khi người này sẽ hành hạ cái phần mà anh ta được dạy rằng giá trị của mình bắt nguồn từ đó – hay nói cụ thể hơn là những tài sản vật chất anh ta sở hữu? Và nếu bạn tự trừng phạt mình về mặt vật chất một cách vô thức, chẳng phải việc bạn sẽ nhịn thành công cũng chẳng còn gì để bàn hay sao?

CĂN BỆNH KHÔNG TÊN Tôi vừa chỉ cho bạn thấy nguyên nhân gây ra một thứ mà trước giờ bạn chưa bao giờ nghĩ tới, bởi trước đây nó chưa từng được đặt tên, bởi trước đây chưa một ai nhận thức được sự tồn tại của nó. Và nó được gọi là hội chứng rối loạn thành công.

Rối loạn thành công là gì? Đó là khi một người mang niềm tin tiêu cực sâu sắc về bản thân mình – mà tôi gọi là hình ảnh tiêu cực – và một cách vô thức, họ có những hành vi cho thấy họ không muốn thành công hoặc tránh né thành công.

Tôi biết điều này nghe thật điên rồ – ngoại trừ việc hàng chục triệu người trên hành tinh đang hành động tương tự, chẳng qua họ không ý thức được điều đó mà thôi. Vào lúc 8g20 tối ngày 20 tháng 10 năm 1997, tôi trở thành người đầu tiên nhận ra sự tồn tại của một căn bệnh mà tôi đặt tên là hội chứng nhịn thành công.

Nhờ vậy mà tôi còn nhận ra rằng hành vi nhịn có thể gắn liền với những thứ khác chứ không chỉ riêng gì thức ăn – và rằng hàng chục triệu người trên thế giới này đang nhịn thành công mà không hề biết, nói gì đến chuyện giải quyết vấn đề.

Đó là lúc tôi biết rằng tôi cần phải thông báo tin này cho hàng triệu người khác giống như tôi – những người đang

tránh né thành công một cách vô thức dù họ hoàn toàn đủ khả năng đạt được nó.

Và đó chính là thời điểm Mật Mã Thành Công ra đời.

**ÁP LỰC TĂNG THÊM DÀNH CHO PHỤ NỮ** Bạn có nhận thấy điều gì từ các ví dụ trên không? Tôi đã chỉ cho bạn thấy tại sao những người nhịn ăn thường có xu hướng là phụ nữ, trong khi những người nhịn thành công lại có khuynh hướng là đàn ông. Nhưng nếu bạn là phụ nữ, và đang nhịn thành công thì sao? Sao lại thế được nhỉ?

Câu trả lời thật đơn giản: Trong hơn 50 năm trở lại đây, số lượng nữ giới bước vào chốn công sở nhiều chưa từng thấy. Trên thực tế, nữ giới còn áp đảo cả nam giới về mặt số lượng xét trên tổng lực lượng lao động, và nghiên cứu cho thấy tỉ lệ phụ nữ khởi nghiệp kinh doanh hiện cao hơn đàn ông.

Bạn có đoán được điều này có ý nghĩa gì đối với phụ nữ thời hiện đại không? Bên cạnh việc được dạy bảo rằng giá trị của họ xuất phát từ cơ thể, ngày nay họ còn biết rằng giá trị ấy nằm ở tài sản vật chất mà họ kiếm được!

Thế nên, phụ nữ ngày nay phải đối mặt với hai áp lực song song, họ phải trông “hoàn hảo” (áp lực về ngoại hình – thước đo truyền thống dành cho phái yếu) đồng thời phải có “sự nghiệp hoàn hảo” và “nuôi gia đình” (áp lực về mặt vật chất – thước đo truyền thống dành cho phái mạnh).

Bạn hãy nhớ cho, những áp lực này không ai nói ra vì lý do tế nhị. Nhưng chúng vẫn lẩn khuất đâu đó, chưa bao giờ được đề cập công khai... nhưng chúng luôn ở đó, và đang tác động đến hàng triệu phụ nữ lẫn đàn ông trên khắp toàn cầu – mặc dù chỉ có rất ít người ý thức về chúng.

Điểm mấu chốt ở đây là phụ nữ thời nay có thể nhịn ăn và nhịn cả thành công! Nhiều học viên nữ tìm đến tôi xin giúp

đỡ bởi họ đang tự ngăn bước thành công của chính mình, và sau đó bảo tôi rằng tại một thời điểm nào đó trong đời, họ đã mắc chứng biếng ăn hoặc cuồng ăn. Cho dù có thể bạn chưa bao giờ trải qua triệu chứng rối loạn ăn uống nào, nhưng nếu bạn là phụ nữ, thì có thể bạn đang phải đương đầu với những áp lực vô hình của cuộc sống hiện đại.

**HAI SỰ THẬT** Alex Mandossian, nhà sáng lập của công ty xuất bản Heritage House Publishing và là một trong những cố vấn đầu tiên của tôi, thường nói có hai sự thật trong cuộc đời này:

1. Mọi người đều có tiềm năng.
2. Cho đến nay chưa ai phát huy được tối đa tiềm năng đó.

Nhưng tại sao lại như vậy? Sau khi làm việc với hàng ngàn người trong các buổi hội thảo và chương trình tư vấn, tôi nhận ra rằng trong khi con người chúng ta sợ việc không được Là Chính Mình, thì điều chúng ta có xu hướng e sợ hơn nữa là việc được Là Chính Mình.

Neale Donal Walsch, bạn của tôi và cũng là tác giả bộ sách *Conversations with God* (Đối Thoại Với Thượng Đế), đã diễn tả điều này một cách thật tinh tế khi nói rằng: “Từ thời nguyên thủy, tất cả những gì chúng ta mong muốn là yêu thương và được yêu thương. Rồi cũng từ thuở ấy, ta đã làm mọi cách để không phải yêu thương và không được yêu thương.”

Đó là lý do tại sao mục đích quyển sách này là trao cho bạn cái quyền được Là Chính Mình – quyền được thành công. Vậy làm thế nào bạn giành được nó nếu như hiện giờ bạn không có nó?

Đơn giản lắm. Tất cả những gì bạn cần là làm theo bí quyết của những người thành công, hạnh phúc trên thế giới đang

thực hiện một cách vô thức, vì thành công đã ăn sâu vào tiềm thức của họ, dễ dàng như lúc bạn hít thở hoặc lái xe vậy.

Sau cùng, bạn sẽ nhận ra cuộc đời tuyệt vời biết bao khi chân bạn không còn đặt trên bàn đạp thắng nữa...

## GẶP GỠ NHÓM BA PHẦN TRĂM

Tôi muốn giới thiệu bạn đến với một nhóm người rất đặc biệt. Trên thực tế thì bạn đã nhìn thấy những con người này trên truyền hình hay phim ảnh; và chắc chắn là bạn đã từng thấy họ trên sân khấu, nhận hết giải thưởng này đến giải thưởng khác tại lễ tổng kết hàng năm của công ty.

Họ là những con người thành công bậc nhất. Họ sở hữu hầu hết tiền tài, hạnh phúc, niềm vui, sự an bình, sức khỏe, và các mối quan hệ đầy yêu thương – nói cách khác, họ nắm trong tay phần lớn những thứ con người chúng ta mong muốn khi đi qua cuộc hành trình mang tên Cuộc Sống.

Vui lòng lưu ý: Trong quyển sách này, tôi đang nói đến những người có đời sống mãn nguyện và thịnh vượng – cái mà tôi gọi là hạnh phúc và giàu sang. Có rất nhiều người sở hữu hàng đống gia tài nhưng không hạnh phúc, cũng có những người khánh kiệt nhưng hạnh phúc (mặc dù số này không nhiều cho lắm). Nhưng tôi quan sát thấy: trong khi đa số mọi người tin rằng bạn chỉ có thể hoặc hạnh phúc hoặc thành công, thì vẫn còn một bộ phận nhỏ tin mình có thể đạt được cả hai điều ấy.

Tôi gọi những người đặc biệt này là Nhóm Ba Phần Trăm. Tại sao? Có lẽ bạn đã từng nghe về nguyên tắc 80/20 (được biết đến với cái tên khác là Nguyên Tắc Pareto) – nghĩa là 80% kết quả của bạn đến từ 20% nỗ lực của bạn. Nhưng trong xã hội ngày nay, dường như chúng ta đang có cái mà tôi gọi là Luật 97/3 – nghĩa là 3% dân số thế giới nắm giữ hầu hết

toàn bộ tài sản trên Trái đất, trong khi 97% còn lại phải đấu tranh sinh tồn.

Dữ kiện này có thể không chính xác tuyệt đối và cứng nhắc, nhưng hãy nhìn quanh và bạn có thể tự mình kiểm chứng. Hãy quan sát mọi người trong công ty bạn và bạn sẽ để ý thấy cùng một, hai, hoặc năm nhân viên kinh doanh đó luôn luôn, luôn luôn gặt hái thành tích cao nhất – trong khi những người còn lại thì không bao giờ. Hãy suy ngẫm về các mối quan hệ cá nhân và bạn sẽ nhận thấy chỉ có một vài cặp đôi đang tận hưởng hôn nhân hạnh phúc; trong khi số còn lại thì không. Hãy nhìn quanh khu mua sắm và đếm xem bao nhiêu người có hình thể đẹp và khỏe mạnh... bao nhiêu người ngược lại. Hãy nhìn ra thế giới và sẽ không khó để bạn phát hiện chỉ một phần nhỏ dân số thế giới được cho là Có Tài Sản, còn lại là những người Không Có (hoặc may mắn hơn, Không Có Nhiều).

Bạn có thể kêu lên, thật không công bằng. Tiền bạc, của cải, sức khỏe, hạnh phúc nên được chia đều cho tất cả mọi người. Bạn nói đúng, nên là như thế – và thật ra, đã là như thế. Chỉ có điều là một số ít người lựa chọn nắm giữ chúng và sử dụng chúng một cách đúng đắn mà thôi.

Những con người “may mắn” hiếm hoi ấy là Nhóm Ba Phần Trăm.

Nhưng đây là “bí mật” lớn nhất của họ:

Bạn cũng có thể là một người trong Nhóm Ba Phần Trăm...

chỉ khi bạn học hỏi và làm theo bí quyết của họ.

CHỈ CÓ ĐIỀU... Tôi biết bạn sẽ thốt lên: “Thấy chưa, biết ngay là có vấn đề mà!” Đúng thế, quả thật là có vấn đề.

Nếu bạn tin rằng hầu hết tiền tài, sức khỏe, hạnh phúc, niềm vui, tình yêu, cơ hội – hay nói ngắn gọn, tất cả những gì con người mong muốn – đều do 3% dân số thế giới kia nắm trong tay, thì bạn cần biết một điều: chẳng ai “nắm giữ” cái gì ở đâu cả. Chẳng ai có thể tước đoạt tình yêu, tiền bạc, hay cơ hội khỏi tay bạn, cũng như không ai có thể ngăn bạn phát huy tối đa tiềm năng của mình.

Vấn đề nằm ở “năng lực cho phép bản thân thành công một cách vô thức”. Nói thế nghĩa là gì? Khi bạn thử làm một điều gì đó mới mẻ – chập chững tập đi, cột dây giày, lái xe hơi, kiếm một triệu đô-la, kiếm 100 triệu đô-la – bạn đều trải qua bốn cấp độ năng lực sau:

Không có năng lực trong vô thức: bạn không biết là bạn không biết  
Không có năng lực trong nhận thức: bạn biết là bạn không biết  
Năng lực trong nhận thức: bạn biết là bạn biết  
Năng lực trong vô thức: bạn thực hiện điều đó mà không cần phải ý thức suy nghĩ  
Lấy ví dụ về việc lái xe hơi. Bạn có nhớ lần đầu tiên mình ngồi vào chiếc xe khi còn bé không? Tôi thì chắc chắn là không. Tôi không nhớ mình đã từng nghĩ thầm: “Ồ, sau này khi mình lớn lên và cao hơn, bàn chân nhỏ của mình có thể chạm đến bàn đạp, không biết cảm giác lái cái này sẽ như thế nào... mà người ta gọi cái này là gì nhỉ?”

Vấn đề ở đây là, bạn được người khác chở đi (trừ khi cha mẹ cho phép bạn lái xe khi bạn còn là một đứa bé ẵm ngửa, trong trường hợp đó thì tôi và bạn cần phải nói chuyện nghiêm túc với nhau), và ý nghĩ lái một chiếc xe chưa bao giờ xuất hiện trong đầu bạn. Tại sao ư? Trời ơi, vì lúc đó bạn chỉ mới là một đứa trẻ chứ sao nữa!

Sau đó, khi bạn khoảng, cho là 12 tuổi đi, bạn bắt đầu nghĩ: “Chà, người lớn gọi cái thứ lạ lùng này là xe hơi, nó có thể đưa ta đến bất kỳ nơi nào ta muốn, vào bất cứ khi nào...”

trong khi mình thì chỉ có cái xe đạp, mà xe đạp thì đâu được phép chạy ra đường cao tốc, nên mình không thể đi xa được... Mình nghĩ là mình muốn có một chiếc xe hơi!”

Và suy nghĩ tiếp theo của bạn là: “Làm thế nào mình làm được chuyện đó bây giờ?”

Rồi bạn phải chờ thêm khoảng 3 hay 4 năm nữa trước khi người lớn cho bạn đi học lái xe... và bạn nghĩ: “Tốt hơn rồi! Bây giờ mình có thể đi đến nơi mình muốn, bất cứ khi nào mình muốn, và chẳng phải nghe lời ai nữa!” Thật ra, bạn cũng không đúng cho lắm, nhưng dù sao đi nữa – bạn đang đi đúng hướng.

Còn giờ thì sao? Bạn đang lái chiếc xe hơi/xe bán tải/xe tải/xe thể thao của bạn, nói chuyện qua điện thoại, nhấp cà phê, trang điểm, nhìn những người tài xế xung quanh, dò đài phát thanh, suy nghĩ về cuộc họp tiếp theo, can ngăn mấy đứa con bạn thôi không chọc ghẹo nhau nữa, tắt xe vào lề... và, à đúng rồi, lái xe. Sau ngần ấy năm chờ đợi và chờ đợi, cuối cùng bạn đã lái xe hơi một cách vô thức.

Giờ đây khi đang lái xe, bạn có bao giờ nghĩ về những năm tháng chờ đợi, chờ đợi và chờ đợi đó không? Dĩ nhiên là không! Cho đến khi tôi gọi lại, lần cuối cùng bạn nghĩ về những năm tháng dài đằng đẳng mong chờ cho đến khi bạn có thể lái được xe hơi là khi nào? Không bao giờ?

Chính xác!

## SỐNG VÀ THỰC HIỆN ĐIỀU MÌNH MUỐN

Mật Mã Thành Công là một lối sống bao gồm việc sống và thực hiện những gì bạn muốn. Nó là tập hợp các nguyên tắc sống, không phải loại mật mã dùng để mở két sắt nhà bạn.



Sống, trước tiên, là khám phá Con Người Thật Của Bạn, còn thực hiện chính là hành động theo Con Người Thật Của Bạn. Khi kết hợp lại, Sống và Thực hiện sẽ cho phép bạn phát huy tối đa tiềm năng của mình và thành công. Làm cách nào ta đạt được điều đó? Hãy thực hiện bảy bước Mật Mã Thành Công.

Lúc đầu, có thể bạn đang tự hỏi tại sao Mật Mã Thành Công lại là “bí mật”. Tại sao không phải ai cũng biết về Mật Mã này? Tôi tin rằng nó đã là bí mật trong một thời gian dài vì Mật Mã này không thể được tìm thấy trong thế giới ý thức của những đòi hỏi và áp lực mỗi ngày, mà nó nằm ở bên trong và cần có một góc nhìn mới về hiện tượng mà ta gọi là Thành Công.

### TẠI SAO TÔI NÊN LÀM THEO MẬT MÃ NÀY?

Hẳn bạn đang thắc mắc như thế. Trên thực tế, não bộ của bạn không thể nào không đặt ra câu hỏi này! (Bạn còn nhớ Cán Cân Thành Công chứ?) Vậy nên bây giờ chúng ta hãy thành thật với nhau.

Khi làm việc với hàng ngàn người trong các buổi hội thảo và tư vấn, sau đây là một số Lợi Ích chủ chốt (Lý Do Nên) mà tôi nhận ra nơi học viên khi họ bắt đầu áp dụng Mật Mã:

1. Bạn sẽ loại bỏ được những suy nghĩ tiêu cực đang cản bước thành công của bạn.
2. Bạn sẽ cho phép mình kiếm được nhiều tiền hơn.
3. Khả năng bán hàng/tuyển dụng nhân sự của bạn sẽ được cải thiện.
4. Bạn sẽ tận hưởng các mối quan hệ tốt đẹp hơn với bản thân và với những người chung quanh.

5. Tăng cường cảm giác tự tin một cách tự nhiên.

6. Bạn sẽ trải nghiệm cảm giác hạnh phúc, gần bó, vui vẻ, nhiệt tình, và yêu thương nhiều hơn.

7. Bạn sẽ bắt đầu biết và sống một cuộc đời ý nghĩa trên Trái đất.

## ĐẸP BỎ TƯ DUY TIÊU CỰC

Khi bạn áp dụng Mật Mã, Lợi Ích lớn nhất mà bạn trải nghiệm (và cũng là lời hứa của quyển sách này) là bạn sẽ loại bỏ được nguyên nhân gây nên hội chứng tự hủy hoại bản thân, sợ thành công, và chân đạp trên bàn thắng. Tôi muốn bạn hiểu một điều cực kỳ quan trọng ở đây. Hành vi tự hủy hoại bản thân đang cản bước thành công của bạn chính xác là: hành vi.

Hành vi là hệ quả của một nguyên nhân nào đó. Bạn không tự nhiên làm việc gì mà không có lý do cụ thể. Nguyên nhân thật sự của tất cả hành vi con người chính là cái Lý Do Nên và Không Nên của bạn. Nó dẫn đến một trong những nguyên lý cơ bản trong cách tiếp cận của tôi, mà bản thân nguyên lý này biểu trưng cho sự chuyển biến đáng kể trong lĩnh vực phát triển bản thân:

Bạn không thể thay đổi hành vi nếu chỉ dừng lại ở mức độ hành vi.

Để tôi lấy ví dụ sau. Nếu bạn đủ tuổi để tìm đọc quyển sách này, có lẽ hàng ngày bạn đều đi tắm trước khi đi làm, tới trường, hay khởi đầu một ngày mới. Tại sao? Bởi bạn không thích cảm giác khi bạn không tắm!

Tuy nhiên, bạn vẫn có thể, nếu muốn, không tắm trước khi ra khỏi nhà. Tại sao không? Có lẽ chưa bao giờ bạn nghĩ đến câu hỏi đó, đúng không? Tại sao bạn không làm thế?

Chính xác. Lý do khiến bạn đi tắm để khởi đầu một ngày mới vốn là thói quen trong tiềm thức. Trên thực tế, cho đến thời điểm này, bạn chưa nghĩ đến việc không tắm vào buổi sáng, bởi bạn đã làm điều đó quá lâu rồi.

Bây giờ, liệu bạn có thể đi tới sở làm mà không tắm được không? Dĩ nhiên là được. Vậy tại sao bạn lại tắm? Bởi bạn không thích cảm giác khó chịu của bản thân và cả cái nhìn không mấy thiện cảm từ đồng nghiệp.

Vậy bạn đã có lý do cho việc Nên Tắm và Không Nên Tắm. Hai luồng suy nghĩ này hợp thành Lý Do Nên Tắm Trước Khi Đi Làm cực kỳ mạnh mẽ và hoàn toàn vô thức.

Nhưng như đã đề cập, nếu bạn muốn, bạn vẫn có thể đến cơ quan mà không tắm. (Nhân tiện, tôi không khuyến khích chuyện này, và đồng nghiệp của bạn chắc cũng không thích đâu.) Hay nói cách khác, bạn biết rõ cách không tắm trước khi đi làm.

Tuy nhiên, bởi Lý Do Nên Tắm thuyết phục hơn Lý Do Không Nên Tắm, vì thế bạn có xu hướng tắm trước khi đến công sở. Đó là lý do tại sao bạn biết cách thực hiện một điều gì đó, nhưng lại không bao giờ cho phép bản thân làm điều đó.

Và đó là nguồn cơn Lý Do Nên luôn luôn, luôn luôn, luôn luôn chiến thắng Phương Pháp.

## KHÔNG DỪNG LẠI Ở HÀNH VI

Chúng ta đã biết việc ta tự cản bước đường thành công của chính mình nằm ở vấn đề Lý Do Nên/Không Nên, và bạn không bao giờ có thể giải quyết vấn đề Lý Do bằng một giải pháp về Cách Làm.

Trước khi Mật Mã Thành Công ra đời, mọi nỗ lực giải đáp thắc mắc từ xa xưa “làm thế nào để nhắc chân khỏi bàn đạp

thăng” chỉ dừng ở mức độ hành vi. Như chúng ta đã thấy trong ví dụ về việc tắm trước khi đi làm, bạn không thể nào giải quyết một vấn đề hành vi nếu chỉ dừng lại ở mức độ hành vi. Bạn phải đào sâu xuống bên dưới hành vi và tìm đến Lý Do Nên/ Không Nên tiềm ẩn của nó.

Và đó là những gì mà Mật Mã Thành Công chứa đựng. Và đó chính là bí mật mà giờ đây, tất cả chúng ta đều có thể cùng nhau học hỏi – chỉ cần áp dụng Mật Mã.

Điều thật sự tuyệt vời về Mật Mã này là bạn không thể nhịn thành công một khi đã làm theo bảy bước Mật Mã. Nếu bạn không làm theo bảy bước Mật Mã, tôi không thể hứa hẹn với bạn điều gì. Thật ra, tôi dám hứa với bạn một điều: bạn sẽ còn đập thảng dài dài!

Hệ thống mà tôi sắp chỉ cho bạn không phải ma thuật. Bạn không thể đơn thuần đọc quyển sách này, đặt nó xuống rồi nói: “Xong, mình đã giải quyết được mọi chuyện!” kiểu như bạn đọc sách hướng dẫn cách dọn dẹp văn phòng rồi ngồi yên đó, chờ cho mọi thứ tự nhiên xảy ra (được vậy thì quá tốt, phải không?) Bạn phải HÀNH ĐỘNG. Vấn đề là, nếu bạn thực hiện chính xác Bảy Bước Mật Mã, bạn sẽ không còn ngăn trở thành công của chính mình nữa. Hãy làm theo Mật Mã, và bạn sẽ quên đi hành vi tự hủy hoại mình mãi mãi. Tôi không nói suông để động viên tinh thần bạn đâu; những điều tôi nói ở đây đều dựa trên kinh nghiệm cá nhân tôi sau hàng vạn lần tiếp xúc với học viên trong các buổi hội thảo và chương trình huấn luyện.

Bây giờ, bạn đã biết mình sẽ được gì nếu làm theo Mật Mã, và bạn biết mình phải HÀNH ĐỘNG để gặt hái những Lợi Ích đó, và đây là lúc tôi tiết lộ cho bạn bảy bước của Mật Mã Thành Công.

KIM TỰ THÁP CHO PHÉP ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN

Bảy bước này rất đơn giản dễ hiểu, nhưng đòi hỏi nỗ lực để tiến hành. Bắt đầu với bước 1, bạn sẽ từ từ tiến dần lên Kim Tự Tháp Cho Phép, tái lập trình tiềm thức để Lý Do Không Nên không còn cản bước bạn vươn đến thành công và hạnh phúc.

Bước 1 là những Câu Hỏi Trao Quyền giúp thay đổi ngay lập tức thói quen suy nghĩ trong vô thức của bạn từ tiêu cực thành tích cực. Sử dụng câu hỏi trao quyền, bạn sẽ gạt hái được những gì mình mong muốn nhanh gấp hai lần chỉ với phân nửa nỗ lực.

Ở Bước 2, Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục, bạn sẽ học cách có được sự hỗ trợ vô điều kiện trong cuộc sống, sự nghiệp và các mối quan hệ. Đây là bước quan trọng nhất trong tiềm thức mà Nhóm Ba Phần Trăm sử dụng – nếu không có nó, bạn sẽ không bao giờ phát huy tối đa tiềm năng của mình.

Bước 3 là Hệ Thống Hỗ Trợ. Cũng giống như căn nhà hay cơ thể bạn, cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn cần có những hệ thống hoạt động hiệu quả để mang đến thành công tối đa với nỗ lực tối thiểu.

Bước 4 giải quyết câu hỏi khó nhằn: kết hợp mục tiêu vào cuộc sống của bạn như thế nào. Trong Vùng Không Mục Tiêu, bạn sẽ biết mức độ cần thiết của việc thư giãn nhằm phục hồi sức khỏe, tiếp thêm sức sống cho bản thân mỗi ngày. Trong Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu, bạn sẽ khám phá xem

liệu mục tiêu đặt ra có thật sự là của bạn, hay bạn đang vay mượn của ai đó.

Bước 5 là một câu hỏi mà có lẽ trước giờ bạn chưa từng thắc mắc: “Tôi đang cố bảo vệ, trừng phạt hay làm hài lòng ai?” Nhiều người khi thực hiện bước này đã nhận ra họ đang kiểm chế thành công của bản thân một cách vô thức nhằm bảo vệ hoặc trừng phạt một người nào khác. Khi được giải phóng khỏi những vật cản tiềm ẩn này, họ chứng kiến mức độ tăng trưởng phi thường cả về thu nhập lẫn sự thanh thản trong tâm trí cực kỳ nhanh chóng.

Bước 6, Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn. Nhiều người quên bằng câu trả lời “Không” của họ – hay chính xác hơn là họ mất đi khả năng nói không với người khác. Khi bạn lạc mất câu trả lời “Không”, bạn trở thành tấm thảm chùi chân của người khác, đồng nghĩa với việc ước mơ và khát vọng của bạn bị gạt sang một bên. Tôi sẽ chỉ cho bạn một số cách đơn giản nhưng hiệu quả để Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” cho chính mình, để ước mơ của bạn cũng trở nên quan trọng như ước mơ của bất kỳ ai khác.

Và cuối cùng, Bước 7, Đi Tìm Lý Do Của Bạn, quan tâm đến sứ mệnh và mục đích sống của bạn – Lý Do Nên có ý nghĩa cao nhất đối với bạn. Hầu hết mọi người không biết lý do tại sao mình có mặt trên Trái đất, điều này dẫn đến cảm giác thất vọng, tức giận và chán nản đến tuyệt vọng cùng cực. Khi bạn tìm thấy lý do của mình và hoàn thành toàn bộ bảy bước, bạn sẽ trở thành một người thuộc Nhóm Ba Phần Trăm – bởi bạn sẽ là một trong số rất ít người không những biết được mục đích sống của mình, mà còn có đủ công cụ để biến thế giới này thành một nơi tốt đẹp hơn cho mình và cho người khác.

Bạn đã sẵn sàng nhắc chân khỏi bàn đạp thẳng và bay cao chưa?

# **PHẦN 2 : Mật Mã**

## **Chương 4 : Bước 1 - Câu Hỏi Trao Quyền**

Bạn phải xem mỗi lời tôi nói ra là một câu hỏi, không phải là một lời khẳng định.

- NIELS BOHR, Nhà vật lý học đoạt giải Nobel ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN

Tháng tư năm 1997. Một buổi sáng mùa xuân khô lạnh chính hiệu nước Anh. Lúc ấy, tôi đang sống trong một căn phòng ký túc xá tại trường đại học nơi tôi theo chuyên ngành tôn giáo học. Căn phòng có kích cỡ vừa đủ nhỏ để bạn đứng giữa phòng và dang hai tay chạm được hai bên tường.

Buổi sáng hôm đó đã xảy ra sự kiện mà tôi gọi là “Lần Đi Tắm Thay Đổi Cuộc Đời”.

Đêm hôm trước, tôi nhìn quanh căn phòng bé tí và nhận ra mình dán đầy những câu khẳng định trên tường để tự động viên tinh thần. Những câu khẳng định này chắc hẳn rất quen thuộc với bạn.

Như bạn đã biết, câu khẳng định là một câu nói về một điều gì đó mà bạn mong muốn có được trong cuộc sống. Một số ví dụ tiêu biểu về câu khẳng định là: “Tôi hạnh phúc, khỏe mạnh, và giàu sang,” “Tôi tuyệt vời,” và “Tôi giàu có.” Tôi đã

viết ra và lặp đi lặp lại những câu khẳng định ấy hàng năm trời.

Nhưng, chẳng hiểu vì sao, cuộc đời tôi vẫn tồi tệ.

## LẦN ĐI TẮM THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

Sáng đó, tôi vừa tắm vừa để tâm trí mình lang thang. Tôi bắt đầu đặt ra những câu hỏi đơn giản nhưng thâm thúy về bản chất cuộc đời – cuộc đời tôi. Những câu hỏi như:

“Tại sao cuộc đời mình vẫn tồi tệ, dẫu cho mình đã nói những câu khẳng định ấy trong suốt nhiều năm trời?” Và:

“Tại sao mình vẫn không cảm thấy hạnh phúc vui vẻ gì, dẫu cho mình liên tục nói với chính mình những lời tích cực này hàng năm trời?” Và: “Hẳn phải có một cách khác để mình tin rằng bản thân mình có điểm gì đó tốt đẹp. Nhưng bằng cách nào?”

Bỗng một thứ chạm vào tôi. (À, không phải cục xà bông đâu nhé!) Tôi chợt nhận ra rằng bộ não con người luôn đặt câu hỏi và tìm kiếm câu trả lời. Ngay tại thời điểm ấy, tôi phát hiện ra suy nghĩ tự nó là một quá trình đặt câu hỏi và tìm kiếm câu trả lời.

Nếu điều này là đúng, tôi lập luận, thì một câu hỏi đơn giản hình thành một cách tự nhiên trong tâm trí tôi – Câu Hỏi Làm Thay Đổi Tất Cả Mọi Thứ:

“Nếu suy nghĩ của con người là quá trình đặt câu hỏi và tìm kiếm câu trả lời...

Thì tại sao tôi cứ nói những câu mà bản thân tôi còn KHÔNG TIN TƯỞNG?”



Tôi không thể nghĩ ra câu trả lời nào xác đáng cho câu hỏi này.

Đó là thời điểm mọi thứ thay đổi đối với tôi – và với cả hàng vạn học viên của tôi trên khắp quả địa cầu, những người đã học cách áp dụng phương pháp tôi khám phá ra trong lúc tắm.

Cho phép tôi giải thích thêm...

**TẠI SAO CÂU KHẲNG ĐỊNH KHÔNG HIỆU QUẢ VỚI MỘT SỐ NGƯỜI NHƯ TÔI?**

Chúng ta đều biết, câu khẳng định là lời tuyên bố về những gì bạn muốn xảy ra. Một ví dụ về câu khẳng định thường gặp là: “Tôi giàu có.”

Sự thật đơn giản và phũ phàng là có những người (giống như tôi) nghi ngờ câu khẳng định mình thốt ra. Vì sao thế? Bởi họ đang cố thuyết phục bản thân về một điều mà bộ não họ không tin là sự thật.

Nhưng tại sao? Tại sao câu khẳng định lại không hiệu quả với một số người? Hay do họ không đủ khả năng suy nghĩ tích cực? Hay do họ không đủ thông minh, không đủ động lực, không đủ kiến thức... hay do họ chưa nỗ lực hết mình?

Câu trả lời là: Không có lý do nào đúng cả.

Câu trả lời là: Phương pháp này không phù hợp với họ.

Có những người có thể thay đổi tư duy bằng cách sử dụng câu khẳng định... trong khi một số người phản hồi một cách tự nhiên với những câu hỏi.

Có những người có thể phá vỡ niềm tin tiêu cực bằng cách sử dụng câu khẳng định... trong khi có những người làm

được việc này dễ dàng hơn bằng những câu hỏi.

Có những người cần nói... trong khi một số người cần hỏi.

Tôi đang nói cái quái gì thế nhỉ?

## BẢN CHẤT CỦA NHỮNG VẤN ĐỀ BẠN PHẢI ĐỐI MẶT

Chúng ta thường sợ hãi, cố gắng né tránh, lờ đi, hoặc trốn chạy khỏi những khó khăn trở ngại. Nhưng thật ra, những vấn đề trong cuộc sống chỉ là những câu hỏi chưa có lời đáp.

Bất kỳ vấn đề nào, từ vụn vặt cho đến to tát, đều là một câu hỏi đang chờ ta tìm câu trả lời. Dưới đây là một vài vấn đề nghiêm trọng trên toàn cầu và các câu hỏi đi kèm:

Hiện tượng Trái đất nóng dần lên: “Bằng cách nào ta có thể chấm dứt tình trạng hủy hoại Trái đất mà vẫn sống cuộc đời ta mong muốn?”

Nghèo đói: “Làm thế nào ta có thể phân phối tài sản trên thế giới một cách công bằng để mọi nhu cầu cơ bản của tất cả mọi người đều được đáp ứng?”

Thất nghiệp: “Làm thế nào ta có thể giúp đỡ mọi người có công ăn việc làm tạo ra thu nhập cho bản thân họ đồng thời giúp xã hội vận hành tốt hơn?”

(Xin bạn lưu ý là tôi không nói đây là những câu hỏi dễ trả lời.

Đó là lý do tại sao cho đến giờ này ta vẫn chưa tìm ra câu trả lời!) Thế còn những vấn đề ở mức độ cá nhân và công việc thì sao?

Mong muốn thành công hơn: “Làm sao tôi có thể thành công hơn trong sự nghiệp và cuộc sống?”

Thiếu tính tổ chức: “Tại sao tôi không thể tìm thấy những món đồ tôi đang tìm?”

Tìm bạn đời: “Tại sao tôi không thể gặp được người trong mộng?”

Nếu bạn muốn thay đổi bất kỳ điều gì trong những điều kể trên, bạn có thể sử dụng những câu khẳng định như: “Tôi là người thành công, tôi là người biết tổ chức, tôi là người tuyệt vời,” v.v... Bạn có thể tin vào những câu nói ấy, hoặc không. Nếu câu khẳng định thật sự có tác dụng với bạn thì tuyệt quá! Tuy nhiên, nếu bạn thấy rằng bản thân mình không tin vào những câu khẳng định (giống như tôi và một số người khác), và bạn không hoàn toàn mãn nguyện với kết quả đạt được, vậy thì sao bạn không thử một phương pháp khác:

Thay vì nói những câu khẳng định mà bạn không tin...

sao không thử đặt ra những CÂU HỎI có thể thay đổi cuộc đời bạn?

## CÁCH BẠN KIẾN TẠO CUỘC SỐNG

Phát hiện gây sửng sốt của tôi trong phòng tắm vào buổi sáng định mệnh năm 1997 là chúng ta đang kiến tạo thực tại cuộc sống của mình ngay tại thời điểm này bằng hai cách: một là bằng những lời nói với bản thân và với người khác, hai là bằng những câu hỏi ta tự vấn bản thân và người khác.

Thường chúng ta dành nhiều nỗ lực vào việc thay đổi cách nói khẳng định. Nhưng cho đến thời điểm tôi phát hiện ra sự thật trong phòng tắm, chưa ai nhận thức được một cách đầy đủ, hoặc được bày cách khai thác tối đa, sức mạnh của việc đặt ra những câu hỏi.

Tâm trí của bạn có một thứ gọi là Chức Năng Tìm Kiếm Tự Động, có nghĩa là khi bạn tự hỏi mình, não bộ bạn sẽ mặc định tìm kiếm câu trả lời. Những bậc thầy vĩ đại nhất trong lịch sử đã dạy cho chúng ta biết một sự thật về những câu khẳng định, đó là “Gieo nhân nào, gặt quả nấy.” Hay còn gọi là Luật Nhân Quả (Emerson gọi nó là Định Luật Đầu Tiên) hay Luật Hấp Dẫn, có nghĩa là những gì bạn dành nhiều sự quan tâm (hạt giống suy nghĩ mà bạn liên tục cấy trồng) sẽ lớn lên rồi đơm hoa kết trái.

Người đời nói rằng “thay tư duy, đổi số phận”. Điều đó rất đúng. Tuy nhiên, lời khuyên này hầu như chỉ được dùng để thay đổi những câu khẳng định bạn đang tự nói với chính mình – trong khi hoàn toàn không đề cập gì đến những câu hỏi bạn tự vấn bản thân.

Từ thời xa xưa, Kinh Thánh đã nhắc nhở ta: “Bởi chưa hỏi, nên ta vẫn chưa có,” và “Hãy hỏi, và bạn sẽ nhận.”

Nếu bạn chỉ thay đổi câu khẳng định mà không thay đổi CÂU HỎI, bạn đã bỏ quên một cách thức nhanh chóng và dễ dàng để thay đổi cuộc đời mình.

## LÀM CÁCH NÀO MÀ MỘT CÔ BÉ 13 TUỔI CHỮA KHỎI CHỨNG LO LẮNG TRIỀN MIÊN

Một ngày nọ, tôi nhận được một cú điện thoại từ Mary, một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp đến từ Wisconsin. Cô đã tham dự một trong những buổi hội thảo Mật Mã Thành Công của chúng tôi. Lời đầu tiên cô nói đó là: “Những gì anh làm đã thay đổi cuộc đời tôi!” Khi tôi hỏi ý cô ấy là gì, cô ấy đã kể tôi nghe câu chuyện sau:

Sau khi tham dự buổi hội thảo của anh và học cách sử dụng câu hỏi trao quyền, tôi nhận ra nếu nó hiệu quả với tôi, thì nó cũng có thể có tác dụng với Stefanie, con gái 13 tuổi của

tôi. Con bé là học sinh giỏi và luôn đạt điểm 10 trong trường, nhưng nó mắc phải chứng lo lắng kinh niên.

Stefanie lo lắng đến mức bị rối loạn giấc ngủ. Nó thức trắng nhiều đêm liền, cho đến lúc chịu hết nổi, nó phải vào phòng ngủ của vợ chồng tôi khi chúng tôi đang ngủ say, đánh thức chúng tôi dậy để vỗ về an ủi nó.

Chúng tôi đã thử đủ mọi cách. Chúng tôi đọc sách cho con nghe. Cầu nguyện cùng con. Chúng tôi thậm chí còn cân nhắc đưa con đi gặp bác sĩ tâm lý. Mặc dù thế, những nỗi lo – và những đêm dài mất ngủ – vẫn tiếp tục ám ảnh nó. Con bé khóc và hỏi tôi rằng: “Sao con lại lo lắng nhiều vậy hả mẹ?” Trái tim tôi quặn thắt khi không thể giúp đứa con bé bỏng của mình.

Cuối cùng, khi nghe anh nói về câu hỏi trao quyền tại buổi hội thảo, tôi nhận ra rằng đây có thể là tia hy vọng cho những lời cầu nguyện của tôi! Khi về đến nhà, tôi dạy Stefanie cách sử dụng câu hỏi trao quyền, và chúng tôi đã trao đổi rất lâu về những câu hỏi có thể tạo nên sự khác biệt lớn nhất trong cuộc đời con bé.

Cả hai chúng tôi đều cảm thấy vô cùng hứng khởi! Câu hỏi mà chúng tôi cùng nghĩ ra là:

“Tại sao con không còn lo lắng?”

“Tại sao con tận hưởng một đêm dài ngon giấc?” “Tại sao bạn bè yêu quý con?” “Tại sao con yêu quý chính bản thân mình?”

Và bây giờ, con bé đã là một người hoàn toàn khác!

Ngay từ những ngày đầu Stefanie sử dụng câu hỏi trao quyền – quả thật là một điều kỳ diệu, giống như một bước ngoặt vậy! – những nỗi lo của con bé đã chấm dứt. Nó cũng

trở nên hạnh phúc hơn, thoải mái hơn, và dường như rất thư thái an bình. Chắc anh cũng biết việc này khó khăn như thế nào đối với bọn trẻ trong độ tuổi teen – đặc biệt là mấy đứa con gái!

Sách của anh là những quyển sách phát triển bản thân đầu tiên tôi đọc, và thật sự THỰC HÀNH các bài tập trong đó. Tôi muốn cảm ơn anh vì đã tạo nên sự khác biệt trong cuộc đời chúng tôi!

Sau đó, Mary chia sẻ thêm rằng câu hỏi trao quyền không chỉ cải thiện công việc kinh doanh của cô và giúp cho con gái cô thoát khỏi nỗi lo, mà cô còn bắt đầu chia sẻ câu hỏi trao quyền với bất kỳ người nào cô có dịp tiếp xúc.

Khi chồng cô, Scott, nói với cô rằng anh không hề đam mê công việc hiện tại, Mary bắt đầu đặt câu hỏi: “Tại sao công việc phù hợp sẽ đến với Scott?” Chỉ trong vài tuần, Scott tìm được công việc mơ ước. Và còn nữa: Đó là một vị trí trong trường trung học của Stefanie, chính xác nơi anh muốn đến. Bạn thấy có kỳ diệu không?

## CÂU HỎI TRAO QUYỀN VÀ CÂU HỎI TƯỚNG QUYỀN

Bạn có biết đa số mọi người đang làm gì với cuộc đời họ không? Một cách vô thức, phần lớn chúng ta đang đặt ra những câu hỏi tiêu cực cho bản thân và tự tước đi quyền lực của chính mình – rồi tự hỏi tại sao mình không đạt kết quả mong đợi.

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu về loại câu hỏi trao quyền và câu hỏi tước quyền này. Đầu tiên, chúng ta sẽ bắt đầu với câu hỏi tước quyền, bởi đây là những câu hỏi bạn cần dẹp bỏ càng sớm càng tốt, mặc dù chúng rất quen thuộc với bạn.

Chúng là những câu hỏi kiểu như: “Tại sao mình lại sợ hãi đến vậy? Tại sao không ai yêu thương mình? Tại sao chưa bao giờ mình đạt được những thành quả như người khác?” Không ai đặt những câu hỏi này một cách có ý thức hay chủ ý cả, nhưng có thể bạn đã đặt ra những câu hỏi này mà không hề biết.

Bạn hãy thử nói lớn những câu hỏi tước quyền này một cách có chủ đích xem. Bạn cảm thấy như thế nào khi nghe: “Tại sao mình không có đủ tiền? Sao mình lại cô đơn thế này? Sao mình luôn là kẻ thất bại? Sao mình không thể làm được việc gì ra hồn cả?” Chắc chắn là cảm giác không tốt đẹp gì, đúng không?

Kết quả cuối cùng của việc đặt những câu hỏi tước quyền – cho dù ý thức hay vô thức – là bạn nhận được những gì bạn chú trọng. Hay nói cách khác, khi bạn đặt những câu hỏi tiêu cực, bạn nhận được kết quả tiêu cực.

Ở khoảng trống bên dưới, hãy liệt kê 5 câu hỏi tước quyền mà bạn thường tự nói với bản thân nhất. Đúng vậy, hãy làm ngay bây giờ!

Những câu hỏi tước quyền này có thể xuất phát từ một người bạn quen biết trong quá khứ, hay có thể do bạn tự tạo ra. Điều quan trọng là bạn cần phải biết chính xác những câu hỏi tước quyền nằm sâu trong tâm trí bạn là gì, để bắt đầu thay đổi chúng. (Lưu ý: Bạn nên ghi ngày tháng cụ thể bên cạnh những câu hỏi, để khi đọc lại quyển sách này, bạn sẽ thấy mình tiến bộ đến đâu.) Vui lòng làm bài tập này ngay bây giờ. Tôi sẽ ở ngay đây chờ đến khi bạn hoàn tất.

**NĂM CÂU HỎI TƯỚC QUYỀN MÀ TÔI THƯỜNG NGHE THẤY TRONG ĐẦU MÌNH NHẤT 1.**

2.

3.

4.

5.

Chà, khá là tệ phải không nào?

Bạn đã sẵn sàng để khám phá cách làm tốt hơn chưa?

**CÂU HỎI TRAO QUYỀN = CÂU HỎI ĐÚNG ĐẮN** Sau khi nhận diện câu hỏi tước quyền, hẳn bạn đang tự hỏi: “Vậy còn câu hỏi trao quyền là gì? Và làm cách nào tôi bắt đầu sử dụng chúng thay cho những câu hỏi tiêu cực?” Tôi rất mừng là bạn đã hỏi!

Những câu hỏi trao quyền khiến não bộ của bạn tập trung vào những gì bạn sở hữu thay vì những gì bạn còn thiếu. Đặt ra những câu hỏi trao quyền sẽ mang đến cho bạn cảm giác tự tin và tạo dựng hình ảnh tích cực về bản thân – bởi vì tâm trí bạn tự động tập trung vào những gì **TỐT ĐẸP** về bạn, thay vì những gì không tốt. Vì vậy, chúng trực tiếp dẫn bạn đến câu trả lời nói lên sự thật về Con Người Bạn.

Chúng ta hãy thử thay đổi những câu hỏi tước quyền từ danh sách lúc nãy sang câu hỏi trao quyền nhé. Bằng cách nào ư? Chỉ cần đơn giản chuyển chúng từ tiêu cực sang tích cực! Lấy ví dụ, nếu câu hỏi tước quyền của bạn là: “Tại sao mình thất bại như vậy?” thì câu hỏi trao quyền sẽ là: “Tại sao mình thành công như vậy?”

Nào, bạn hãy cầm bút lên và sẵn sàng trải nghiệm sự khác biệt nào...

**NĂM CÂU HỎI TRAO QUYỀN MÀ TÔI SẼ ĐẶT RA LÀ**

1.



2.

3.

4.

5.

Cảm giác thật tuyệt vời, đúng không?

Bạn có nhận thấy tâm trí mình chuyển biến chút nào chưa?

Đoán thử xem? Bạn đã bắt đầu bước đầu tiên của Mật Mã Thành Công rồi đấy.

Mục đích của câu hỏi trao quyền là chuyển câu hỏi tước quyền thành câu hỏi trao quyền.

Bằng cách này, bạn sẽ giành lại quyền kiểm soát những hạt giống suy nghĩ mình đang gieo xuống một cách ý thức...

Mà thông qua Luật Hấp Dẫn, chúng sẽ thay đổi cuộc đời bạn.

LÀM CÁCH NÀO MÀ MỘT NHÂN VIÊN BÁN BẢO HIỂM TĂNG THU NHẬP TỪ 1.500 ĐÔ-LA MỘT THÁNG THÀNH 120.000 ĐÔ-LA MỘT NĂM Brandon là một nhân viên bán bảo hiểm đến từ Utah. Một ngày nọ, anh gọi đến văn phòng của chúng tôi và vô tình tôi là người bắt máy. Tôi có cảm tình với anh ngay lập tức. Anh là một người ấm áp, cởi mở. Anh chia sẻ với tôi rằng dù đã làm đủ mọi cách mà anh vẫn chỉ kiếm được khoảng 1.500 đô một tháng.

Brandon nghe tiếng chương trình của chúng tôi và quyết định đầu tư vào các tài liệu tự học ở nhà do chúng tôi cung cấp. Sau đây là những gì xảy ra, do chính Brandon kể:

Kết quả mà những câu hỏi trao quyền mang lại thật đáng kinh ngạc. Sau khi đọc qua tài liệu tự học tại nhà của Noah chỉ một lần, tôi nhận ra mình đang tự hỏi bản thân những câu hỏi tước quyền và chúng đang kìm hãm tiềm năng phát triển của tôi, đại loại như: “Tại sao không có ai giới thiệu khách hàng mới cho mình cả?”

Ngay lập tức, tôi bắt đầu đặt ra những câu hỏi trao quyền tích cực.

Đầu tiên, tôi hỏi: “Tại sao mình có được khách hàng mới thông qua giới thiệu mỗi ngày?” Chỉ trong vòng 4 ngày, tôi nhận được 9 lời giới thiệu đến gặp khách hàng mới – một con số khác xa trước đây. Và niềm vui chưa dừng lại ở đó!

Tôi bắt đầu viết xuống danh sách 150 câu hỏi trao quyền khác nhau, và bỏ vào túi áo mang đi khắp nơi.

Câu hỏi yêu thích nhất của tôi ư? Đó chính là: “Tại sao mình hoàn toàn có thể sở hữu và làm được những gì mình mong muốn một cách dễ dàng và thoải mái?”

Trước khi gặp Noah, doanh thu trung bình của tôi nằm trong khoảng từ 1.500 đô đến 2.000 đô mỗi tháng. Chỉ trong tháng đầu tiên áp dụng chương trình của Noah, doanh thu của tôi tăng gấp ba.

Đến cuối năm, thu nhập cá nhân của tôi tăng GẤP NĂM lần, và tôi được trao danh hiệu Nhân Viên Xuất Sắc Nhất Năm, mặc dù khi ấy tôi vừa hoàn tất thủ tục ly dị và bà tôi vừa mới qua đời.

Sau năm đầu tiên đó, tôi nhận thấy mình đã sẵn sàng bước vào mối quan hệ mới. Vì vậy, tôi bắt đầu đặt câu hỏi trao quyền: “Tại sao mình may mắn gặp được người con gái hoàn hảo với mình một cách nhanh chóng đến thế?”

Chỉ trong vòng chưa đến 40 ngày, tôi gặp một người phụ nữ tuyệt vời – nhưng điều kỳ diệu hơn nữa là nếu chúng tôi gặp nhau sớm hơn một tuần, có lẽ tôi đã không mở lòng với cô ấy, bởi tôi muốn hẹn hò với người từ 21 tuổi trở lên (lúc ấy tôi 27 tuổi) – chúng tôi gặp nhau chỉ 4 ngày sau ngày sinh nhật lần thứ 21 của cô ấy!

Lời khuyên của tôi dành cho bạn ư? Hãy thực hành phương pháp này. Nó có thể giúp bạn tiết kiệm nhiều năm cuộc đời đấy!

### **VẤN ĐỀ MẤU CHỐT: BẠN CŨNG ĐANG THỰC HIỆN PHƯƠNG PHÁP NÀY!**

Trong trường hợp bạn vẫn đang thắc mắc liệu phương pháp này có hiệu nghiệm hay không, hoặc cho rằng đây là điều điên rồ nhất mà bạn từng nghe, hãy cho phép chúng tôi trình bày một dữ kiện cuối cùng:

Bạn đã sử dụng câu hỏi trao quyền từ lâu lắm rồi.

Những suy nghĩ như: “Tại sao mình lại ngu ngốc đến thế?” hay “Tại sao mình không làm được việc gì ra hồn?” chính là những câu hỏi trao quyền tiêu cực! Những câu hỏi này tạo ra luồng suy nghĩ tiêu cực trong tâm trí bạn, kéo theo những hệ quả tiêu cực trong cuộc đời bạn.

Một lần, trong một buổi hội thảo Mật Mã Thành Công của chúng tôi tại Virginia, một cặp vợ chồng trẻ đến nói chuyện với tôi, đáng vẻ cực kỳ phấn khích. Họ nói rằng họ đã nghe tôi chia sẻ về câu hỏi trao quyền tại hội nghị bán hàng quốc gia của công ty họ cách đây vài tháng. Sau đây là câu chuyện của họ.

Chúng tôi đã nghe anh giải thích về cách sử dụng câu hỏi trao quyền để thay đổi cuộc đời tại hội thảo của anh. Chúng tôi đã dùng câu khẳng định trong suốt bốn năm qua: Chúng

tôi thâu bằng ghi âm những câu khẳng định, trao đổi câu khẳng định với nhau, dán chúng lên tủ lạnh, thậm chí còn treo trong phòng tắm. Và tất cả những gì chúng tôi nhận được là những từ ngữ vô hồn!

Sau khi nghe anh bàn về câu hỏi trao quyền trong hội thảo, chúng tôi cảm thấy rất hào hứng. Chúng tôi nhận ra sức mạnh của việc đặt ra những câu hỏi trao quyền và cho phép tâm trí mình tìm kiếm câu trả lời. Chúng tôi bắt đầu sử dụng câu hỏi trao quyền giống y như cách chúng tôi đã làm với câu khẳng định: Vợ chồng tôi đặt câu hỏi cho nhau, dán câu hỏi lên tủ lạnh, thảo luận về chúng mỗi ngày.

Kết quả thật đáng kinh ngạc! Chúng tôi tham gia hội thảo của anh vào tháng 7. Đến tháng 8, chúng tôi nhận thấy mình đã làm nhiều thứ khác biệt nhờ những câu hỏi trao quyền học được từ anh. Và đến tháng 9, chúng tôi đã đủ khả năng mua được chiếc xe Cadillac đầu tiên! Sau hơn 4 năm sử dụng những câu khẳng định mà chẳng đi được đến đâu, chúng tôi đã đạt được chính xác những gì mình muốn chỉ trong vòng 90 ngày sử dụng câu hỏi trao quyền.

Cặp vợ chồng này đã từng áp dụng câu khẳng định một cách nghiêm túc. Họ thậm chí còn nói to những câu khẳng định với nhau - rất quyết tâm! Tuy nhiên, không may là những câu khẳng định này không thể giúp họ vượt qua được niềm tin tiêu cực đã ăn sâu vào tiềm thức của mình.

Bằng cách sử dụng câu hỏi trao quyền, tâm trí họ bắt đầu tìm kiếm những phương pháp mới, sáng tạo hơn để giải quyết vấn đề. Và kết quả tự thân nó đã nói lên tất cả.

Sức mạnh kiến tạo cuộc sống của những câu hỏi trao quyền nằm trong chính bộ não kỳ diệu và phi thường của bạn. Bởi dù sao đi nữa, bạn cũng đang sử dụng chúng rồi, vậy tại sao không dùng chúng một cách có ý thức để tạo nên cuộc sống

mà bạn mong đợi... thay vì để mặc cho vô thức thao túng cuộc đời bạn?

## BỐN BƯỚC TẠO RA NHỮNG CÂU HỎI TRAO QUYỀN CÓ THỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI BẠN Bước

1: Tự hỏi mình muốn gì Có lẽ trước đây bạn đã từng thực hiện bước này. Ở bước 1, bạn có thể sử dụng những mục tiêu mà bạn đã viết ra trong quá khứ, hoặc làm lại từ đầu, tùy bạn chọn. Mục đích ở đây là xác định những gì bạn mong muốn.

Lấy ví dụ, bạn có thể quyết định mục tiêu của bạn là hạnh phúc, sức khỏe và giàu có (thật khó tưởng tượng ra ai không muốn những thứ này). Nên bạn sẽ viết: “Tôi muốn được hạnh phúc, khỏe mạnh, và giàu có.”

Bây giờ chúng ta sẽ đi tới bước đột phá...

Bước 2: Tạo một câu hỏi giả định rằng Những Gì Bạn Muốn đã thành sự thật Ở bước 2, bạn đặt một câu hỏi giả định rằng những gì bạn muốn đã xảy ra, hoặc đã thành sự thật.

Đây là bước mấu chốt để tạo ra những câu hỏi trao quyền có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Trong ví dụ trên, những gì bạn muốn là hạnh phúc, khỏe mạnh và giàu có, đúng không? Vậy ở bước này, bạn sẽ tự hỏi vì sao bạn đã có những điều này.

Cuộc sống của bạn chính là tấm gương phản chiếu những hạt giống suy nghĩ bạn gieo trồng và nuôi dưỡng. Hay nói chính xác hơn, cuộc sống của bạn là tấm gương phản chiếu những giả định tiềm thức mà bạn tạo ra về cuộc sống và các mối quan hệ của bạn với nó.

Giả sử bạn sinh ra và lớn lên trong một môi trường không dư dả tài chính. Gia đình bạn nói với bạn rằng thiếu tiền chính là nguyên nhân khiến cả nhà không vui. Hẳn bạn sẽ kết luận rằng thiếu tiền đồng nghĩa với bất hạnh. Đời là thế mà!

Nếu bạn tìm được cách ghi âm lại những hạt giống suy nghĩ trong tiềm thức của bạn và bật nó lên, sẽ không có gì ngạc nhiên khi bạn nghe thấy: “Tại sao mình lại túng quẫn thế này? Tại sao mình không có đủ tiền? Tại sao mình không thành công hơn?” vân vân và vân vân.

Thật ra, có một hệ thống ghi âm lại và phản chiếu những hạt giống suy nghĩ trong tiềm thức của bạn đấy – hệ thống đó được gọi là Cuộc Đời Bạn!

## ĐÂY LÀ CUỘC SỐNG CỦA BẠN

Vậy có nghĩa là bạn đang tự vấn bản thân những câu hỏi tiêu cực từ trong tiềm thức. Bạn nghĩ xem câu trả lời cho những câu hỏi tiêu cực này là gì? Đó sẽ là: Cuộc sống của bạn sẽ đưa ra lời đáp cho những câu hỏi tiêu cực mà bạn đặt ra – kết quả tự nhiên của những hạt giống suy nghĩ tiêu cực bạn gieo trồng. Lấy ví dụ:

Nếu bạn đang tự hỏi một cách vô thức: “Tại sao mình không hạnh phúc?”, câu trả lời sẽ chính là cuộc đời phiền muộn của bạn.

Nếu bạn đang tự hỏi một cách vô thức: “Tại sao mình không có đủ tiền?”, câu trả lời sẽ chính là cuộc sống thiếu trước hụt sau của bạn.

Nếu bạn đang tự hỏi một cách vô thức: “Tại sao mình cô đơn quá?”

thì người trong mộng của bạn vẫn sẽ không xuất hiện.

## ĐẢO NGƯỢC LỜI NGUYỄN

Khi thực hiện bước này trong phương pháp đặt câu hỏi trao quyền, bạn sẽ đưa những gì trong tiềm thức (bị che giấu) lên bề mặt ý thức (nhìn thấy được), và lấy những gì tiêu cực (tước quyền) biến chúng thành tích cực (trao quyền).

Hãy thử đảo ngược tất cả những câu hỏi tiêu cực trên. Kiểu thế này:

Tại sao mình hạnh phúc?

Tại sao mình có đầy đủ mọi thứ?

Tại sao mình được mọi người yêu thương?

Những câu hỏi này có thể nghe lạ lẫm, thậm chí là điên khùng với bạn ngay lúc này. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn cho phép bản thân mình chấp nhận những câu hỏi này như một thực tế cuộc sống?

Chẳng phải bạn sẽ có một cuộc sống khác với những người trung bình sao – một cuộc sống khác biệt so với cuộc sống mà bạn đang có trong hiện tại?

Chất lượng cuộc sống của bạn chỉ phụ thuộc vào hai thứ: chất lượng giao tiếp của bạn với thế giới bên trong bản thân bạn và chất lượng giao tiếp của bạn với thế giới bên ngoài.

Bước 2 của phương pháp đặt câu hỏi trao quyền là bắt đầu thay đổi chất lượng giao tiếp với thế giới bên trong bản thân bạn. Bạn sẽ tập đặt ra những câu hỏi trao quyền mới, chất lượng hơn và chấm dứt các câu hỏi tước quyền tiêu cực.

Đây chính là cách nhanh chóng và hiệu quả để thay đổi chất lượng giao tiếp của bạn với thế giới bên trong lẫn bên ngoài ngay lập tức.

Vậy thì bước 2 của phương pháp đặt câu hỏi trao quyền là tự hỏi:

“Tại sao [điều mình muốn] hiện diện trong cuộc đời mình ngay lúc này?”

Lấy ví dụ ở trên, bạn sẽ hỏi bản thân mình: “Tại sao mình hạnh phúc, khỏe mạnh và giàu có?”

Bước 3: Tin tưởng vào câu hỏi của mình Điểm mấu chốt của câu hỏi trao quyền không nằm trong việc tìm ra câu trả lời, mà nằm ở chỗ đặt ra những câu hỏi đúng đắn hơn. Khi ấy, tâm trí bạn sẽ tự động tập trung vào những thứ mà có lẽ trước đây bạn chưa từng để ý đến. Hãy thực hiện và bạn sẽ thấy bất ngờ với kết quả nhận được.

Tôi muốn chia sẻ với bạn một bức thư từ anh bạn John Adams trong Đoàn Mục Sư Golden Key ở Phoenix...

Noah thân mến, Tôi muốn kể cho anh nghe một câu chuyện có thật về những người bạn của tôi là Sam và Shirley. Họ là những người tôi đã truyền đạt phương pháp đặt câu hỏi trao quyền khoảng 3 năm trước khi tôi đọc quyển sách của anh lần đầu tiên.

Lúc ấy, Shirley đã được nhận vào một chương trình mục sư tại Unity ở Missouri, nên họ dự định bán căn nhà của mình và chuyển đến Thành phố Kansas. Họ rao bán từ đầu tháng 4 nhưng không thu được kết quả gì. Mọi người chỉ tới xem nhưng chẳng ai mua cả.

Vào thứ bảy, ngày 5 tháng 5, Sam và Shirley buồn rầu than phiền với tôi về tình trạng ế ẩm này.

Bởi họ cần phải chuyển đi vào đầu tháng 6 nên họ rất lo lắng và muốn được tôi tư vấn.



Tôi đề nghị họ đi vào từng căn phòng trong nhà, ban phúc cho nó, và bắt đầu đặt câu hỏi trao quyền: “Tại sao căn nhà này dễ dàng bán được cho khách hàng thích hợp với cái giá thích hợp?”

Hôm đó là ngày thứ bảy. Chiều hôm sau, một cặp vợ chồng đến xem nhà. Và thứ ba tuần sau, họ ra giá, nhưng lại quá thấp. Sam và Shirley tiếp tục đặt câu hỏi và nhận được một cái giá cao hơn vào chiều thứ ba!

Mọi thứ diễn ra nhanh chóng và thỏa thuận được hoàn tất vào ngày 31 tháng 5. Sam và Shirley bây giờ đã lên đường đến Missouri và hết lòng tin tưởng vào phương pháp đó!

Giả dụ bạn muốn tìm một nhà hàng mới mở trong thành phố. Bạn vào Google, gõ từ khóa nhà hàng và tên thành phố bạn đang sống. Điều bạn đang làm chính là đặt câu hỏi mà bạn chưa biết câu trả lời.

Khi bạn Google một thứ gì đó, liệu bạn có ngồi đó lo sợ Google không thể tìm ra câu trả lời cho câu hỏi của bạn không? Không, bạn chỉ đơn giản nhấn phím Enter và biết chắc câu trả lời sẽ hiện ra trước mắt bạn. Khi bạn gõ vào một câu hỏi, liệu Google có cầu nhàu: “Tôi nghĩ mình chưa muốn trả lời câu hỏi của bạn ngay lúc này.”? Không, nó chỉ đơn giản đi tìm câu trả lời; bạn không chỉ tin rằng luôn có câu trả lời mà nó còn đang trên đường đến với bạn.

Điều này cũng tương tự câu hỏi trao quyền. Chẳng hạn như bạn không cần biết lý do tại sao bạn giàu có. Tuy nhiên, bạn phải biết hỏi Tại sao bạn giàu có. Tại sao vậy? Bởi vì những câu hỏi trao quyền dạng này tự động kích thích não bộ của bạn tập trung vào những gì bạn có thay vì những gì bạn thiếu.

Hầu hết mọi người đều thiếu cái này cái kia. Thiếu cái này cái kia nghĩa là tâm trí bạn tập trung vào những gì bạn

không có. Khi tập trung vào những gì bạn không có, bạn nghĩ xem mình sẽ nhận được gì? Cảm giác của sự thiếu thốn!

Và sự tập trung đó xuất phát từ đâu? Nó đến từ những câu hỏi mà bạn đặt ra một cách vô thức. Bộ não của bạn hoạt động giống như Google vậy, chỉ là ở mức độ mạnh mẽ hơn nhiều. Đó là vì Google không thể thay đổi được câu hỏi của người dùng; nó chỉ có thể thực hiện những gì được yêu cầu mà thôi. Tuy nhiên, bạn thì khác, bạn có thể lựa chọn câu hỏi của mình một cách có ý thức.

Khi bạn đặt câu hỏi, dù bạn có ý thức hay không, tâm trí bạn sẽ tự động đi tìm câu trả lời mà không chờ sự can thiệp của ý thức.

Điều này đưa ta đến bước 4 cực kỳ quan trọng của phương pháp đặt câu hỏi trao quyền – bước cuối cùng mà bạn phải làm nếu bạn muốn phương pháp này phát huy tác dụng... Bước 4: Thực hiện những HÀNH ĐỘNG mới dựa trên những giả định mới về cuộc sống của bạn Ngay lúc này đây, bạn đang tạo ra hàng trăm, có thể là hàng ngàn giả định về cuộc sống và mối quan hệ của bạn với nó một cách có ý thức. Những giả định này hình thành nền tảng lối sống của bạn – tích cực hay tiêu cực, tự tin hay ngại ngùng, thiếu thốn hay đầy đủ, yêu thương hay sợ hãi.

Ví dụ, nếu bạn giả định cuộc sống này dành cho bạn, tự nhiên bạn sẽ hành động dựa trên niềm tin rằng “mọi chuyện rồi sẽ tốt đẹp” – và kết quả bạn mong đợi sẽ tự nhiên kéo đến. Tuy nhiên, nếu bạn giả định cuộc sống này chống lại bạn, bạn sẽ chần chừ không dám hành động, bởi bạn mang theo nỗi sợ hãi và tư duy “sao phải bận tâm” – và kết quả của bạn sẽ tự nhiên kéo đến.

Phương pháp đặt câu hỏi trao quyền biến những gì trước đây còn nằm trong tiềm thức và bị che giấu trở thành có ý thức và rõ ràng.

Ví dụ, người tự tin sẽ có một cuộc sống dễ dàng hơn, dù trong việc xây dựng các mối quan hệ hay làm ăn kinh doanh. Ta biết mình cần phải tự tin. Nhưng hành vi thể hiện sự tự tin thật sự bắt nguồn từ đâu? Nó đến từ những giả định ẩn sâu trong tiềm thức về cách mà cuộc đời đối xử với bạn.

Bạn liên tục tạo nên những giả định về cuộc sống và mối quan hệ của bạn với nó; nhưng những giả định này gần như luôn nằm trong tiềm thức – bị che giấu đến mức bạn thậm chí không nhận ra sự tồn tại của chúng.

Kết quả là phần lớn hành động của bạn bị chi phối bởi những giả định mà bạn đã tạo ra trong nhiều năm, thậm chí là nhiều thập kỷ trước!

Nếu bạn lớn lên với giả định rằng cuộc sống lúc nào cũng thiếu thốn, vậy thì hành động của bạn sẽ là gì? Bạn sẽ tự tin đến mức nào khi khởi nghiệp hay gặp gỡ người khác?

Hãy nhớ rằng, mục đích của phương pháp đặt câu hỏi trao quyền không phải là đi tìm “câu trả lời” cho câu hỏi của bạn. Mục đích là thay đổi những gì mà tâm trí bạn tự động nhắm đến. Và bởi vì từ lúc này, bạn sẽ bắt đầu tạo nên những câu hỏi tích cực với giả định rằng những gì bạn muốn đã là sự thật, não bộ của bạn sẽ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tìm cách biến nó thành sự thật.

Bạn có thấy cách mà quá trình này, theo đúng bản chất của nó, thay đổi cuộc đời bạn không?

**LÀM SAO BẠN BIẾT KHI NÀO NÓ HIỆU NGHIỆM?**

Một câu hỏi mà tôi được nghe rất nhiều về câu hỏi trao quyền đó là: “Làm sao tôi biết khi nào nó hiệu nghiệm?” (Nhân tiện tôi cũng chia sẻ là câu hỏi này thường đến từ những người chưa hề sử dụng câu hỏi trao quyền, một cách có ý thức.) Nhiều người áp dụng câu hỏi trao quyền cho biết họ cảm nhận được sự bình an và thanh thản trong tâm hồn gần như ngay lập tức.

Tuy nhiên, phương pháp đặt câu hỏi trao quyền này được dựa trên khoa học, không phải phép thuật. Bạn không thể tự hỏi, “Tại sao mình có một thân hình cân đối và khỏe mạnh?” trong khi vẫn không ngừng ăn uống vô tội vạ, rồi ngồi chờ cân nặng giảm xuống từng ngày. Bạn không thể phá vỡ quy luật của vũ trụ bằng cách gieo những câu hỏi tích cực và tiếp tục thực hiện những hành vi tiêu cực, có hại cho bản thân, và hy vọng có được những gì bạn muốn.

Mục đích của câu hỏi trao quyền không phải là thử thách và đánh lừa não bộ của bạn. Dù sao đi nữa, bạn cũng đã sử dụng phương pháp này, nhưng đa số mọi người đang sử dụng nó trong tiềm thức, theo một cách tiêu cực hoặc có hại cho bản thân họ.

Hãy sử dụng câu hỏi trao quyền, nhưng đừng lo lắng phải làm sao cho “đúng”. Có nhiều điều diễn ra trong tiềm thức con người vượt xa những gì khoa học có thể khám phá. Nhưng sử dụng câu hỏi trao quyền sẽ cho phép não bộ của bạn kích hoạt Chức Năng Tìm Kiếm Tự Động để tạo ra những kết quả đáng kinh ngạc có lợi cho bạn, thay vì những kết quả tiêu cực mà bạn không mong muốn.

## CÁCH THỰC HÀNH NHỮNG GÌ ĐƯỢC VIẾT TRONG SÁCH

Phần còn lại của quyển sách này bao gồm mười câu hỏi trao quyền mạnh mẽ nhất mà tôi đã sử dụng và chỉ dạy cho những học viên của mình trong bảy bước Mật Mã Thành

Công. Lễ tự nhiên, bởi số lượng câu hỏi trao quyền mà bạn có thể tạo ra gần như vô hạn, nên đừng để cho mười câu hỏi trao quyền này khiến bạn cảm thấy bị gò ép.

Chúng tôi đã chừa chỗ cho bạn tự viết ra các câu hỏi trao quyền phù hợp với tình huống cá nhân bạn. Bạn cũng có thể tham khảo thêm những quyển sách khác của tôi trong bộ câu hỏi trao quyền (The Affirmations Series).

Hãy ứng dụng và thường xuyên xem xét cân nhắc, rồi viết chúng ra như cách bạn đã làm với các câu khẳng định – bạn sẽ nhận thấy việc đặt ra những câu hỏi trao quyền mới dễ dàng làm sao!

Đó là do thay vì ép bản thân mình tin vào một điều gì đó mà bạn không thật sự tin, bạn sẽ bắt đầu tạo nên những giả định mới về cuộc sống và mối quan hệ của bạn với nó, dựa trên những gì mà bạn thật sự muốn.

Bản thân tôi không biết cách nào khác hơn có thể mang đến kết quả ấn tượng mà không cần mất nhiều nỗ lực như những câu hỏi trao quyền. Bằng cách đặt ra câu hỏi trao quyền, bạn có thể làm chủ một cách trực tiếp và có ý thức những suy nghĩ trong tiềm thức của bạn – thay câu hỏi, đổi kết quả, và chuyển biến cuộc đời bạn!

Để biết thêm thông tin về cách sử dụng câu hỏi trao quyền để đạt được những gì bạn muốn nhanh gấp hai lần chỉ với phân nửa nỗ lực, hãy vào trang [www.Affirmations.com](http://www.Affirmations.com).

**TÓM TẮT NHANH 1.** Não bộ con người hoạt động bằng những câu hỏi. Suy nghĩ của con người thực chất là quá trình đặt câu hỏi và đi tìm câu trả lời tương thích.

**2.** Những câu khẳng định sẽ không hiệu quả với một số người vì họ đang cố thuyết phục bản thân họ về một thứ mà họ không tin.

3. Tác giả đã phát hiện ra câu hỏi trao quyền, là những câu hỏi (chứ không phải câu khẳng định) có thể ngay lập tức thay đổi thói quen suy nghĩ trong tiềm thức của bạn từ tiêu cực sang tích cực. Bởi vì tâm trí bạn tự động tìm kiếm câu trả lời cho câu hỏi, việc đặt ra những câu hỏi trao quyền sẽ ngay lập tức thay đổi sự tập trung từ những gì bạn không có sang những gì bạn có.

4. Bốn bước của phương pháp đặt câu hỏi trao quyền là:

1. Hỏi bản thân bạn muốn gì.

2. Tạo ra một câu hỏi với giả định rằng những gì bạn muốn đã thành hiện thực.

3. Để cho tâm trí bạn đi tìm câu trả lời.

4. HÀNH ĐỘNG dựa trên giả định mới của bạn về cuộc sống.

5. Bạn có thể sử dụng câu hỏi trao quyền trong bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống: tiền bạc, sức khỏe, các mối quan hệ, giảm cân, bán hàng v.v... Hãy sử dụng câu hỏi trao quyền và bạn sẽ bắt đầu gieo mầm cho những gì mình muốn, nhanh gấp hai lần với một nửa nỗ lực bỏ ra.

Hành động kế tiếp: Hãy liệt kê ba điều mà bạn có thể làm trong vòng bảy ngày tới và sử dụng câu hỏi trao quyền để đạt được những kết quả nhanh hơn, tốt hơn trong cuộc sống, sự nghiệp và các mối quan hệ.

1.

2.

3.

## MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN THƯỜNG GẶP NHẤT CHO BƯỚC 1:

1. Tại sao mình giàu có?
2. Tại sao mình hạnh phúc?
3. Tại sao mình có đầy đủ mọi thứ?
4. Tại sao mình xứng đáng?
5. Tại sao mình có đủ yếu tố cần thiết để thành công?
6. Tại sao mình đủ dũng khí để làm những gì mình thích?
7. Tại sao cơ hội đến với mình một cách dễ dàng ngay bây giờ?
8. Tại sao mình tận hưởng nhiều thành công như vậy?
9. Tại sao mình có dư dả tiền để làm ăn kinh doanh?
10. Tại sao sở hữu những gì mình muốn giúp cho người khác có được những gì họ muốn?

## **Chương 5 : Bước 2 - Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục**

Mỗi quan hệ là tấm gương phản chiếu hình ảnh bạn trong đó, không phải con người bạn mong muốn trở thành, mà chính là con người thật của bạn.

- JIDDU KRISHNAMURTI ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN Tôi muốn bạn dừng lại suy nghĩ một chút về đôi mắt của bạn. Mắt của bạn màu gì?

Tôi dám chắc là bạn biết màu mắt của mình. Nhưng làm sao bạn biết điều đó? Làm cách nào bạn xác định được màu mắt của bạn? Câu trả lời là, hoặc bạn nhìn vào gương (hay một thứ gì khác có chức năng phản chiếu, như tấm hình chụp bạn chẳng hạn), hoặc có người nói cho bạn biết. Trên thực tế, đây là hai cách duy nhất để xác định màu mắt của một người.

Ngay bây giờ, tôi muốn bạn nhìn màu mắt của mình mà không cần nhìn vào gương. Thử xem nào... Tôi không cần biết bạn thông minh, dễ thương xinh xắn, tài năng, hay tràn đầy động lực đến mức nào; đơn giản là bạn không thể nhìn thấy màu mắt của chính mình mà không có ai hay công cụ phản chiếu nào hỗ trợ. Mặc dù ví dụ trên nghe hơi buồn cười thật, nhưng chính nó tạo nên nền tảng cho toàn bộ hệ thống này.

GEORGE VÀ CLARENCE Bạn có biết bộ phim It's a Wonderful Life (Cuộc Sống Tuyệt Đẹp) không? Trong phim, Jimmy Stewart đóng vai George Bailey, một chàng trai tuyệt vời đã



giúp đỡ được rất nhiều người, nhưng lại có lòng tự trọng cực thấp. Anh đi đến quyết định tự tử vì anh tin rằng nếu chết đi, anh sẽ có giá trị hơn là lúc còn sống (bạn hiểu về mấy cái vụ bảo hiểm chứ?). Sau đó thì Clarence, thiên thần hộ mệnh của anh, bay xuống từ trên thiên đường và chỉ cho anh thấy cuộc sống sẽ khác đi như thế nào nếu George chưa từng được sinh ra.

Đó chính là thời điểm George ngộ ra được rằng cuộc sống của anh quý giá và ý nghĩa biết bao. Nhận thức của anh thay đổi hoàn toàn và anh biết trân trọng cuộc sống hơn.

Chẳng phải chúng ta thường là vị quan tòa thiếu sáng suốt nhất khi phán xét năng lực thật sự của mình sao? Chẳng phải đôi khi ta chính là kẻ thù kinh khủng nhất của bản thân mình sao? Vậy thì, nếu bạn muốn được yêu thương, ủng hộ và khích lệ, liệu có sáng suốt không khi trông cậy vào kẻ thù lớn nhất của mình?

Bản thân bạn là người kém nhất trong việc đánh giá khả năng thật sự của bạn.

Chúng ta hãy cùng quay lại ví dụ về đôi mắt: Tôi không cần biết bạn nỗ lực đến mức nào, cố gắng trong bao lâu, hay động lực của bạn nhiều đến đâu, bạn sẽ không bao giờ có thể nhìn thấy đôi mắt của mình nếu không có sự trợ giúp từ bên ngoài. Tuy nhiên, đôi mắt lại là một phần quan trọng trên cơ thể bạn. Nó mở ra thế giới và là cửa sổ tâm hồn bạn. Nếu không có công cụ hỗ trợ hoặc ai đó giúp bạn, chẳng bao giờ bạn biết được màu mắt của chính mình.

## ĐIỀU GÌ GÂY RA NHỮNG THỨ VỚ VẮN TRONG ĐẦU BẠN?

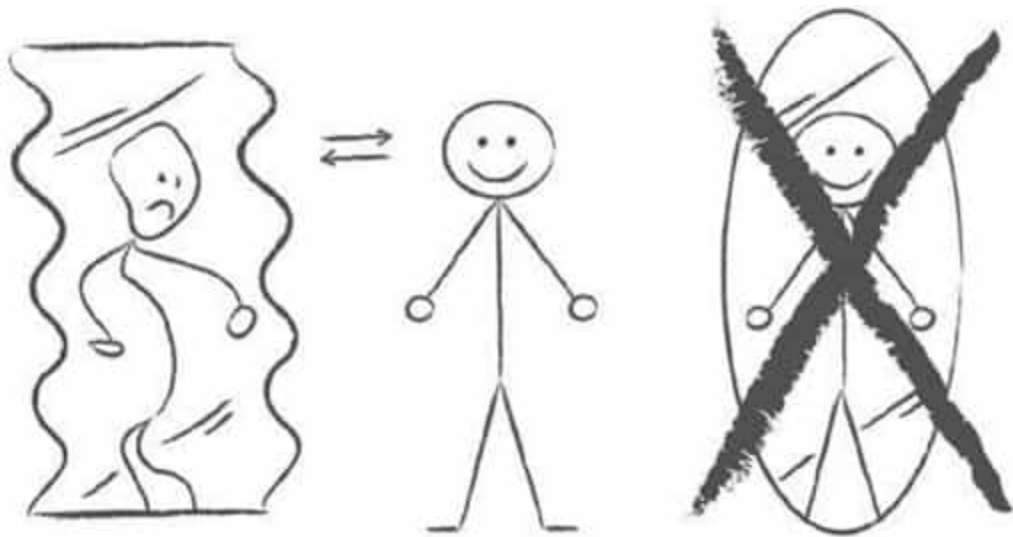
Cũng ví dụ trên nhưng ta phân tích sâu hơn một chút. Giả dụ bạn có cặp mắt màu nâu; nhưng tất cả mọi người xung quanh bạn, kể cả những người thân cận với bạn nhất, ngay từ đầu đều nói cho bạn biết mắt của bạn màu xanh. Và giả

sử bạn không có cách nào kiểm chứng thông tin đó. Vậy bạn sẽ tin vào điều gì?

Bởi thông tin bạn có được cộng với việc bạn không có khả năng tự nhìn màu mắt của mình, bạn không còn cách nào khác là phải tin mình có đôi mắt màu xanh; nhưng rõ ràng là điều đó không hề chính xác.

Bạn đã bao giờ bước vào nhà cười chưa? Nhà cười có gì trong đó nhỉ – những tấm gương gây cười, đúng không? Gương gây cười có tác dụng gì? Nó làm hình ảnh của bạn méo mó. Bạn nhìn vào gương, và có cảm giác là lạ. Nó trông có vẻ giống bạn, nhưng lại không phải là bạn. Nó là hình ảnh phản chiếu không chính xác về bản thân bạn.

Nhưng nếu gương gây cười là loại gương duy nhất mà bạn nhìn thấy từ trước đến nay thì sao? Nếu thứ hình ảnh biến dạng ấy là cách duy nhất để bạn nhận được thông tin về bản thân mình thì sao? Lúc đó bạn sẽ tin vào điều gì về bản thân mình?



**HÌNH ẢNH PHẢN CHIẾU TIÊU CỰC BẢN CHẤT ĐÍCH THỰC GƯƠNG YÊU THƯƠNG** Bạn buộc phải tin rằng hình ảnh méo mó ấy là hình dạng thật của mình. Bạn không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tin tưởng, bởi đó là hình ảnh duy nhất bạn từng nhìn thấy.

Vậy cho phép tôi hỏi bạn: Bạn có lớn lên trong một ngôi nhà cười không? Bạn có đang sống trong ngôi nhà cười không? Bạn đã bao giờ ngắm hình ảnh phản chiếu chuẩn xác của mình qua con mắt những người xung quanh chưa?

Đáng buồn là đa số chúng ta chưa ai nhìn thấy hình ảnh chính xác của mình trong mắt người đối diện, thậm chí (và đặc biệt) là những người thân thiết với ta nhất. Một cái gương gây cười bóp méo hình ảnh bên ngoài của bạn. Tương tự, khi ta nhận được thông tin không chính xác về Con Người Thật của mình, Bản Chất Đích Thực của ta bị biến dạng. Khi Con Người Thật của ta không được phản chiếu một cách đúng đắn thông qua lăng kính của người xung quanh, ta sẽ có cái gọi là Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực.

Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực tượng trưng cho những thứ vớ vẩn mà hầu hết chúng ta chứa đựng trong đầu. Nó là tiếng thì thầm với ta rằng: “Mày không làm được đâu. Mày nghĩ mày là ai chứ? Chẳng ai trong gia đình này làm điều đó cả!” Trong khi Bản Chất Đích Thực của bạn biết rằng bạn có đủ khả năng, thì Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực lại khẳng định, “Mày không đủ năng lực. Mày không bao giờ làm được. Có thể “người khác” làm được, nhưng mày thì không.” Bạn nghe có quen không?

Mỗi người chúng ta đều có những suy nghĩ sai lệch riêng biệt, Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của riêng ta. Nhưng thú vị nằm ở chỗ, nó hoàn toàn không đúng sự thật.

TẠI SAO BẠN KHÔNG (CHƯA) TIN VÀO BẢN THÂN MÌNH Dĩ nhiên, không phải việc tin vào bản thân bạn là sai, giống như bản chất cây cưa máy không sai. Chỉ đơn giản là bạn đi sai thứ tự mà thôi. Đó là vì tin vào chính mình nên là giai đoạn cuối cùng, không phải đầu tiên trên con đường tiến đến thành công.

Giai đoạn thứ nhất là một ai đó tin vào bạn.

Giai đoạn thứ hai là bạn tin vào một người nào đó.

Và giai đoạn cuối cùng là bạn tin vào chính mình.

TẠI SAO BẠN CẦN ĐẾN NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH?

Bạn sẽ tìm đến ai để đặt mục tiêu cho mình? Bạn.

Nhưng ai là người kém nhất trong việc nhận biết khả năng thật sự của bạn? Bạn.

Những người thuộc Nhóm Ba Phần Trăm tin vào chính họ, nhưng điều đó không có nghĩa là bạn và tôi cũng vậy.

Vấn đề nằm ở chỗ này. Khi tôi hỏi chính xác bằng cách nào họ trở nên tin tưởng vào bản thân mình, mỗi một tỷ phú mà tôi từng tư vấn hay trở thành bạn của họ về sau đều cho biết: họ không thể thành công được đến mức này nếu thiếu vắng tình yêu thương, sự hỗ trợ và động viên khích lệ của một người đặc biệt tin vào họ, trong những lúc họ đánh mất niềm tin vào chính bản thân mình.

Tương tự George Bailey có thiên thần Clarence, Nhóm Ba Phần Trăm này cũng có một người cụ thể đóng vai trò thiên thần hộ mệnh cho họ trên Trái đất. Nhưng họ không nhận ra tầm quan trọng của cá nhân này cho đến khi tôi đặt câu hỏi với họ.

Bạn có thể kiểm chứng những gì tôi nói bằng kinh nghiệm sống của chính mình. Hãy nhớ lại thời điểm một người nào đó nhìn thấy tố chất tốt đẹp bên trong bản thân bạn mà bạn chưa từng nhận biết trước đây. Hãy nhớ lại thời điểm một người nào đó nhìn bạn và phát hiện tiềm năng to lớn của bạn, một tia sáng, hay một thứ gì đó bên trong mà bạn không bao giờ có thể tự nhận thấy. Bạn nhớ chứ?

Đó có thể là một huấn luyện viên, một người thầy, hay một cố vấn. Cũng có thể là cha, mẹ, chồng/vợ, hay một người bạn của bạn. Cũng có thể là ông, bà, cô, cậu, hay một người gần gũi với bạn. Dù người đó là ai, hẳn họ đã nhìn thấy một điều gì đó trong bạn, khuyến khích bạn và nói, “Tôi biết bạn có thể làm được. Tôi nhìn thấy những điều kỳ diệu bên trong bạn. Tôi nhìn thấy tố chất lãnh đạo của bạn. Và tôi biết bạn có thể làm được.”

Còn bạn cứ đứng đó ngẩn ngơ: “Ai, tôi ư?”

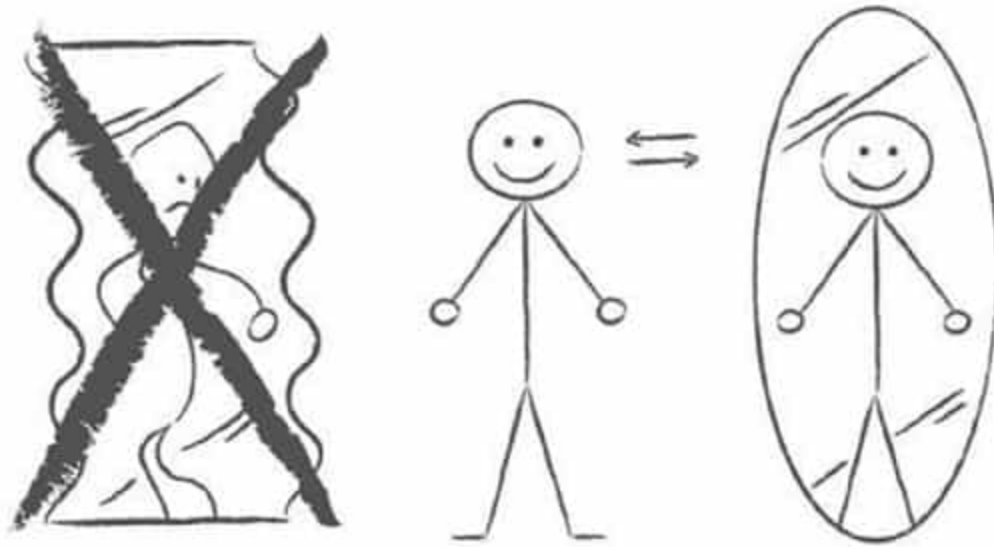
Bạn phản ứng như vậy vì bạn không nhận thức được hết giá trị bản thân, cũng giống như bạn không thể trực tiếp nhìn thấy đôi mắt của chính mình. Chúng ta không thể đánh giá trọn vẹn giá trị của mình trong thế giới này. Tôi gọi hiện tượng này là Nguyên Lý Gương Yêu Thương, và đó chính là khía cạnh tiềm ẩn của thành công mà hầu hết mọi người đều bỏ qua.

## GƯƠNG YÊU THƯƠNG LÀ GÌ?

Gương Yêu Thương là một người luôn hỗ trợ bạn vô điều kiện. Tại sao đây lại là bước nền tảng để vĩnh viễn loại bỏ những suy nghĩ vớ vẩn trong đầu bạn?

Cũng như bạn không bao giờ có thể nhìn thấy “cửa sổ tâm hồn” mình mà không có sự trợ giúp từ bên ngoài, bạn cũng không bao giờ có thể hoàn toàn hiểu được giá trị đích thực của mình nếu tự đánh giá bản thân. Bạn cần đến tình yêu

thương, sự hỗ trợ và động viên của một người nào đó như bạn bè, thầy cô, huấn luyện viên hay một người cố vấn để chỉ cho bạn thấy khả năng thật sự của bạn.



**HÌNH ẢNH PHẢN CHIẾU TIÊU CỰC BẢN CHẤT ĐÍCH THỰC**  
GƯƠNG YÊU THƯƠNG Bộ phim Facing the Giants (Đối Mặt Với Người Khổng Lồ) có một cảnh rất nổi tiếng được lan truyền trên mạng với hàng trăm ngàn lượt chia sẻ. Trong cảnh này, người huấn luyện viên bóng bầu dục đã thúc đẩy đội trưởng Brock vươn xa hơn những gì anh có thể. Huấn luyện viên yêu cầu Brock bò bằng hai tay hai chân – mà không được chống đầu gối xuống đất!

– hết chiều dài sân bóng bầu dục, trên lưng cồng một người đồng đội nằm ngửa. Và rồi người huấn luyện viên đã làm một việc hết sức thông minh: ông bịt mắt Brock lại. Tại sao ư? Bởi ông không muốn Brock bỏ cuộc trước khi anh “nỗ lực hết sức”.

Brock nghĩ rằng mình chỉ có thể bò được khoảng 27 mét là cùng; nhưng với sự động viên của huấn luyện viên – thực

chất là la hét – Brock đã hoàn thành màn “Bò Kinh Hoàng” xuyên suốt chiều dài sân bóng. Bộ phim này thể hiện một trong những ví dụ mạnh mẽ và cảm động nhất của Nguyên Lý Gương Yêu Thương. Có lẽ đó là lý do tại sao nhiều người truyền nhau đoạn phim này đến vậy. (Để xem phân cảnh “Bò Kinh Hoàng”, bạn có thể vào trang [www.SecretCodeBook.com/deathcrawl](http://www.SecretCodeBook.com/deathcrawl).) NHẬN ĐƯỢC SỰ HỖ TRỢ VÔ ĐIỀU KIỆN TRONG CUỘC SỐNG Con người đạt thành quả tốt nhất trong một môi trường họ được hỗ trợ vô điều kiện. Điều này xảy ra khi một người nào đó nhìn thấy khả năng, tiềm năng và tố chất vĩ đại bên trong bạn. Người đó biết bạn có thể làm được, thấy bạn có thể làm được, và giữ bạn ở chuẩn mực đó. Họ chính là những người nói rằng, “Tôi tin bạn có khả năng làm được việc này.”

Bạn có bao giờ để ý thấy rằng chúng ta có khả năng khám phá những phẩm chất tích cực nơi người khác, nhưng lại thường không nhìn thấy những điều đó trong chính bản thân mình? Nhiều người được dạy đừng quá đề cao bản thân, không nên khoe khoang khoe lác, và chớ có “dương dương tự đắc”.

Vấn đề là, đa số chúng ta sợ bị người khác đánh giá là “kiêu ngạo” hay “chỉ biết có bản thân” – và đó không phải là những gì tôi đang nói đến. Tôi chỉ đơn thuần chỉ ra rằng những người hạnh phúc và thành công nhất thế giới được như vậy là nhờ có một người tin vào họ, hơn cả họ tin vào chính bản thân mình.

Bạn có thể phản bác, “Nhưng Noah à, chẳng có ai tin vào tôi cả!” Đó luôn là phản ứng đầu tiên mà tôi được nghe khi trình bày nội dung này trong các buổi hội thảo. Bạn cần phải nhận ra rằng: Đó chính là điểm mấu chốt. Nếu bạn không đủ phúc phần để được sinh ra trong một gia đình tràn ngập Gương Yêu Thương (đa số chúng ta đều thế, không riêng gì bạn), thì bây giờ khi đã trưởng thành, bạn có thể đi tìm họ.

NEO CHUẨN MỤC: GƯƠNG YÊU THƯƠNG TRONG CÔNG VIỆC Được rồi, tôi biết bạn muốn nói gì. “Noah, tôi hiểu nguyên lý này có thể áp dụng vào cuộc sống cá nhân tôi như thế nào. Nhưng mục đích tôi mua quyển sách này là để biết cách kiếm nhiều tiền hơn. Vậy mà anh cứ toàn nói mấy cái thứ ủy lạo tinh thần. Còn công việc, kinh doanh, sự nghiệp của tôi thì sao? Ngoài kia là một thế giới khắc nghiệt, cá lớn nuốt cá bé. Làm sao tôi áp dụng nguyên lý này vào các nhu cầu hàng ngày trong công việc kinh doanh được?

Đó là phản hồi phổ biến thứ hai mà tôi nhận được trong các buổi hội thảo. Cho đến tận bây giờ, theo như tôi biết thì bạn vẫn phải làm một điều gì đó thì mới mong kiếm được tiền. Nói chung là bạn không thể đi một mạch vào phòng và nói to: “Nghe này, mọi người hãy yêu thương tôi và đưa tiền cho tôi nào.” Nếu bạn làm được như vậy, tôi cũng muốn được như bạn! Những gì diễn ra trên hành tinh này thông thường sẽ là: Đầu tiên, bạn mang đến một giá trị gì đó cho người khác, chỉ khi ấy họ mới trao cho bạn thứ gọi là tiền.

Bởi vì bạn cần phải làm một điều gì đó để nhận được tiền, rõ ràng công việc chính là điều kiện. Tuy nhiên, chúng ta đã biết rằng con người đạt được thành quả tốt nhất khi được hỗ trợ vô điều kiện – khi có một người tin tưởng vào bạn hơn cả bạn tin vào chính bản thân mình.

Vậy thì làm sao chúng ta giải bài toán đối lập Có Điều Kiện/Vô Điều Kiện này đây?

Chúng ta giải quyết nó bằng thứ tôi gọi là Neo Chuẩn Mục. Neo Chuẩn Mục chính là người nhìn thấy khả năng và tiềm năng của bạn, là người buộc bạn phải vươn đến chuẩn mực cao hơn và bắt bạn chịu trách nhiệm trước những đòi hỏi của công việc. Nói cách khác, Neo Chuẩn Mục buộc bạn phải sống ĐÚNG với năng lực thật sự của mình.



HUẤN LUYỆN VIÊN CÁ NHÂN CỦA BẠN Ví dụ điển hình của Neo Chuẩn Mục là huấn luyện viên cá nhân. Nếu bạn từng có dịp làm việc với một huấn luyện viên cá nhân, bạn sẽ biết về cơ bản, cô ấy là một “trung sĩ huấn luyện tân binh” (hy vọng là một người biết khích lệ, nhưng dù sao đi nữa thì vẫn là một trung sĩ huấn luyện tân binh). Cô ấy sẽ nói những câu như: “Bạn làm được, và bạn phải làm. Bắt đầu nào!”

Nếu chỉ có một mình, chúng ta sẽ tập thể dục ra sao? Nó sẽ là thế này: “Đến giờ tập bụng rồi. Sẵn sàng? Một cái, hai cái... Ok, thế là đủ.”

Nhưng một huấn luyện viên cá nhân giỏi sẽ không bao giờ cho phép bạn “bỏ chạy” dễ dàng như vậy đâu. Bạn tập cho đến khi mồ hôi ra như tắm, vừa tập vừa than: “Tôi không làm nổi nữa,” còn cô ấy thì vẫn tiếp tục: “Được chứ, bạn làm được!”

Bạn: “Không được đâu!”

Cô ấy: “Chắc chắn là được!” Bạn: “Tôi chịu hết nổi rồi!” Cô ấy: “Bạn làm được!”

Bạn: (ngừng một chút) “A, tôi làm được rồi.”

Huấn luyện viên cá nhân thúc đẩy và thúc đẩy bạn vì cô ấy biết rằng bạn có thể làm được. Cô ấy tin vào bạn, cô ấy giúp bạn phát huy hết khả năng, điều mà bạn nghĩ mình không thể nào làm nổi.

Đó chính là Neo Chuẩn Mục. Bạn cho rằng mình không thể; họ bảo rằng bạn có thể. Một Neo Chuẩn Mục sẽ ở bên cạnh hỗ trợ bạn vô điều kiện, buộc bạn vươn đến chuẩn mực cao hơn những gì bạn nghĩ. Họ làm thế xuất phát từ niềm tin mạnh mẽ vào bạn, ngay cả khi bạn không tin tưởng bản thân mình.

Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục tạo nên cốt lõi của Mật Mã Thành Công, bởi một sự thật là bạn không thể nhìn thấy giá trị đích thực của mình. Nếu không thực hiện bước này, chẳng có lý gì để bạn làm các bước tiếp theo cả. Tại sao ư? Tại vì tất cả những ai thuộc Nhóm Ba Phần Trăm đều có ít nhất một Gương Yêu Thương chỉ ra cho họ thấy giá trị bản thân vào một thời điểm nào đó trong đời. Dù họ không ý thức được nhưng đây chính xác là thứ đã cho phép họ thành công.

Chốt lại: Nếu bạn muốn hạnh phúc và thành công, bạn phải tìm ra Gương Yêu Thương của riêng bạn và Neo Chuẩn Mục trong công việc của bạn. Không còn cách nào khác.

HỌ GỌI ANH ẤY LÀ “CHÀNG HẬU ĐẬU” Trước đây, từng có một tiền đạo bóng bầu dục chuyên nghiệp có biệt danh là Chàng Hậu Đậu, bởi dù anh nằm trong danh sách được lựa chọn đầu tiên của trường đại học, nhưng trong mùa giải chuyên nghiệp đầu tiên, anh không tài nào bắt được bóng. Là một cậu bé cực kỳ tài năng đến từ một thị trấn nhỏ thuộc Mississippi, các huấn luyện viên và đồng đội nhận ra khả năng thiên bẩm của anh, nhưng vì đội bóng cũ của anh ở San Francisco, nên anh phải xa gia đình và bạn bè đến hàng ngàn cây số. Lẻ loi cô độc và trên hết thảy, anh cảm thấy mình đang khiến đồng đội thất vọng.

Thế nên, anh đến gặp huấn luyện viên và báo tin anh sẽ rời đội bóng. Huấn luyện viên của anh, Bill Walsh, một người rất thông minh, đã nói với anh rằng:

“Con trai, thầy sẽ không để con từ bỏ đâu. Thầy đã nhìn thấy con có thể làm được những gì. Thượng đế ban cho con một năng lực bẩm sinh đặc biệt. Thầy biết con đang ở rất xa nhà, nhưng những người đồng đội tin vào con. Thầy cũng tin vào con. Thầy biết rằng con có thể làm được, và thầy sẽ

không để con từ bỏ, bởi thầy nghĩ con sẽ trở thành một trong những tiền đạo vĩ đại nhất lịch sử bóng bầu dục.”

Sau khi nghe Bill Walsh nói những lời này, anh chợt bừng tỉnh.

Chàng trai trẻ quyết tâm tập luyện kiên trì nhất đội. Những buổi tập của anh đã trở thành huyền thoại. Anh tập luyện không ngừng, luôn là người đầu tiên đến sân vào buổi sáng và là người cuối cùng rời sân vào buổi tối. Anh chỉ chịu ngừng tập khi đèn sân bị tắt!

Vào cuối mùa giải đầu tiên, Jerry Rice bắt đầu con đường trở thành một trong những tiền đạo vĩ đại nhất trong lịch sử bóng bầu dục. Anh nắm giữ mọi kỷ lục của tiền đạo trong mùa giải, bao gồm số lần nhận bóng nhiều nhất (1.549 lần), kỷ lục chạy sân nhận bóng (khoảng 21 mét), và kỷ lục ghi điểm (197 lần).

Tất cả những điều này diễn ra là nhờ một người đàn ông, Bill Walsh, người đã tin tưởng anh kể cả khi anh đánh mất niềm tin vào bản thân mình. Vì vậy, nếu bạn cho rằng những gì tôi chia sẻ ở đây nghe có vẻ “sến súa” quá, thì cho phép tôi được khẳng định với bạn rằng: Nguyên lý này chính là phương pháp mạnh mẽ, hiệu quả, và thực tế nhất giúp bạn nhắc chân khỏi bàn đạp thắng từ trước đến nay. Đó cũng là nguyên lý bí ẩn mà bất kỳ cá nhân, đội nhóm hay tổ chức thành công và hạnh phúc nào cũng từng sử dụng – dù họ có ý thức hay không.

**ĐI TÌM SỰ HỖ TRỢ VÔ ĐIỀU KIỆN TRONG CÔNG VIỆC** Chưa một người bạn tử phú nào của tôi dám nói rằng, “Đúng rồi, một mình tôi làm hết mọi thứ. Tôi không cần ai giúp đỡ cả.” Nếu bạn khẳng định bước đi một mình – và nhiều học viên của tôi cũng vậy khi họ đến gặp tôi lần đầu tiên (đó chính xác là lý do khiến họ vẫn chưa thể ngóc đầu lên nổi) – thì

những gì tôi làm với hàng ngàn học viên cho thấy bạn sẽ còn khổ sở dài dài.

Nỗ lực thành công mà không có sự hỗ trợ của người khác cũng giống như đào vàng bằng một cái muỗng cà phê.

Nhiều người đang đứng trên mỏ vàng, và dùng một cái muỗng cà phê có tên gọi “không cần ai giúp” hay “không có ai giúp” để đào – trong khi ngay trước mắt họ là một cái máy xúc mới cấu cạnh, chưa qua một lần sử dụng, có tên gọi là Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mực.

Mỏ vàng đó, kho báu đó, nằm ở bên trong bạn... Ta hãy cùng nhau khai phá nhé!

**TỔNG KHỨ KỂ BẮT NẠT RA KHỎI TÂM TRÍ BẠN** Sau đây là bài tập đầu tiên bạn cần làm để loại bỏ những suy nghĩ vớ vẩn trong đầu và nhắc chân khỏi bàn đạp thẳng. Bạn không nghĩ là mình có thể làm điều này chỉ đơn thuần bằng cách đọc sách đấy chứ? Hãy nhớ, đây là khóa học của HÀNH ĐỘNG. Ý của tôi là: hệ thống này đòi hỏi bạn phải HÀNH ĐỘNG; và, tôi rất tiếc phải nói với bạn điều này, nhưng nếu bạn không làm khác đi so với những gì trước nay bạn đã làm, thì nhiều khả năng bạn sẽ không nhận được kết quả khác mấy so với quá khứ.

Bài tập này được gọi là “Khai Quật Và Trục Xuất Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực Của Bạn.” Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn – cái gương cười mà bạn đang nhìn vào – đã tạo ra giọng nói tiêu cực như, “Mày không đủ khả năng.” Vì vậy, điều đầu tiên mà ta cần làm để nhắc chân khỏi bàn đạp thẳng là khai quật Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn lên – đưa nó ra ngoài ánh sáng – rồi sau đó trục xuất nó – bảo nó đi chỗ khác chơi.

Hãy lấy ra một tờ giấy trắng và vẽ hai cột: một cột dành cho Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực còn một cột dành cho Bản

Chất Đích Thực của bạn. Đầu tiên, tôi muốn bạn viết ra những gì mà Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực đang nói với bạn. Cái thứ vớ vẩn trong đầu bạn đang la hét những gì?

Có thể nó đang nói, “Mày không thể làm được. Mày sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu. Mày chỉ xạo sự thôi. Mày là đồ giả tạo, chẳng ai thích mày cả.” Bất cứ điều gì, hãy viết hết ra giấy.

Bạn sử dụng bao nhiêu tờ giấy cũng được. Đừng tự ép mình viết trong một tờ giấy. Tôi cũng khuyên bạn nên có một quyển Nhật Ký Mật Mã Thành Công. Làm bài tập này trong bao lâu tùy bạn. Bạn không cần phải chia sẻ những gì mình viết với bất kỳ ai.

Trong trường hợp bạn thắc mắc liệu việc viết xuống những lời nói tiêu cực này có khiến nó mạnh mẽ hơn không, thì đây chính là sự thật: Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực này đã ở trong đầu bạn rồi. Bạn chỉ đơn giản là bật đèn sáng lên bằng cách làm bài tập này thôi. Nó đã lù lù ở đó trong bao nhiêu năm; lẽ nó đi hoặc giả vờ như nó không tồn tại cũng không thể khiến nó biến mất đi được. Suy cho cùng, bạn đã làm việc này trong nhiều năm liền rồi, đúng không?

Vậy nên, hãy đưa nó ra ngoài ánh sáng, một lần và mãi mãi. Rọi đèn vào nó, để nó không còn ẩn nấp nữa – và sau đó chúng ta có thể loại nó đi.

**BÀI TẬP: KHAI QUẬT VÀ TRỰC XUẤT HÌNH ẢNH PHẢN CHIẾU TIÊU CỰC CỦA BẠN (DANH SÁCH)** Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực Của Tôi Những thứ vớ vẩn trong đầu đang nói với tôi Bản Chất Đích Thực Của Tôi Con Người Thật Của Tôi Một khi bạn đã hoàn tất, hãy hít một hơi thật sâu. Tôi biết rằng bài tập không vui chút nào. Có thể bạn nên đứng dậy và đi vài vòng.

Rồi, sau khi bạn đã làm xong, tôi muốn bạn hãy để tĩnh tâm và lắng nghe. Bạn chỉ cần lắng nghe Con Người Thật Của Bạn. Bây giờ, hãy viết một câu nói đến từ Bản Chất Đích Thực của bạn.

Bản Chất Đích Thực chính là Con Người Thật Của Bạn, không phải kẻ bắt nạt đang ung dung tự tại trong đầu bạn. Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực ấy chỉ là tên du côn hiện hữu trong tâm trí bạn. Bản Chất Đích Thực chính là giọng nói nhỏ nhẹ, lặng lẽ bên trong bạn. Chính giọng nói đó nói rằng: “Này, để tôi nói cho mà nghe: Tôi hoàn toàn có đủ khả năng. Tôi không tốt nghiệp đại học thì sao? Có rất nhiều người thành công dù có đi học đại học hay không. Điều gì khiến họ giỏi hơn tôi cơ chứ? Đâu có ai quan tâm đến điều đó. Tất cả những gì họ quan tâm là giá trị mà tôi mang đến cho họ.”

Hay Bản Chất Đích Thực của bạn nói rằng: “Tôi có khả năng bởi tôi là người có giá trị và tôi đã không công bằng với bản thân như vậy là đủ lắm rồi. Tôi đang mang đến giá trị cho cuộc sống của những người xung quanh, và tôi yêu thích việc đó. Tôi có thể thành công trong bất cứ lĩnh vực nào tôi chọn.”

Sau đây là một số ví dụ từ những học viên của tôi:

Patty Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực Bản Chất Đích Thực Tôi không đủ thông minh để thành công.

Tôi nằm trong топ 2% những người thông minh trên thế giới này (tôi còn phải tự đánh vào đầu mình bao nhiêu lần để chấp nhận việc này nữa cơ chứ?), và nếu như có ai đó đủ thông minh để thành công, thì người đó là tôi.

Hội chứng rối loạn giảm chú ý (ADD) khiến tôi không có khả năng tập trung, và vì vậy không có khả năng đạt được thành công.

Những công việc trước đây đã chứng minh rằng tôi có khả năng tập trung và duy trì trạng thái này trong một khoảng thời gian dài.

Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực Clare Bản Chất Đích Thực Không có gì hấp dẫn Quá mập Tạo hóa đã tử tế với tôi Hấp dẫn, lôi cuốn Piper Hình ảnh phản chiếu tiêu cực nói rằng tôi không đủ năng lực, rằng tôi vô dụng, rằng tôi hăm dọa và xúc phạm người khác, rằng tôi là kẻ giả tạo.

Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mực của tôi là người chồng tuyệt vời và Giám đốc Kinh doanh của tôi.

Họ đã giúp tôi nhận thấy Bản Chất Đích Thực của mình, đó là một con người xuất chúng, biết động viên khích lệ, tràn đầy nhiệt huyết và giúp đỡ người xung quanh phát triển tiềm năng. Tôi có lòng quyết tâm, sáng tạo và biết quan tâm đến người khác.

Hãy viết bất kỳ điều gì mà Bản Chất Đích Thực đang nói với bạn. Nhưng bạn phải để tâm mình tĩnh lặng. Đây là lý do vì sao họ gọi nó là giọng nói nhỏ nhẹ, lặng lẽ. Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực lúc nào cũng hét lớn một cách cực kỳ khó chịu vào mặt bạn. Đúng kiểu bắt nạt!

**BÀI TẬP: BƯỚC RA KHỎI BÓNG TỐI** Sau khi bạn đã viết xong danh sách của mình, hãy trả lời những câu hỏi sau:

1. Tôi có thể chia sẻ danh sách này với ai?
2. Khi nào tôi có thể chia sẻ với họ?
3. Việc chia sẻ danh sách này sẽ giúp tôi có cái nhìn chính xác như thế nào?
4. Những ví dụ cụ thể nào chứng tỏ Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của tôi là sai?

5. Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của tôi đến từ đâu?

6. Tại sao nó KHÔNG phải Con Người Thật Của Tôi?

Bạn có nhận thấy điều gì trong những câu hỏi trên không? Chúng đều chứa đựng một trong Sáu Người Hầu Cận Của Rudyard Kipling:

Tôi có 6 người hầu cận chất phác (Họ dạy tôi tất cả những gì tôi cần biết); Tên họ là Điều Gì, Tại Sao và Khi Nào Thế Nào, Ở Đâu và Ai.

Các câu hỏi chứa đựng Sáu Người Hầu Cận này được thiết kế để khơi gợi ra sự thật – bởi Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực không chỉ sống trong bí mật, nó còn tồn tại dưới dạng những lời nói dối. Nếu bạn không thu thập dữ liệu chính xác về Con Người Thật Của Bạn (giống như đôi mắt của bạn màu nâu chứ không phải màu xanh), Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực sẽ tiếp tục duy trì sự ảnh hưởng của nó một cách mạnh mẽ – bằng cách nói những lời nói dối mà bạn tin là sự thật.

Hãy chia sẻ danh sách của bạn với ít nhất một người mà bạn tin tưởng. Hãy nói với họ một cách chân thành: “Tôi trân trọng bạn, và tôi trân trọng ý kiến của bạn. Bạn có thể xem qua danh sách này được không?” rồi yêu cầu họ đọc nó và nói cho bạn biết sự thật từ quan điểm của họ.

Những học viên của tôi khi thực hiện điều này đều nhận thấy những người mà họ chia sẻ danh sách đều kêu lên: “Cái gì?! Nhận xét tiêu cực này chẳng hề giống cậu chút nào! Cậu lấy cái này ở đâu ra thế?” Nhiều người cho biết bài tập này chính là bước ngoặt trong đời họ.

Bạn cần bắt đầu nhìn nhận bản thân thông qua lăng kính của Gương Yêu Thương, chứ không phải Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực – bởi, tương tự như bạn cần phải nhìn vào gương để thấy màu mắt của mình, thì đây chính là cách duy



nhất để bạn nhìn thấy hình ảnh phản chiếu chính xác về bản thân bạn.

Khi bạn trả lời câu hỏi: “Việc chia sẻ danh sách này sẽ giúp tôi nhận được cái nhìn chính xác như thế nào?”, hãy viết Lý Do Nên (Lợi Ích) của việc chia sẻ danh sách này với một người mà bạn tin tưởng.

Cuối cùng, hãy viết những ví dụ cụ thể chứng minh Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn đã sai lầm. Đó chính là cách duy nhất giết chết Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực: bằng sự thật và dữ kiện.

Lấy ví dụ, Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của tôi có thể nói rằng, “Không ai thích ở bên cạnh mày cả.” Nhưng tôi nhận ra rằng: “Gượng đã. Có rất nhiều người thích mình. Mình vừa nói chuyện điện thoại với 5 người khác nhau và họ đều thích nói chuyện với mình cơ mà!” Vậy là khi cái Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực ấy quay lại tìm bạn, bạn hãy đơn giản chiến đấu với nó bằng sự thật.

## NHÃN DÁN CỦA BẠN LÀ GÌ?

Mỗi người trong chúng ta đến với thế giới này như một tia sáng rực rỡ, sáng chói.

Tuy nhiên, những gì xảy ra với hầu hết chúng ta là chúng ta bị gán lên người những nhãn dán tiêu cực như: Kém cỏi. Lười biếng. Mập. Xấu. Ngu. Không có mày thì mọi người sẽ vui hơn nhiều.

Những nhãn dán tiêu cực này được gán lên ta trong suốt cuộc đời. Người gán chúng lên có thể là thầy cô, bạn thân, gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, thậm chí là bản thân ta.

Khi bị gán những nhãn dán ấy, tia sáng của ta sẽ ra sao? Tia sáng ấy sẽ dần dần bị che khuất, cho đến một lúc nào đó,

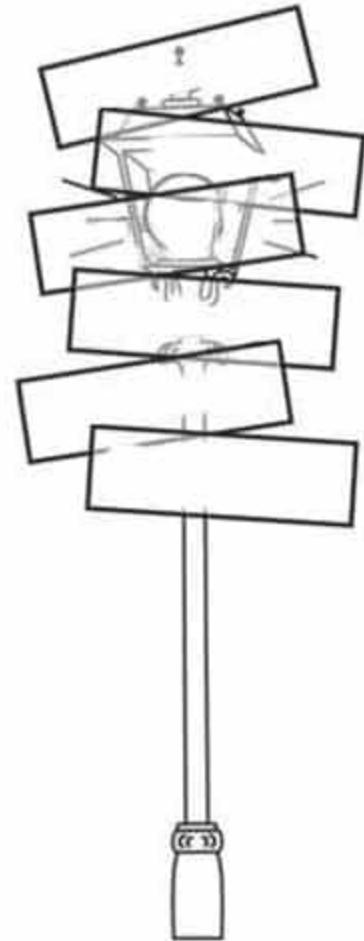
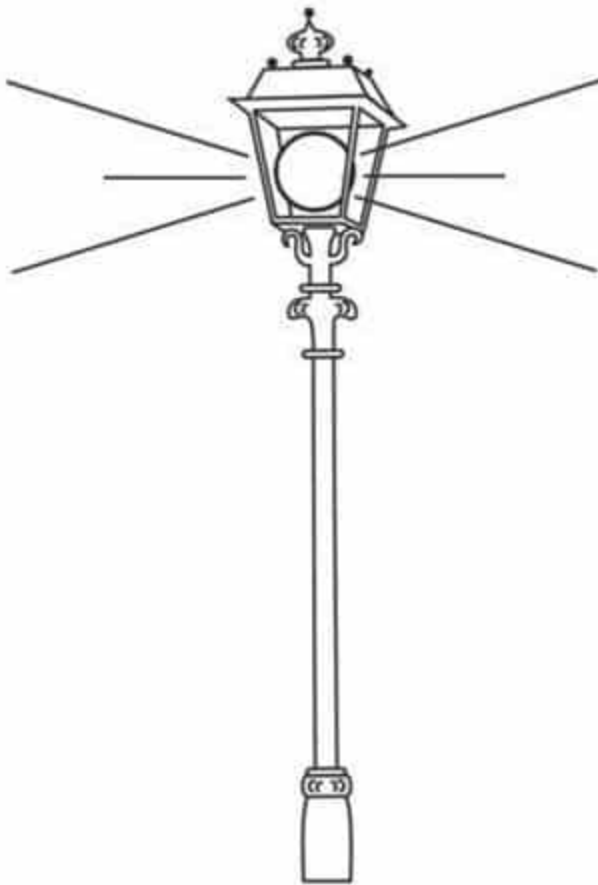
nó trở nên khó nhìn thấy – nhưng trở trêu thay, bản thân tia sáng không hề thay đổi, chẳng qua là nó bị che khuất mà thôi. Tia sáng vẫn giữ nguyên được bản chất của nó; ngay cả những nhãn dán tiêu cực ấy cũng không thể khiến nó biến mất.

Kinh Thánh từ xa xưa đã nhắc nhở con người, “Đừng vui đập tài năng của chính mình.” Điều này nghĩa là gì? Nghĩa là con người đã làm việc này kể từ... rất lâu rồi. Đó là lý do tại sao hiện tượng này quá phổ biến.

Nếu bạn đủ tuổi để đọc quyển sách này, bạn đã đủ tuổi để chịu trách nhiệm cho cuộc đời mình. Đừng chỉ tay vào người khác và bảo, “Tất cả là tại họ!” Không, chúng ta phải làm điều hoàn toàn ngược lại – bởi không một người thành công nào là nạn nhân cả.

Ngay lúc này, bạn hãy viết ra những nhãn dán mà người khác gán cho bạn. Đây chính là bước đầu tiên để chịu trách nhiệm – khi bạn có thể nói rằng, “Đúng vậy, những nhãn dán này được gán vào tôi. Nhưng tôi sẽ gỡ bỏ chúng ra ngay bây giờ, bởi chúng không đúng sự thật.”

**BÀI TẬP: CỘT ĐÈN VÀ NHÃN DÁN**



BẠN BẢN CHẤT ĐÍCH THỰC CỦA BẠN THẾ GIỚI GÁN NHÃN  
ÁNH SÁNG CỦA BẠN BỊ CHE KHUẤT 1. Tếp 5 nhãn dán tiêu  
cực gán lên người tôi là gì?

2. Điều trái ngược với những nhãn dán đó là gì?

3. Con Người Thật/Bản Chất Đích Thực của tôi là:

4. Tôi sẽ chia sẻ thông tin này với ai?

## 5. Khi nào tôi sẽ chia sẻ với họ?

Những nhãn dán tiêu cực của bạn có thể là: Tôi không giỏi; Tôi lười biếng; Tôi là đồ ngu; Tôi thật ngớ ngẩn. (Xin lưu ý là Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực có lúc đối thoại với “bạn”, có lúc lại xưng là “tôi”.) Bây giờ, chúng ta sẽ đảo ngược những nhãn dán đó. Lấy ví dụ, ngược lại của “Tôi ngu dốt” là “Tôi thông minh.” Ngược lại của “Tôi vô dụng” là “Tôi có khả năng.” Ngược lại của “Tôi không học đại học” là “Ai thèm bạn tâm cơ chứ?” (Người ta thật sự không quan tâm đến bằng cấp của bạn; họ quan tâm đến việc bạn có thể giúp họ được đến đâu.) Tiếp theo, hãy viết câu trả lời cho câu hỏi, “Con Người Thật/Bản Chất Đích Thực của tôi là...” Viết một câu ngắn gọn về Bản Chất Đích Thực của bạn; đại loại như có đủ năng lực, món quà của Thượng đế hoặc bất cứ điều gì bạn muốn nói. Tôi muốn bạn viết một điều gì đó mà bạn có thể mừng tưng ra ngay, dễ nhớ dễ hiểu.

Câu hỏi cuối cùng là về người mà bạn chia sẻ thông tin này và vào khi nào. Hãy xác định một thời hạn cụ thể, bởi chúng ta muốn mang Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực ra khỏi bóng tối – và cách duy nhất để làm điều đó là chia sẻ nó với người khác. Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực giống như một kẻ bắt nạt trong tâm trí bạn. Kẻ bắt nạt sẽ còn mạnh lên nếu bạn không đối đầu hoặc trốn tránh nó. Khi bạn chiến đấu trực diện với nó và nói rằng, “Mày đang nói chuyện với TAO đấy à?!", đó là lúc bạn có thể thoát khỏi kẻ bắt nạt trong tâm trí.

**BẢY CÂU HỎI HỖ TRỢ CHÍNH YẾU** Bước tiếp theo để nhận diện Gương Yêu Thương trong cuộc sống và Neo Chuẩn Mục cho công việc của bạn là tự hỏi Bảy Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu sau:

1. Đối với mình, hỗ trợ vô điều kiện có nghĩa là gì?

2. Ngay lúc này, mình cần sự hỗ trợ nào nhất trong cuộc sống? Trong công việc?

3. Mình muốn ai là người mang lại sự hỗ trợ đó?

4. Họ được gì khi hỗ trợ mình? (Liệt kê lợi ích cho mỗi cá nhân) 5. Mình muốn nghe thấy gì từ những người quan trọng trong đời mình?

6. Nếu chỉ có một thứ mà mình có thể yêu cầu từ họ, đó sẽ là gì?

7. Mình sẵn sàng thực hiện những HÀNH ĐỘNG nào để nhận được sự hỗ trợ cần thiết?

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Đầu Tiên – Đối với mình, hỗ trợ vô điều kiện có nghĩa là gì?

Tôi không thể nói cho bạn biết sự hỗ trợ vô điều kiện có ý nghĩa gì đối với bạn. Bạn có thể cũng không biết điều đó. Tại sao thế? Bởi có thể bạn chưa bao giờ tự hỏi điều này. Tôi chắc rằng bạn đã không nhận ra nó không chỉ đóng vai trò quan trọng thiết yếu cho thành công của bạn, mà nó còn là bước quan trọng nhất để nhắc chân bạn khỏi bàn đạp thẳng.

Bạn không thể tránh né được nó, cả Nhóm Ba Phần Trăm cũng thế. Hoặc họ tạo ra nó mà không hề biết, hoặc họ lúc nào cũng có nó. Nếu bạn luôn có một thứ gì đó, bạn sẽ không biết cảm giác nếu thiếu nó. Nhưng những người đang phải vật lộn khổ sở hoặc là không có nó, hoặc là không biết đến tầm quan trọng của nó đối với thành công trong cuộc sống và sự nghiệp của họ.

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Thứ 2 & 3 – Mình cần sự hỗ trợ nào nhất trong cuộc sống và công việc?

Mình muốn ai là người mang lại sự hỗ trợ đó?

Câu trả lời cho hai câu hỏi trên có thể tương tự nhau. Lấy ví dụ, nếu như bạn là chủ doanh nghiệp, sự hỗ trợ mà bạn cần trong cuộc sống và công việc có liên hệ mật thiết với nhau. Tuy nhiên, tôi muốn bạn nghĩ xem bạn cần sự hỗ trợ trong cuộc sống, tách rời khỏi công việc, khác như thế nào. Tôi đang giả định là bạn có một cuộc sống tách biệt với công việc.

Nếu bạn không có, chúng ta sẽ giải quyết vấn đề này ở Bước 4.

Chẳng hạn như trong cuộc sống, có thể bạn cần người bạn đời chia sẻ việc nhà, hoặc bạn có thể quyết định mình cần thuê một người giúp việc. Trái lại, trong công việc, có thể bạn cần một thư ký hoặc giám đốc tiếp thị. Có thể bạn cần người hướng dẫn bạn sử dụng một thiết bị nào đó, hoặc có thể bạn muốn cấp trên làm việc với mình nhiều hơn. Hãy tận dụng quyển Nhật Ký Mật Mã Thành Công và viết xuống bao nhiêu tùy thích.

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Thứ 4 – Họ được gì khi hỗ trợ mình?

Mọi hành vi của con người đều dựa trên hai thứ – Lý Do Nên và Lý Do Không Nên. Lợi và Hại, Chi Phí và Lợi Ích – tất cả những điều này đều là Lý Do Nên và Lý Do Không Nên. Thường thì chẳng ai làm việc gì mà không có lợi cho họ cả. Vì vậy, nếu bạn muốn ai làm việc gì cho mình, tốt nhất là bạn cần tìm ra lợi ích mà họ sẽ có.

Ví dụ, tôi vẫn hay tổ chức các buổi hội thảo qua điện thoại, nơi tôi quảng bá các chương trình của các tác giả khác. Tại sao tôi làm việc này? Tác giả đó được lợi nhờ quảng cáo miễn phí, cộng thêm đội ngũ website của tôi càng đáng tất tần tật mọi thứ. Tôi được lợi vì nhiều người biết đến tôi hơn

và điều này đẩy mạnh thiện chí giữa các đồng nghiệp của tôi. Bạn thấy Lý Do Nên như vậy nghe được chứ?

Nhưng tôi cũng có thể tiếp cận những tác giả khác và nói rằng, “Này, anh hãy làm việc này vì tôi muốn nhiều người biết đến tôi hơn.” Bạn thử nghĩ xem liệu có người nào sẽ đáp rằng, “Chà, tôi ký hợp đồng vào chỗ nào đây?” Dĩ nhiên là không, tôi cam đoan họ sẽ trả lời, “Ai dư hơi mà đi lo cho ông chứ?”

Đó là lý do vì sao tôi mang đến nhiều lợi ích cho họ, để họ phải nghĩ rằng mình có điên mới không làm chuyện đó. Quảng cáo miễn phí cho họ, và họ chẳng cần phải làm gì cả. Giờ thì họ có thể nói, “Ý tưởng này hay lắm!”

Điều này cũng tương tự khi bạn yêu cầu sự hỗ trợ. Lợi ích của họ ở đây là gì? Bán hàng trực tiếp hay mạng lưới tiếp thị chính là ví dụ rõ ràng nhất. Bạn có nghĩ rằng cấp trên sẽ được lợi từ việc hỗ trợ bạn không? Khi bạn bắt đầu thành công, điều gì sẽ xảy ra với họ? Tài khoản ngân hàng của họ phình to chứ còn gì nữa!

Khi bạn bỏ chân khỏi bàn đạp thẳng, những người sếp của bạn sẽ thành công hơn. Chà, tôi tự hỏi liệu cấp trên của bạn có muốn bạn thành công hơn không?

Hãy suy nghĩ thật kỹ về điều này, bởi khi bạn ngừng nói về lợi ích cho bạn mà bắt đầu giao tiếp về lợi ích cho họ, đó là khi bạn bắt đầu tận dụng đòn bẩy để thành công.

Điểm quan trọng mấu chốt của hành vi con người:

Mọi thứ trở nên vô cùng dễ dàng khi bạn luôn đề cập với người khác về lợi ích mà họ sẽ có được.

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Thứ 5 - Mình muốn nghe thấy gì từ những người quan trọng trong đời mình?

Hầu hết mọi người đều khao khát được chú ý, được trân trọng và được công nhận. Vậy bạn muốn nghe thấy điều gì? Có thể đó là, “Em tự hào về anh. Anh đã làm rất tốt. Em yêu anh. Em rất thích khi có anh ở bên. Em rất vui khi anh đến đây.”

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Thứ 6 – Nếu chỉ có một thứ mà mình có thể yêu cầu từ họ, đó sẽ là...

Tôi không biết đó sẽ là gì đối với bạn, và có thể bây giờ bạn cũng chưa biết. Tôi muốn bạn suy nghĩ xem cảm giác của bạn sẽ ra sao nếu bạn chỉ có thể yêu cầu một thứ từ những người quan trọng trong cuộc đời bạn. “Nếu được yêu cầu chỉ một thứ duy nhất từ họ, đó sẽ là...” Đó sẽ là gì?

Có thể bạn nghĩ đến những người khác nhau trong những hoàn cảnh khác nhau. Vậy điều duy nhất bạn muốn họ mang đến cho bạn là gì? Nếu bạn còn không biết đó là điều gì, nhiều khả năng bạn sẽ không có được sự hỗ trợ cần thiết. Bạn phải rõ ràng. Vậy hãy suy nghĩ và viết nó ra.

Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu Thứ 7 – Mình sẵn sàng thực hiện những HÀNH ĐỘNG nào để nhận được sự hỗ trợ cần thiết?

Nếu bạn chỉ muốn làm một người trung bình, tất cả những gì bạn cần làm là ngồi đó, than thở và phàn nàn. Những người không thành công oán trách rằng thế giới này không “chống lưng” cho họ. Mặt khác, Nhóm Ba Phần Trăm không nói gì, bắt tay vào hành động, và cho người khác thấy họ sẽ được lợi gì từ việc mang đến sự hỗ trợ đúng lúc.

Bạn sẽ làm gì khác đi để nhận được sự hỗ trợ mong muốn? Hãy làm bất cứ điều gì mà bạn nghĩ ra, càng điên khùng càng tốt. Rõ ràng là nếu những gì bạn đang làm từ trước đến nay có hiệu quả thì bạn đã thành công từ lâu lắm rồi! Vậy thì theo định nghĩa, những gì có vẻ điên khùng đối với bạn



lại có thể chính là hành động duy nhất tạo nên sự khác biệt đấy.

PHỎNG VẤN Sau khi đã trả lời hết Bảy Câu Hỏi Hỗ Trợ Chính Yếu, đã tới lúc bạn làm một điều gì đó với những thông tin thu thập được. Ở phía trên, tôi có đề cập đến việc bạn cần tìm những Gương Yêu Thương cho cuộc sống và các Neo Chuẩn Mục cho công việc của bạn. Đây là lúc ta thực hiện.

Bây giờ, tôi có thể đơn giản bảo bạn tiến đến Gương Yêu Thương tiềm năng và nói chuyện với họ. Nhưng, bạn sẽ nói gì? Hẳn bạn không nghĩ tôi mang con bọ chét đấy chứ? Vậy nên, tôi sẽ trao cho bạn kịch bản để bạn không phải lo lắng về những gì cần nói. Bạn có thể thẳng thắn theo kiểu này với bạn của mình:

“Cậu là một người rất quan trọng đối với mình. Mình đang tạo nên một vài thay đổi lớn trong cuộc đời, và mình muốn cậu là một phần trong đó. Mình đang đọc một quyển sách của cái ông Noah St. John này, và ông ấy bảo mình hãy đi phỏng vấn những người quan trọng nhất cuộc đời mình. Ông ấy nói rằng những người thành công nhất đều có những người thật sự tin tưởng vào họ.”

Bạn của bạn có thể trả lời, “Cậu đang nói cái gì thế?” Vậy nên bạn chỉ cần giải thích một cách đơn giản và chân thành. Hãy nói với họ rằng bạn muốn hỏi họ một số câu hỏi.

Hãy cho họ biết chính xác bạn đang làm gì. Hãy nói rằng, “Mình muốn thực hiện vài thay đổi lớn, và cậu là một phần quan trọng trong đó. Liệu mình có thể hỏi cậu những câu hỏi này được không. Cậu đồng ý chứ?” Họ sẽ nói gì đây? “Không, mình không muốn nói chuyện với cậu bởi cậu vừa làm cho mình cảm thấy rất vui!” ư?

Bạn có vui không nếu có ai đó chia sẻ thật lòng với bạn như vậy? “Ý cậu là cậu quan tâm đến mình ư? Cậu trân trọng

mình ư?” Nhân tiện, tôi có thể đảm bảo rằng chưa có ai từng nói với họ những điều trên. Hãy thử nghĩ xem: Lần cuối cùng một người nói điều này với bạn là khi nào?

Bạn có thể thực hiện việc này qua điện thoại hoặc gặp mặt trực tiếp; bạn có thể ra ngoài uống cà phê, ăn trưa hay chỉ là nói chuyện với nhau. Nhiều học viên của tôi thậm chí còn gửi email, bởi lẽ tự nhiên là bạn có thể có những Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục ở nửa đầu bên kia thế giới cũng dễ dàng như ngay tại quê nhà mình. Không có gì là không ổn cả.

Kịch bản của bạn đã sẵn có rồi. Bạn không cần phải cố vắt óc nghĩ ra phiên bản mới đâu. Nó đã ở ngay đây rồi.

**BÀI TẬP: PHÒNG VẤN NHỮNG GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CỦA BẠN** 1. Cậu được gì khi có mình trong cuộc sống của cậu?

2. Cậu đã gạt hái những gì từ mối quan hệ của chúng ta? Xin vui lòng miêu tả cụ thể.

3. Điều gì sẽ mất đi nếu mình không hiện diện trong cuộc đời cậu?

4. Cậu nhìn thấy điểm mạnh của mình là gì?

5. Mình có thể làm gì khác đi để cải thiện mối quan hệ của chúng ta?

6. Nếu có một từ hoặc một câu để diễn tả mối quan hệ của chúng ta, đó sẽ là gì?

7. Theo thang điểm từ 1 đến 10, cậu đánh giá mối quan hệ của chúng ta ở mức độ mấy?

8. (Nếu nhỏ hơn 10) Mình có thể làm gì để đẩy nó lên thành điểm 10?

Những câu hỏi này rất rõ ràng dễ hiểu, nhưng tôi vẫn muốn nhấn mạnh câu hỏi số 7 và số 8. Jack Canfield đã dạy tôi hai câu này, và đây là hai trong số những câu hỏi thông minh nhất mà tôi từng thấy về mối quan hệ giữa người và người.

Câu hỏi số 7: “Theo thang điểm từ 1 đến 10, cậu đánh giá mối quan hệ của chúng ta ở mức độ mấy?” Hãy hỏi, rồi lắng nghe. Nếu câu trả lời là bất kỳ con số nào nhỏ hơn 10, bạn cần phải hỏi câu số 8: “Mình có thể làm gì để đẩy nó lên thành điểm 10?”

Jack thường nói rằng ông ấy và vợ hỏi nhau hai câu hỏi này mỗi tuần, dù là trong lúc ông gọi điện từ Kuala Lumpur hay ở nhà với gia đình. Họ dành thời gian hỏi nhau hai câu hỏi này – “Theo thang điểm từ 1 đến 10, em/anh đánh giá mối quan hệ của chúng ta ở mức độ mấy?” và “Anh/ em có thể làm gì để đẩy nó lên thành điểm 10?”

Bạn có thể tưởng tượng mối quan hệ của họ gần bó mật thiết đến mức nào không? Cả hai người họ đều dành thời gian để hỏi nhau rằng, “Em/anh có thể làm gì để giúp cho mối quan hệ của chúng ta tốt đẹp hơn?” Bạn nghĩ xem có mấy ai làm việc này cơ chứ? Thật là đáng kinh ngạc.

Nếu bạn là một doanh nhân, tôi khuyên bạn nên hỏi đội nhóm, phòng ban, nhân viên, thậm chí là nhà cung cấp của bạn hai câu hỏi này. Hãy tiếp cận những người quan trọng trong tổ chức của bạn và nói rằng, “Chúng ta hãy cùng làm việc này. Cùng biến nó thành điểm 10 nào.” Thế là bạn vừa có được sự trung thành của họ rồi đấy.

**Ý ĐỊNH CỦA BẠN LÀ GÌ?**

Trong lúc thực hiện quá trình này, ý định của bạn thậm chí còn quan trọng hơn cả những câu hỏi mà bạn đặt ra. Bạn hỏi vì bạn thật sự muốn biết, chứ không phải chỉ hỏi cho có.

Bạn không thể bào chữa cho mình. Tại sao? Bởi vì khi bạn làm thế, bạn xem như đã thua. Lấy ví dụ, khi bạn hỏi một người nào đó, “Theo thang điểm từ 1 đến 10, cậu đánh giá mối quan hệ của chúng ta ở mức độ mấy?” và cô ấy trả lời, “Mức độ 4.” Thế là bạn “xù lông nhím” lên, “4 ư! Cậu nói cái gì thế? Mình hay làm cho cậu cái này cái kia, mình luôn đối xử tử tế với bạn...” Nếu bạn làm thế, bạn đã thua cuộc.

Có thể bạn không thích nghe những gì cô ấy nói, nhưng bạn phải chấp nhận nó. Hít một hơi thật sâu. Bình tĩnh đáp, “Chà, 4 ư? Thật không tốt chút nào. Có điều gì mà mình không biết chẳng?”

Bạn thấy mình vừa làm gì chứ? Bạn vừa cho người kia quyền nói lên sự thật. Cô ấy có thể nói rằng, “À thì cậu không bao giờ lắng nghe mình cả. Cậu lúc nào cũng cắt lời mình và không cho mình nói hết câu...” Đây chính là thời khắc của sự thật. Nếu bạn cho phép cô ấy tiết lộ sự thật theo cảm nhận của cô ấy mà không bào chữa, bạn đã thắng.

Điều con người khao khát thầm kín nhất là được lắng nghe – và không bị làm cho cảm thấy là mình đã sai.

Ai cũng có một mong mỏi là được kể câu chuyện của chính mình.

Nếu bạn là người duy nhất không làm cho họ cảm thấy là họ đã sai thì sao?

Bạn không nhất thiết phải đồng ý với tất cả những gì họ nói. Nhưng cũng đâu cần khiến họ cảm thấy mình đã sai, đúng không? Tất cả những gì bạn nên làm là lắng nghe. Bạn có thể nói, “Trời, không ngờ là mình đã làm như vậy. Cho mình

xin lỗi. Lần sau mình sẽ làm tốt hơn.” (Và nó sẽ tuyệt hơn nữa nếu bạn nói thật lòng.) KẾT CỤC CỦA NHỮNG LỜI BIỆN HỘ Bạn có thể bao biện cho mình, hoặc thành công – nhưng bạn không thể làm cả hai. Nếu mở miệng nói những lời biện hộ như, “Ngày hôm đó mình bị bệnh, mình cảm thấy không khỏe trong người, có người đã làm vậy với mình hồi mình 6 tuổi,” bạn đã tự giảm giá trị bản thân trong mắt của người kia và đánh mất cơ hội phát triển.

Ai cũng tìm ra cách biện hộ. Những người không thành công là những kẻ than vãn và biến mình thành nạn nhân. Đừng trở thành một trong số họ! Hãy nói rằng, “Trời ạ, mình không biết là mình đã tệ đến thế. Mình có thể làm gì để mọi thứ tốt hơn?”

Mặt khác, bạn có thể sẽ ngạc nhiên một cách thích thú. Có thể người ấy nói cho bạn biết rằng mối quan hệ với bạn là 9. Lúc đó bạn có thể thốt lên, “Chà, 9 là rất cao đấy. Mình có thể làm gì để lên 10 điểm nữa?”

Hãy cho người khác quyền được trả lời bạn một cách chân thật. Và bạn sẽ có sự tự tin để biết rằng mình có thể làm tốt hơn vào lần sau. Hãy cho họ cơ hội thành thật với bạn lần này, và bạn sẽ thấy họ tiếp tục hỗ trợ bạn trong tương lai.

LÝ DO NÊN CUỐI CÙNG Tìm kiếm Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mực của bạn còn có thêm một lợi ích phụ nữa: Đa số chúng ta đều không tin tưởng vào bản thân đủ để kết thúc những gì chúng ta bắt đầu!

Khi bạn có sự hỗ trợ vô điều kiện từ người khác, điều này nghĩa là bạn không cần đơn thuần dựa vào ý chí bản thân để nhắc chân khỏi bàn đạp thắng nữa. Vậy nên trong tương lai, nếu bạn cảm thấy bế tắc trong cuộc sống hay công việc, hãy quay lại thực hiện bước này và làm các bài tập một lần nữa. Trong quá trình làm việc với hàng ngàn học viên, tôi

nhận ra rằng khi chúng ta cho phép bản thân mình thành công ngày một nhiều hơn, ta phải liên tục tìm kiếm sự hỗ trợ. Chính vì thế, Mật Mã Thành Công là hệ thống phát triển bản thân có chế độ bảo đảm an toàn cho bạn.

Khi hoàn tất bước này, bạn không còn phải đơn thuần dựa vào ý chí cá nhân hay “tự xốc lại tinh thần” cho mình nữa. Như bạn thấy đấy, nhiều hơn vẫn tốt hơn. Bây giờ bạn có thể hoàn toàn làm những gì mà Nhóm Ba Phần Trăm đang làm một cách vô thức từ trước đến giờ – cho phép người khác tin tưởng bạn và hỗ trợ bạn trên con đường đến với cuộc sống thành công hơn và hạnh phúc hơn.

**TÓM TẮT NHANH 1.** Cũng như bạn không thể nhìn thấy đôi mắt của mình mà không có sự hỗ trợ từ bên ngoài, bạn không thể xác định, hay thậm chí hiểu đúng giá trị bản thân chỉ bằng cách tự đánh giá. Đó là lý do vì sao bạn cần sự hỗ trợ vô điều kiện từ những người xung quanh để trở thành người mà bạn mong muốn.

2. Gương Yêu Thương là những người trao cho bạn sự hỗ trợ vô điều kiện trong cuộc sống cá nhân, và Neo Chuẩn Mục hỗ trợ bạn trong công việc. Điểm khác biệt chủ yếu là Neo Chuẩn Mục nhìn thấy tiềm năng cá nhân bạn, đồng thời buộc bạn chịu trách nhiệm trước những đòi hỏi trong công việc.

3. Nguyên Lý Gương Yêu Thương là trước khi bạn tin vào chính mình, bạn cần một ai đó tin vào bản thân bạn.

4. Thực hiện những bài tập trong chương này để tìm Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục của bạn. Đây sẽ là một quá trình trọn đời. Hầu hết mọi người (bao gồm cả tác giả) bắt đầu quá trình này mà không có Gương Yêu Thương hay Neo Chuẩn Mục nào cả. Tuy nhiên, hãy quan tâm đến những

người xung quanh, và bạn sẽ bắt đầu hấp dẫn những ai có thể hỗ trợ bạn trên con đường vươn đến thành công.

Hành động tiếp theo: Liệt kê ba điều mà bạn có thể làm từ chương này trong vòng bảy ngày sắp tới để đạt được mức độ hỗ trợ vô điều kiện thỏa mãn hơn trong cuộc sống và công việc.

1.

## MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 2:

1. Tại sao mình có nhiều Gương Yêu Thương trong cuộc sống như vậy?

2. Tại sao mình có nhiều Neo Chuẩn Mục trong công việc như vậy?

3. Tại sao mình là Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục cho những người khác hiện diện trong cuộc đời mình?

4. Tại sao mình chịu trách nhiệm đi tìm sự hỗ trợ cần thiết để thành công?

5. Tại sao mình có dũng khí để yêu cầu sự hỗ trợ mà mình cần?

6. Tại sao mình luôn gặp đúng người, vào đúng lúc, ở đúng nơi như thế?

7. Tại sao mình được người khác hỗ trợ nhiều không kém gì sự hỗ trợ mình dành cho người khác?

8. Tại sao rất nhiều người tuyệt vời hỗ trợ mình?

9. Tại sao mình được nhiều nhà lãnh đạo quan tâm trong công việc?

10. Tại sao mình có quyền được là C on Người Thật Của Chính Mình?

“43% những người không có khả năng tự trang bị kiến thức sống trong nghèo khổ, trong khi chỉ có 4% những người có khả năng tự trang bị kiến thức sống trong nghèo khổ.” Dịch giả Trần Đăng Khoa







## **Chương 6 : Bước 3 - Hệ Thống Hỗ Trợ**

“Khi người ta chấp nhận một hệ thống tồi tệ, thì hệ thống ấy nắm quyền chi phối hoạt động của con người.”

- W. EDWARDS DEMING ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN Hãy nghĩ về ngôi nhà của bạn. Định nghĩa thật sự của căn nhà là gì? Về mặt cốt lõi, ngôi nhà của bạn bao gồm hai thứ – cấu trúc và hệ thống. Cấu trúc ngôi nhà chính là kiểu dáng của nó – nhà trệt, nhà nhiều tầng, nhà chung cư... – và cách bố trí không gian: số phòng, kích cỡ phòng, vị trí phòng... Cấu trúc ngôi nhà chính là những thành tố tạo nên căn nhà.

Tiếp theo, căn nhà của bạn phải có hệ thống. Hệ thống khiến các thành tố trong nhà trở nên hữu dụng: hệ thống điện, sưởi, thông gió, cấp thoát nước, v.v... Hệ thống mang đến cho bạn không gian sống thoải mái. Đó chính là chức năng của căn nhà. Nếu các hệ thống này hoạt động không hiệu quả, căn nhà cũng chỉ là một khối bê-tông cốt thép nhàm chán.

Khi nào bạn thật sự quan tâm đến các hệ thống trong ngôi nhà bạn đang ở? Bạn nghĩ chính xác rồi đấy: khi thiết bị hỏng hóc. Bạn chỉ nghĩ đến các hệ thống trong nhà khi có trục trặc xảy ra mà thôi. Thời điểm duy nhất bạn nghĩ về hệ thống cấp thoát nước là khi nước ngừng chảy. Bạn không bao giờ bận tâm đến hệ thống điện trừ khi bạn bật công tắc mà đèn không sáng.

Hãy nghĩ về cơ thể bạn. Cơ thể bạn cũng giống như một ngôi nhà, bởi cơ thể bạn cũng bao gồm cấu trúc và hệ thống. Cấu trúc chính các thành phần cơ bản xác định bạn là nam hay nữ, cao hay thấp, các đặc điểm cá nhân và gen di truyền.

Tiếp theo, bạn có các hệ thống. Chức năng của các hệ thống trong cơ thể bạn là giữ cho bạn tồn tại. Cơ thể bạn bao gồm nhiều hệ thống phụ thuộc lẫn nhau: tuần hoàn máu, cơ bắp, xương, thần kinh, hô hấp, hệ miễn dịch... Khi nào bạn nghĩ về các hệ thống này? Chính xác: khi chúng có vấn đề. Bạn không bao giờ nghĩ về hệ thống hô hấp cho đến khi bạn đột nhiên không thở được; hay hệ thống tiêu hóa cho đến khi bạn đi khám bác sĩ và than rằng, “Trời ạ, đáng lẽ tôi không nên ăn 15 cái bánh sô-cô-la...”

Bạn thấy đấy, nếu hệ thống của ngôi nhà hay cơ thể bạn không hoạt động ở mức tối ưu, một vài chức năng sẽ không còn vận hành chính xác như bạn mong muốn. Trong cuộc sống và công việc của bạn cũng tương tự.

Cuộc sống và công việc của bạn cũng bao gồm cấu trúc và hệ thống.

Nhưng ở đây ta sắp đề cập tới... **HAI ĐIỀU THIẾU VẮNG TRONG CUỘC SỐNG VÀ CÔNG VIỆC CỦA ĐA SỐ MỌI NGƯỜI**

1. Hầu hết mọi người không ý thức được các hệ thống của cuộc sống và công việc của họ là gì; và 2. Hầu như không ai biết cách sửa những hệ thống này khi chúng bị hư.

Đa số mọi người sẽ làm những điều sau: “Ôi Trời ơi! Tôi đuối quá! Tôi không biết phải làm gì nữa! Có quá nhiều thứ để làm nhưng lại quá ít thời gian. Tôi khánh kiệt rồi! Tôi không có tiền. Tôi bị thừa cân. Tôi phải làm gì đây?”

Chức năng của cuộc sống bạn là gì? Của công việc bạn? Đa số chúng ta chưa bao giờ đặt những câu hỏi đơn giản nhưng

cần thiết này. Trên thực tế, họ thậm chí còn không biết câu hỏi là gì, chứ đừng nói đến câu trả lời.

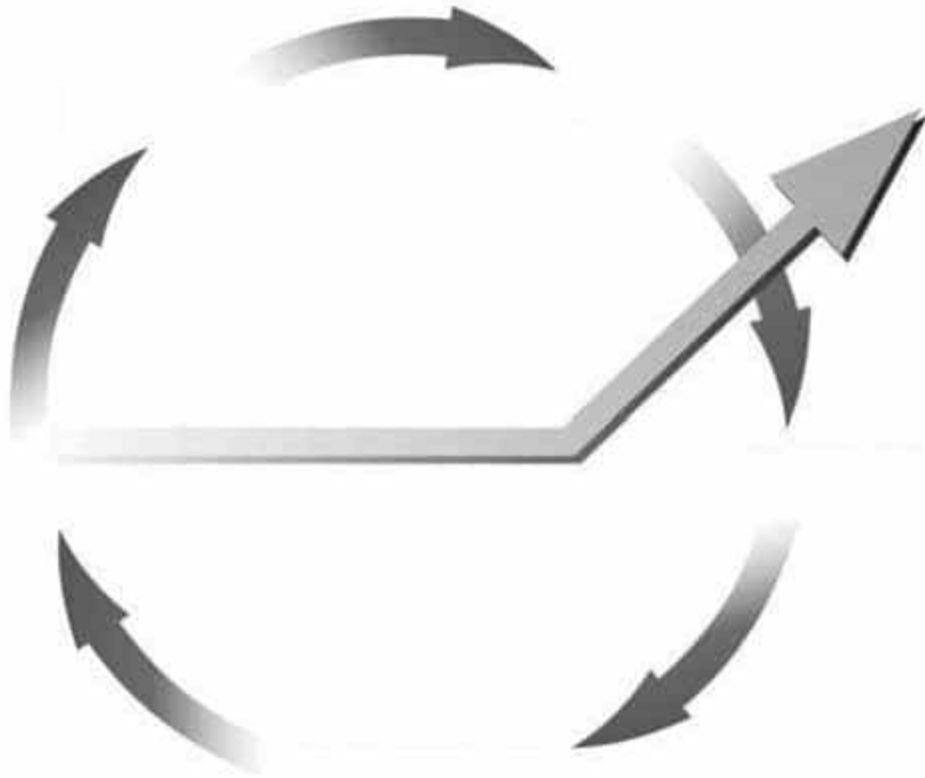
Sau khi làm việc với hàng vạn học viên, tôi đã nhận ra một điều vừa sâu sắc vừa giản đơn. Không phải tôi đang cố giảng giải cho bạn về ý nghĩa cuộc sống, nhưng có vẻ như chức năng cao nhất của cuộc sống của một cá nhân là sống theo cách mà bạn lựa chọn. Điều này có nghĩa là có khả năng lựa chọn cuộc sống mà bạn thật sự mong muốn.

Còn chức năng của công việc là gì? Chức năng thiết yếu của công việc là cung cấp giá trị cho một nhóm người và nhận được lợi nhuận từ hoạt động đó.

Như bạn đã thấy từ hai mô tả trên, nhiều người đang sống một cuộc sống chưa thể gọi là tốt nhất, và đa số công việc kinh doanh đều hoạt động dưới mức tối ưu. Hầu hết đều rất mù mờ về vấn đề này, và chỉ biết chạy vòng vòng cố gắng “sửa chữa” vấn đề. Nhưng nếu hệ thống ống nước trong nhà bạn (hoặc cơ thể bạn!) đang gặp vấn đề, mà bạn cứ gọi thợ điện đến, thì khả năng thành công đến đâu?

Hãy hít một hơi thật sâu. Bạn không còn phải chạy loanh quanh nữa. Bởi sau khi làm việc với vô số học viên trong các chương trình cố vấn cũng như nghiên cứu các đối tượng thành công và hạnh phúc trên thế giới, tôi đã nhận diện được năm hệ thống thiết yếu mà bạn cần phải vận hành một cách thích hợp, để từ đó xây dựng một cuộc sống và sự nghiệp như bạn khao khát.

## NĂM HỆ THỐNG HỖ TRỢ THIẾT YẾU



## ĐƠN GIẢN HÓA CON NGƯỜI HIỆU SUẤT NỘI QUAN HOẠT ĐỘNG MÔI TRƯỜNG

Hệ thống 1 là Hệ Thống Con Người của bạn. Hệ thống 2 là Hệ Thống Hoạt Động của bạn. Hệ thống 3 là Hệ Thống Môi Trường của bạn. Hệ thống 4 là Hệ Thống Nội Quan của bạn.

Hệ thống 5 là Hệ Thống Đơn Giản Hóa của bạn.

Con người, hoạt động, môi trường, nội quan và đơn giản hóa là 5 Hệ Thống Hỗ Trợ trong cuộc sống và công việc hay sự nghiệp của bạn. Khi chúng ta thảo luận từng cái một, bạn sẽ nhận thấy những hệ thống nào cần vận hành hiệu quả trong cuộc sống cũng phải hoạt động hiệu quả trong công việc của bạn. Thế cũng hay, bởi chúng ta có thể nghiên cứu một hệ thống ứng dụng được cho cả hai lĩnh vực.

Tôi không quan tâm bạn làm việc trong lĩnh vực nào, bạn là một doanh nhân hoặc người làm thuê. Các hệ thống đều giống nhau. Tôi đã tra cứu hàng vạn ngành công nghiệp khác nhau, tiếp xúc với hàng vạn người trong các buổi hội thảo và nghiên cứu trực tiếp vô số cá nhân thành công tốt bậc. Việc bạn là ai, làm gì, đang kinh doanh gì không quan trọng; các hệ thống đều giống nhau.

Tuy nhiên, điều này có nghĩa là nếu một trong 5 hệ thống thiết yếu này không hoạt động hiệu quả trong cuộc sống hay công việc của bạn, thì không chỉ thu nhập của bạn bị ảnh hưởng, mà cả sự thanh thản trong tâm hồn, sức khỏe, hạnh phúc và các mối quan hệ của bạn cũng khó tránh khỏi tác động. Có thể bạn nhận thấy một cảm giác mơ hồ là “có gì đó không ổn”, nhưng bạn không có khả năng chỉ ra đích xác nó là gì. Khi chúng ta cùng phân tích từng hệ thống, bạn sẽ không chỉ thấy có điều gì không ổn, mà còn biết chính xác cách để sửa chữa nó.

**RÈN LUYỆN** Cảm giác đau khổ và bối rối khi nhận ra “có gì đó không ổn, nhưng lại không biết không ổn ở chỗ nào” có thể ngăn chặn được khi bạn xác định rõ các hệ thống, rồi tìm cách khiến nó hoạt động ở mức độ cao hơn và hiệu quả hơn. Hãy nhớ, đây là khóa học của HÀNH ĐỘNG, nhưng còn là một quá trình. Rèn luyện không khiến mọi thứ hoàn hảo; nhưng rèn luyện mang đến sự tiến bộ. Cuộc sống không phải hoàn hảo hay không, mà là bạn có dũng cảm tiến lên phía trước, từng bước một hay không.

Trước khi chúng ta bắt đầu, tôi muốn bạn hãy làm một việc cho tôi ngay bây giờ. Hãy hít một hơi thật sâu. Tiếp tục hít thêm một hơi nữa. Khi đọc những dòng chữ này, hãy ý thức nhịp đập của trái tim bạn. Hãy ngồi yên lặng một chút. Bạn có cảm nhận được nhịp đập trái tim mình?

Đặt ngón tay lên cổ họng, nơi bạn có thể cảm nhận mạch đập mạnh mẽ, hay chỉ đơn giản là cảm nhận nhịp tim đập trong lồng ngực mình. Hãy hít thở. Ngay bây giờ...

Lần cuối cùng bạn nghĩ về nhịp đập của trái tim là khi nào? Tôi hỏi rất nghiêm túc đấy. Lần cuối cùng bạn nghĩ về nó là khi nào? Tôi dám cá là bạn gần như chưa bao giờ nghĩ về nó, trừ khi bạn lên cơn đau tim hay bị nhồi ứ ở ngực mà thôi.

Lần cuối cùng bạn nghĩ về việc mình tiêu hóa thức ăn là khi nào? Đã bao giờ bạn nghĩ đến nó chưa? Tối thiểu là 3 lần một ngày, chúng ta ngốn hàng đồng thức ăn vào miệng; nhưng điều gì xảy ra sau khi thức ăn đã ở trong miệng?

Chúng ta sống, hít thở, ăn uống, đi lại, làm việc, chơi đùa, chạy bộ, và làm những gì chúng ta muốn... và chúng ta chưa bao giờ nghĩ đến những hệ thống đáng kinh ngạc đang ở ngay trong chính cơ thể kỳ diệu của chúng ta, ngay trong cổ máy phi thường này.

## ĐỪNG XEM THƯỜNG CÁC HỆ THỐNG CỦA BẠN NỮA

Thay vì trân trọng món quà quý giá của cơ thể, đa số chúng ta đều xem thường nó, ngược đãi nó, hay đổ lỗi cho nó. “Tôi quá mập. Tôi không sao giảm được 10 ký. Tôi ước gì mình nhiều tóc hơn. Tôi ước gì mình trông trẻ hơn 10 tuổi.”

Chúng ta liên tục đổ lỗi cho cổ máy diệu kỳ mà chúng ta sở hữu. Tôi muốn bạn nhận ra rằng có nhiều hệ thống đang hoạt động trong cơ thể ta mà ta chưa bao giờ để mắt đến. Trên thực tế, chúng ta hoàn toàn không tôn trọng những hệ thống này.

Lần tới đi ăn, hãy thử ép bản thân bạn tiêu hóa thức ăn. Nếu cứ ngồi ì ra đó, rồi ráng điều khiển cơ thể tiêu hóa thức ăn, bạn sẽ chết đói đấy! Hãy thử khiến tim bạn đập xem. Bạn không thể; mọi thứ cứ tự nhiên mà diễn ra thôi.

Những hệ thống này tự động vận hành, dù bạn có ý thức được chúng hay không. Điều này cũng tương tự trong cuộc sống và công việc của chúng ta. Năm Hệ Thống Hỗ Trợ thiết yếu này vận hành bất kể chúng ta có thích nó, xem thường hay ngược đãi nó hay không. (Dĩ nhiên, hành tinh bé nhỏ thân yêu của chúng ta cũng y hệt vậy. Đến tận bây giờ, ta mới bắt đầu nhận thức được mức độ tàn phá mà con người gây ra cho hệ thống Trái đất quý báu và vô cùng mỏng manh này. Vậy nên, ta phải hành động ngay nếu muốn mọi thứ hoạt động trôi chảy và phục vụ cho quá trình duy trì cuộc sống của loài người.) Nhóm Ba Phần Trăm có khuynh hướng sở hữu những hệ thống vận hành trơn tru trong cuộc sống và công việc. Nhưng đây mới là chuyện đáng nói: họ thường không biết những gì họ đã làm! Tuy vậy, các hệ thống ấy đều đạt hoặc gần đạt mức độ tối ưu. Một khi học được những hệ thống đó là gì và cách khiến chúng vận hành hiệu quả, bạn cũng có thể làm được giống họ.

Có thể bây giờ bạn đang nghĩ rằng chẳng có gì trong cuộc sống của bạn diễn ra như ý cả. Nhưng khi chúng ta cùng đi qua năm hệ thống thiết yếu này, bạn sẽ ngạc nhiên một cách thích thú khi thấy rằng có nhiều thứ đang rất suôn sẻ hơn là những thứ đang bị trục trặc. Sau đó, bạn có thể đơn giản thực hiện những HÀNH ĐỘNG được gợi ý ở đây để sửa chữa sai lầm và củng cố những gì đang phát huy tác dụng.

## HỆ THỐNG CON NGƯỜI CỦA BẠN

Chúng ta bắt đầu với Hệ Thống Con Người trước. Tại sao Hệ Thống Con Người lại là Hệ Thống Hỗ Trợ thiết yếu nhất? Bởi nếu Hệ Thống Con Người không hoạt động hiệu quả, những thứ còn lại chẳng mang ý nghĩa gì hết. Đơn giản, bạn không thể phát huy tối đa tiềm năng bản thân nếu không biết cách thiết lập Hệ Thống Con Người ở mức tối ưu.



Tại sao ư? Chà, có nhiều lý do lắm, nhưng tựu chung lại là bởi con người nắm giữ tiền bạc. Nếu bạn đang nỗ lực gây dựng sự nghiệp hay tạo dựng công việc kinh doanh, và người ta không ai mua hàng của bạn, thì tôi cũng không rõ bạn kiếm tiền bằng cách nào. Theo như ta biết từ trước đến nay, cá heo, khỉ, hay tinh tinh không mang theo thẻ tín dụng. (Tên tôi là Noah, nên tôi biết rõ điều này!) Từ 20 đô KHÔNG tự nó bước ra đường, gõ cửa nhà bạn và nói, “Này, cho tôi vào nhé?”

Nếu nơi bạn đang sống xảy ra chuyện này, tôi cũng muốn đến đó ở ngay!

Trên Trái đất này, tiền đi liền với cái thứ lạ lùng mà ta gọi là “con người” – và chúng ta phải làm một thứ khó chịu có tên gọi là “công việc” để tiền trong túi họ chuyển sang túi chúng ta. Chính vì vậy, nếu bạn muốn có nhiều hơn nữa thứ gọi là tiền, tốt hơn hết bạn phải thiết lập Hệ Thống Con Người của mình.

**NĂM HÀNH ĐỘNG TRONG HỆ THỐNG CON NGƯỜI** Có 5 HÀNH ĐỘNG bạn cần phải thành thạo để thiết lập một cách hoàn chỉnh Hệ Thống Con Người. Năm hành động trong Hệ Thống Con Người là:

1. Công nhận 2. Yêu cầu 3. Chấp nhận 4. Chịu trách nhiệm 5. Đặt câu hỏi trao quyền Hành Động Đầu Tiên Của Hệ Thống Con Người = Công Nhận Hành động đầu tiên của Hệ Thống Con Người là Công nhận. Tại sao đây lại là hành động đầu tiên? Bởi vì loài người (bạn biết đấy, thứ sinh vật kỳ lạ nắm giữ tất cả tiền bạc) khao khát được chú ý, trân trọng, công nhận, và thừa nhận. Nghiên cứu cho thấy con người sẽ nỗ lực nhiều hơn để được công nhận hơn là để kiếm tiền. Thử nghĩ xem bạn sẽ làm việc cho ai trong hai người sau: một người trả cho bạn một triệu đô-la mỗi năm nhưng khiến bạn cảm thấy nhục nhã, xấu hổ và bị sỉ nhục; hay một người

trả cho bạn một trăm ngàn đô-la mỗi năm nhưng lại khen ngợi, công nhận và trân trọng bạn?

Dĩ nhiên, bạn có thể làm việc cho người chủ đầu tiên một thời gian; nhưng rồi bạn sẽ nhìn vào số tiền lương nhận được mỗi tháng và tự hỏi, “Như vậy có đáng không?” Con người chúng ta là những sinh vật kỳ lạ. Chúng ta nghĩ mình muốn tiền (và đúng là như vậy); nhưng nhiều người lại cảm thấy bị gông cùm xiềng xích bởi “hệ thống lương bổng” và “chết cứng” trong các công việc lương cao nhàm chán.

Có hàng tá cách để công nhận người khác trong cuộc sống, công việc và gia đình. Điểm mấu chốt là bạn có sẵn sàng làm điều đó hay không. Bởi chúng ta ai cũng đeo trên người một tấm bảng vô hình ghi dòng chữ, “Hãy khiến tôi cảm thấy mình quan trọng.” Vấn đề là bạn cũng có mong muốn y như thế. Vậy nên tất cả mọi người đều chờ một người nào đó khiến họ cảm thấy mình quan trọng trước, rồi họ mới sẵn sàng làm điều tương tự cho người khác.

Nếu bạn có thể trở thành một trong số triệu người (con số này khá chuẩn xác) biết công nhận người khác trước, thì bạn đang thiết lập Hệ Thống Con Người của mình một cách tối ưu rồi đấy.

Hành Động Thứ Hai Của Hệ Thống Con Người = Yêu Cầu Hãy tưởng tượng bạn và tôi đang ở trong một căn phòng lớn với hàng trăm học viên của khóa học Mật Mã Thành Công, cùng quy tụ tại đây để tìm hiểu về các nguyên tắc này. Dĩ nhiên, đây chính xác là những gì diễn ra tại các buổi hội thảo của chúng tôi nên cũng không quá khó để tưởng tượng.

Liệu bạn có cảm thấy khó khăn trong việc nhờ người khác hỗ trợ trong khán phòng này không? Liệu bạn có cảm thấy xấu hổ, ngại ngùng, hay chần chừ trong việc yêu cầu sự giúp đỡ bạn cần?

Khi tôi hỏi những khán thính giả của mình liệu họ có cảm thấy khó mở lời yêu cầu sự hỗ trợ mà họ cần không, thậm chí là từ những người mà họ quen biết, thì hơn 70% trả lời là có. Tại sao chúng ta lại không dám nhờ vả người khác? Tất cả đều là do...

## MỘT TỪ HAI CHỮ CÁI BẮT ĐẦU BẰNG CHỮ S

Dĩ nhiên, từ đó là từ sợ. (Có phải bạn cũng nghĩ vậy không?) Điều gì khiến bạn sợ yêu cầu người khác giúp mình? Chính là nỗi sợ bị từ chối; nỗi sợ bị nói “không”; nỗi sợ bị cười vào mặt hay bị chế giễu. Nỗi sợ này có thể xuất phát từ cái thời ta bị bảo rằng, “Câm mồm, đi chỗ khác chơi và đừng làm phiền người khác.” Ừ thì có lẽ câu cú không dài dòng đến vậy, nhưng chúng ta đều hiểu mình phải làm gì tiếp theo.

Nhiều người trong chúng ta từ thời thơ ấu đều đã có lúc bị người lớn xua đuổi mỗi khi đến gần. Rồi khi lớn lên, ta tiếp tục tin đó là cách cuộc sống diễn ra. Tôi muốn bạn chú ý rằng những người thành công không hề gặp khó khăn trong việc yêu cầu người khác. Có lẽ bạn cũng biết là những nhân viên bán hàng giỏi nhất là những người chào hàng cực kỳ kiên định. Không phải họ thúc giục người khác; họ chỉ đơn giản đưa ra lời chào mời mà thôi.

Có một sự khác biệt rất lớn giữa việc thúc giục và yêu cầu. Bạn có thể nói rằng, “Tôi không muốn là người thô lỗ. Tôi không muốn làm phiền người khác.” Bạn nói đúng: bạn không nên thô lỗ hay làm phiền người khác. Nhưng nếu bạn thật sự mang đến cơ hội có lợi cho người kia thì sao? Nếu bạn tăng thêm giá trị cho người khác, chẳng phải bạn đang nợ họ, và nợ chính bản thân mình, ít nhất là một lần hỏi xem họ có hứng thú hay không sao?

Cách đây vài năm, một người bạn từng tham dự hội thảo của tôi bảo rằng công ty của cô ấy thật sự cần đến sự giúp

đỡ của tôi. Cô ấy cho tôi số điện thoại của trưởng phòng kinh doanh tại trụ sở công ty. Khi tôi nói với người này những gì bạn tôi chia sẻ, bà ta trả lời, “Cảm ơn ông. Chúng tôi tự lo được.” Rồi cúp máy.

Tôi nghĩ, “Chà, kỳ lạ nhỉ?” Có lẽ hôm đó tâm trạng bà ta không vui chăng.

Thế nên khoảng chừng một hai tháng sau, tôi gọi lại chỉ để hỏi thăm tình hình. Nhưng vẫn là câu trả lời, “Cảm ơn ông. Chúng tôi tự lo được.”

Việc này xảy ra thêm vài lần nữa trước khi tôi hiểu ra vấn đề. Tôi gọi lại cho bạn tôi và hỏi, “Cậu có chắc là số điện thoại cậu đưa cho mình là đúng người không vậy?” Cô ấy đưa cho tôi một cái tên khác, lần này là phó giám đốc của công ty. Tôi quay số, trong tâm thế sẵn sàng bị từ chối một lần nữa. Vị phó giám đốc hỏi tôi làm nghề gì. Tôi nói rằng tôi hướng dẫn người khác cách loại bỏ suy nghĩ tiêu cực. Bà ấy hỏi tôi hệ thống đó hiệu quả ra sao. Tôi chia sẻ với bà về những người thu lượm kết quả chỉ trong vòng vài tuần, thậm chí vài ngày.

Bà ấy bảo rằng, “Nghe được đấy. Tôi sẽ cho người khác gọi lại anh sau.” Tôi nghĩ thầm, “Chắc còn lâu.”

Ngày hôm sau, tôi đến văn phòng và nhận được tin nhắn, “Noah, tôi là . Tôi vừa mới nói chuyện với phó giám đốc và chúng tôi muốn mời anh diễn thuyết trên một du thuyền đến Mexico cho hai ngàn nhân viên bán hàng quốc tế của chúng tôi. Chúng tôi sẽ đặt vé hạng nhất cho anh bay đến Los Angeles để anh diễn thuyết trong khoảng vài tiếng. Sau đó, anh có thể thư giãn trong quãng thời gian còn lại trên chiếc du thuyền đi biển dài bốn ngày. À, chúng tôi sẽ cấp cho anh một khoang hạng nhất trên thuyền và chịu mọi chi phí.”

Quá tuyệt vời.

Ý tôi muốn nói ở đây là: Nếu tôi dừng lại ngay khi bị từ chối lần đầu tiên, tôi đã không có cơ hội bay vé hạng nhất và ở khoang hạng nhất trên một chuyến du thuyền đến Mexico, và sẽ không được trả tiền để làm công việc tôi yêu thích. Tuy nhiên, không có chuyện tôi cứ tiếp tục yêu cầu cái người không mang đến kết quả tôi mong muốn.

Nhiều chuyên gia nói về tầm quan trọng của việc đưa ra yêu cầu và tính kiên trì. Nhưng mấu chốt mà họ bỏ lỡ đó là: sự kiên trì là một hành vi. Như chúng ta đã học ở chương trước, hành vi không thể được tạo ra ở bề mặt hành vi. Chính vì vậy, để tạo ra hành vi kiên trì, chúng ta phải tìm thấy Lý Do Nên đăng sau nó. Muốn có dũng khí để yêu cầu, bạn cần phải hiểu giá trị mà bạn mang đến cho người khác.

Một lý do khiến công ty chúng tôi phát triển rất nhanh là vì chúng tôi hoàn toàn hiểu rõ giá trị mà chúng tôi mang đến cho mọi người. Những người mong muốn giá trị đó tìm đến chúng tôi, và họ cũng giới thiệu chúng tôi cho bạn bè họ. Đây là những gì chúng tôi làm tại [SuccessClinic.com](http://SuccessClinic.com):

“Chúng tôi chỉ cho người khác cách nhấc chân khỏi bàn đạp thắng trong cuộc sống, sự nghiệp và các mối quan hệ – và chỉ cho họ các bước để tăng gấp đôi thu nhập trong vòng 90 ngày mà lại làm việc ít hơn.”

Nếu bạn muốn điều đó, hãy đến với chúng tôi. Nếu bạn không muốn điều đó, bạn không cần phải đến.

Đi khắp nơi để nói về những thứ này là một chuyện, chúng mình nó đúng lại là chuyện khác. Chúng tôi có những bằng chứng không thể bác bỏ về mức độ hiệu quả của hệ thống. Không chỉ nhiều người nổi tiếng đứng ra cam kết cho hệ thống của chúng tôi, mà còn rất nhiều người bình thường giống như bạn và tôi chia sẻ những câu chuyện cá nhân về

việc họ đã tăng gấp đôi, gấp ba, thậm chí gấp bốn lần thu nhập trong vòng 180 ngày nhờ những gì được học như thế nào.

Bạn cũng có thể làm được như vậy. Hãy trình bày giá trị của bạn với người khác. Hãy hỏi xem họ có hứng thú hay không, nếu họ nói không... thì sao chứ? Bạn đâu có mất gì. Bởi ngay từ đầu bạn cũng đã có gì đâu nào? Và ai biết được... hãy tiếp tục trình bày giá trị của bạn với người khác, và một ngày nào đó, một người phù hợp sẽ gật đầu đồng ý.

Hành Động Thứ Ba Của Hệ Thống Con Người = Chấp Nhận  
Hành động thứ ba của Hệ Thống Con Người là Chấp Nhận. Đây là một khái niệm tinh tế nhưng vô cùng mạnh mẽ. Mười năm trước khi giảng dạy về hệ thống này lần đầu tiên, tôi chia sẻ với mọi người về hành động Công Nhận và Yêu Cầu, nhưng tôi vẫn cảm thấy thiếu thiếu một cái gì đó bởi mọi người cứ bị vướng ở chỗ này hoài. Cuối cùng, tôi nhận ra lỗ hổng nằm ở đâu.

Tôi nhận thấy mọi người đang bỏ qua khái niệm mạnh mẽ nhưng tinh tế này, đó chính là chấp nhận sự hỗ trợ từ người khác. Nghe thì có vẻ lạ lùng thật, nhưng nhiều người không thể chấp nhận sự hỗ trợ ở ngay trước mắt họ. Trớ trêu thay, chấp nhận sự hỗ trợ thực chất lại là cấp độ cao hơn của yêu cầu sự hỗ trợ – tôi sẽ chứng minh cho bạn thấy.

Hãy nghĩ về thời điểm bạn tổ chức sinh nhật, ngày kỷ niệm, hay dịp lễ nào đó có trò chơi tặng quà. Đã bao giờ bạn nhận được một món quà vượt trên sự mong đợi? Một món quà vượt ngoài sức tưởng tượng của bạn? Khi tôi đặt câu hỏi này trong các buổi hội thảo, gần như mọi cánh tay đều giơ lên, bởi điều này đã xảy ra với hầu hết mọi người ít nhất là một lần trong đời.

Đó là lý do tại sao chấp nhận sự hỗ trợ thật sự là cấp độ cao hơn của yêu cầu sự hỗ trợ. Bạn có thể yêu cầu một thứ gì đó, nhưng vẫn không cho phép bản thân mình đón nhận nó. Ngược lại, bạn có thể không yêu cầu một việc gì đó nhưng vẫn đón nhận nó! Tuy nhiên, nhiều người gặp khó khăn trong việc chấp nhận sự hỗ trợ, tình yêu thương và sự động viên khích lệ từ người khác.

Có thể bạn đang tránh né sự hỗ trợ mà không hề biết. Dĩ nhiên, bạn không cố ý làm như vậy; nhưng đây là một trong những đặc tính của Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực, nó nói rằng bạn không xứng đáng được hỗ trợ, vậy thì bạn tâm làm gì cơ chứ?

Đôi lúc, bạn chỉ cần đơn giản cho phép người khác hỗ trợ bạn. Chẳng có bí quyết Chấp Nhận gì to tát cả, nhưng bạn cần phải ý thức rằng đây có thể là chương ngại vật tiềm ẩn cản trở bạn. Hãy viết vào quyển Nhật Ký Mật Mã Thành Công về điều này, và đừng tránh né sự giúp đỡ của người khác nữa.

Hành Động Thứ Tư Của Hệ Thống Con Người = Chịu Trách Nhiệm Có bao giờ bạn để ý chúng ta sẽ làm nhiều thứ cho người khác hơn là cho bản thân mình không?

Hãy vào trang [www.SecretCodeBook.com](http://www.SecretCodeBook.com) và xem đoạn clip về cú “Bò Kinh Hoàng” trích từ bộ phim Facing the Giants (Đối Mặt Với Người Khổng Lồ). Điều ấn tượng nhất về đoạn clip này là Brock chắc hẳn không thể thực hiện được điều đó nếu chỉ có một mình. Anh không muốn huấn luyện viên và đồng đội mình thất vọng, vì vậy anh đã cõng một đồng đội khác nằm ngửa trên lưng và bò hết sân bóng. Nếu chỉ có một mình, bạn có nghĩ Brock đủ động lực thúc đẩy bản thân mình bò xa đến mức đó không?

Đó là lý do tại sao khi bạn Chịu Trách Nhiệm trước một ai đó, bạn sẽ ngạc nhiên một cách thích thú khi nhận ra bạn có thể làm nhiều hơn những gì bạn tưởng.

Con người ta cứ ngỡ mình ham muốn vật chất.

Nhưng thực tế, chúng ta khao khát những TRẢI NGHIỆM.

Chúng ta không muốn chiếc Ferrari, mà chúng ta muốn cảm thấy mình đặc biệt, mình quan trọng khi lái chiếc Ferrari. Chúng ta không muốn biệt thự hay du thuyền; chúng ta muốn cảm thấy mình giàu có.

Chắc chắn là ai cũng trông đợi những thứ tốt đẹp hơn như xe hơi, nhà cao cửa rộng và một hòn đảo riêng ở vùng biển Ca-ri-bê. Nhưng sau khi làm việc với hàng vạn người trong các buổi hội thảo và phỏng vấn nhiều tỷ phú cực kỳ thành công, trở trêu thay, tôi nhận ra rằng hai trải nghiệm chủ yếu mà con người chúng ta mong muốn là thấy mình quan trọng và có đóng góp.

Chúng ta muốn cảm thấy mình quan trọng trong mắt người khác, và chúng ta muốn cảm thấy mình tạo nên sự khác biệt. Dĩ nhiên, chúng ta muốn 1 tỷ đô-la, và thêm khát một khối lượng tài sản khổng lồ cũng chẳng có gì sai cả. Nhưng các người bạn tỷ phú của tôi đều chắc chắn một điều rằng: sau những chiếc xe đắt tiền, những kỳ nghỉ xa hoa, những chiếc phi cơ riêng, họ đều tự hỏi, “Chẳng lẽ chỉ có vậy thôi sao? Mình có là một phần quan trọng không? Mình có tạo nên sự khác biệt trên Trái đất này không?”

Chính vì vậy, thay vì chờ đến khi bạn “thành công”, hãy bắt đầu đặt những câu hỏi đó ngay lúc này – để khi tiền bạc đổ về, bạn đã đến đích.

Hành Động Thứ Năm Của Hệ Thống Con Người = Đặt Câu Hỏi Trao Quyền Bạn có nhớ tôi đã chỉ cho bạn Câu Hỏi Trao



Quyền - những câu hỏi làm thay đổi cuộc đời của bạn chứ? Đây chính là lúc bạn có thể bắt đầu sử dụng chúng để tạo nên cuộc sống mà bạn thật sự mong muốn.

Chúng ta không hề xa lạ với dạng câu khẳng định; nhưng qua những gì tôi chỉ ra ở Bước 1, có những người không tin vào những điều tích cực mình nói ra. Với Câu Hỏi Trao Quyền, bạn có thể đơn giản sử dụng tâm trí mình để hấp dẫn những thứ bạn mong muốn nhanh gấp đôi mà chỉ cần bỏ ra phân nửa nỗ lực.

Một trong những học viên của tôi đã dành rất nhiều thời gian, tiền bạc và sức lực cho đủ loại chương trình giảm cân có mặt trên thị trường, nhưng cô vẫn không thể giảm được số cân nặng mong muốn. Sau khi nghe tôi nói về Câu Hỏi Trao Quyền, cô nhận ra mình đang vô thức tự hỏi bản thân những câu hỏi tước quyền như: “Sao mình không thể giảm cân? Sao mình béo thế này? Tại sao những thứ này không có tác dụng với mình?” Bạn có thể đoán được tại sao cô ấy không đạt được thành quả trông đợi chứ?

Sau khi học cách đặt ra những Câu Hỏi Trao Quyền, cô bắt đầu tự hỏi, “Tại sao mình có thể giảm cân một cách dễ dàng?” Cô bắt đầu sử dụng bốn bước đặt câu hỏi trao quyền mà tôi đã chỉ ở Bước 1. Cô không chỉ đặt câu hỏi, mà còn hoàn toàn tin tưởng vào nó, và sau đó là hành động.

Sau khoảng 60 ngày, cô nhận thấy tâm trạng cô không chỉ tốt hơn, mà quần áo cô còn vừa vặn hơn trước. Cô bước lên bàn cân và kim chỉ cô đã giảm được 9 ký! Nhưng đây mới là điều thú vị: Cô không tin vào những gì mình thấy.

Cô không hề làm việc quá sức, không ăn kiêng, không bị stress, nên cô không thể nào hiểu nổi làm thế nào mình có thể giảm từng đó cân nặng mà gần như không tốn chút sức lực nào. Vì thế, cô đến nhà mẹ mình và bước lên bàn cân.

Kết quả y hết vậy: cô giảm được 9 ký. Cô thầm nghĩ, chắc cái cân này cũng bị hư rồi.

Cuối cùng, cô vào phòng khám bác sĩ, bởi cái cân ở đó chắc chắn là chính xác. Và bàn cân ở chỗ bác sĩ xác nhận điều mà ngay cả cô còn không tin: Cô đã giảm 9 ký trong vòng 60 ngày mà không bị stress hay phải ăn kiêng.

Điều tôi cho là đáng kinh ngạc trong câu chuyện này không phải nằm ở chỗ cô ấy giảm được cân nặng, mà điều thú vị là cô ấy không tin vào kết quả hiển thị trước mắt, bởi mọi thứ diễn ra “quá dễ dàng”. Bạn thấy tuyệt vời chứ!

Bài học của câu chuyện này là gì? Hãy đặt câu hỏi trao quyền về cuộc sống mà bạn thật sự mong muốn – rồi cho phép bản thân mình tận hưởng!

## **BÀI TẬP: THIẾT LẬP 5 HÀNH ĐỘNG TRONG HỆ THỐNG CON NGƯỜI**

1. Ai là người tôi cần phải Công Nhận về những đóng góp của họ trong cuộc sống?
2. Tôi có thể thực hiện những HÀNH ĐỘNG nào để công nhận họ ngay hôm nay?
3. Tôi có thể thực hiện những HÀNH ĐỘNG nào để công nhận họ một cách thường xuyên?
4. Giả sử tôi không sợ nhận được câu trả lời ra sao, ai là người tôi muốn Yêu Cầu sự hỗ trợ?
5. Tôi có thể làm gì để Chấp Nhận sự hỗ trợ của những người mong muốn tôi thành công?
6. Tôi có thể Chịu Trách Nhiệm với ai về thành công của tôi?

7. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không cảm thấy phải chịu trách nhiệm với một ai về thành công của mình?

8. Mười Câu Hỏi Trao Quyền mà tôi có thể sử dụng để thiết lập Hệ Thống Con Người là gì?

## HỆ THỐNG CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA BẠN

Hệ Thống Hỗ Trợ tiếp theo chính là Hệ thống Các Hoạt Động của bạn. Đây là cách bạn sử dụng thời gian trong cuộc sống. Tôi biết điều này nghe có vẻ đơn giản, nhưng chúng ta sống cuộc đời mình theo từng ngày. Không phải theo từng tuần, từng tháng, hay từng năm, mà là từng ngày. Nếu bạn cảm thấy mất kiểm soát, nếu bạn “có quá nhiều thứ để làm nhưng lại có quá ít thời gian”, thì có hai câu hỏi đơn giản có thể thay đổi cuộc đời bạn từng ngày một và gia tăng hiệu suất cá nhân bạn lên gấp nhiều lần.

## BÀI TẬP: HAI CÂU HỎI CÓ THỂ GIA TĂNG NĂNG SUẤT CỦA BẠN LÊN GẤP NHIỀU LẦN

Cột A Tôi muốn làm việc gì nhiều hơn? (Các hoạt động làm Đầy Bể Chứa của tôi) Cột B Tôi muốn làm việc gì ít đi?

(Các hoạt động làm Cạn Bể Chứa của tôi) Ở cột A, hãy liệt kê câu trả lời cho câu hỏi: “Tôi muốn làm việc gì nhiều hơn?” Đây là danh sách các hoạt động Làm Đầy Bể Chứa của bạn. Ở cột B, hãy trả lời câu hỏi: “Tôi muốn làm việc gì ít đi?” Đây là những hoạt động Làm Cạn Bể Chứa của bạn.

Chúng ta có lẽ đã nghe những cụm từ này hàng triệu lần; nhưng làm đầy bể chứa và làm cạn bể chứa thật sự có nghĩa là gì?

## BA NGUỒN LỰC CỦA CON NGƯỜI

Có ba nguồn lực hoặc tài sản mà con người có thể sử dụng: thời gian, năng lượng, và tiền bạc. Đó là tất cả những gì chúng ta có trên Trái đất này. Và trong ba nguồn lực trên, bạn nghĩ xem cái nào là có giá trị nhất?

Một số người bảo rằng năng lượng là có giá trị nhất, bởi tất cả mọi thứ đều là năng lượng. Cơ thể bạn, máy tính, tách cà phê; bất kỳ thứ gì tôi và bạn có thể chạm vào trên vũ trụ này chính là năng lượng. Tất cả mọi thứ đều được cấu thành từ phân tử, phân tử được cấu thành bởi nguyên tử, và nguyên tử là năng lượng. Chúng ta đều được học ở trường trung học phổ thông rằng năng lượng là vô hạn. Năng lượng không thể được tạo ra cũng như không thể bị phá hủy; nó chỉ đơn giản tồn tại. Bởi vì năng lượng là vô hạn, nó không thể nào là nguồn lực có giá trị nhất.

Thế còn tiền thì sao? Tiền cũng chỉ là một dạng của năng lượng. Cách mà tiền hoạt động là bạn có một số tiền, và những người khác sở hữu khoản còn lại! Bởi vì tiền cũng chỉ là một dạng năng lượng, tiền cũng là vô hạn, với tất cả ý định và mục đích của nó. Chính vì thế, tiền không thể nào là nguồn lực có giá trị nhất.

Lý do khiến thời gian là nguồn lực quý giá nhất là vì nó là nguồn lực duy nhất không bao giờ có thể bị thay thế.

Hàng tỷ đô-la của Bill Gates cũng không thể mua được một phút của ngày hôm qua.

Chính vì thế, khi nói về cách làm đầy bể chứa, nghĩa là chúng ta đang nói về những hoạt động mang đến cho bạn nhiều thời gian, năng lượng và tiền bạc hơn. Và khi bạn làm cạn bể chứa của mình, điều đó có nghĩa là những hoạt động lấy đi một hoặc nhiều hơn trong ba nguồn lực của bạn.

Bạn có thể nghĩ rằng, “Nhưng Noah à, anh vừa mới nói rằng tôi không thể có nhiều thời gian hơn. Vậy thì làm sao làm

đầy bể chứa đồng nghĩa với việc tôi có nhiều thời gian hơn được?” Câu hỏi hay lắm. Sự thật là bạn không thể có nhiều thời gian hơn; nhưng bạn có thể tạo ra nhiều thời gian hữu ích hơn hoặc nhiều thời gian vô ích hơn. Thời gian hữu ích nghĩa là thực hiện những hoạt động hướng bạn đến những gì bạn muốn. Thời gian vô ích nghĩa là thực hiện những hoạt động không hướng bạn đến những gì bạn muốn, thậm chí khiến bạn ngày càng xa rời những gì bạn muốn.

Giả sử bạn nói bạn muốn giảm cân, nhưng suốt ngày bạn ngồi trên ghế sofa, ăn khoai tây chiên và xem ti-vi. Bạn đang sử dụng nguồn lực một cách không hiệu quả cho lắm, đúng không? Bạn không thể giữ nguyên trạng thái bởi vạn vật trên Trái đất đều dần lụi tàn; mọi thứ sẽ hư hỏng từ từ theo định luật vật lý entropy.

Đó là lý do tại sao hoặc là bạn đang tiến tới mục tiêu hoặc là không – hữu ích hoặc vô ích. Điều đó KHÔNG có nghĩa là bạn nên làm việc quần quật không nghỉ giờ nào. Thời gian hữu ích còn bao gồm Vùng Không Mục Tiêu nữa, chúng ta sẽ nói sau ở Bước 4.

Còn bây giờ, tôi muốn bạn liệt kê danh sách ở hai cột trên. Rất nhiều lần trong các buổi hội thảo của tôi khi mọi người thực hiện bước này, họ đều cảm thấy kinh ngạc trước khoảng thời gian mà họ đang dành cho các hoạt động làm cạn bể chứa. Hèn chi mà họ cảm thấy mình là kẻ thất bại.

Một khi bạn đã lấp đầy hai cột, hãy trả lời những câu hỏi sau:

**BÀI TẬP: THIẾT LẬP HỆ THỐNG CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA BẠN 1.**  
Tôi đang đưa ra những lý do (lời biện hộ) nào cho việc không thực hiện các hoạt động ở cột A?

2. Vào thời điểm nào thì những lý do (lời biện hộ) đó không xác đáng?

3. Tôi có thể LÀM những hoạt động nào ở cột B (dứt điểm cho xong)?

4. Tôi có thể XÓA những hoạt động nào khỏi cột B (loại chúng đi cho rồi)?

5. Tôi có thể GIAO PHÓ những hoạt động nào ở cột B (để người khác làm) và cho ai?

6. Tôi có thể thực hiện những HÀNH ĐỘNG nào để sử dụng thời gian, năng lượng và tiền bạc hữu ích hơn – nhằm mục đích làm nhiều hơn những thứ làm đầy bể chứa và bớt đi những thứ làm cạn bể chứa?

Hành động mỗi ngày: Hành động mỗi tuần:

7. Tôi có trách nhiệm báo cáo với ai về những hoạt động này?

Cột A bao gồm những hoạt động mà bạn muốn làm nhiều hơn, những hoạt động làm đầy bể chứa của bạn. Đa số chúng ta sẽ nói rằng, “Tôi không thể, tôi không thể.” Vậy thì hãy trả lời tôi: Tại sao bạn không thể? Những lý do đều quy lại là, “Tôi không có thời gian, tiền bạc, hay năng lượng.” Chà, điểm thú vị là lúc nào chúng ta cũng quay về cách sử dụng ba nguồn lực của con người...

Hãy nhìn vào câu hỏi thứ hai – Vào thời điểm nào thì những lý do (lời biện hộ) đó không xác đáng? Bạn có để ý thấy tôi liên tục sử dụng từ biện hộ không? Vào thời điểm nào thì những lý do (lời biện hộ) đó không xác đáng? “Tôi không có thời gian.” ư? Bạn có thời gian đó chứ. Hãy nghĩ về điều đó. Chẳng ai có nhiều hay ít thời gian hơn bạn cả. Mọi người đều có cùng hai mươi bốn tiếng mỗi ngày, thậm chí cả Bill Gates cũng chưa tìm ra cách để làm chậm lại chu kỳ xoay của Trái đất (nhưng mà tôi nghe nói là ông ấy đang nghiên cứu vấn đề này đấy).

Lần sau, nếu bạn nghe thấy bản thân mình nói rằng, “Mình không có thời gian,” thì tôi muốn bạn ý thức được rằng bạn vừa mới nói dối. Nói rằng bạn không có thời gian là một lời nói dối. Nếu bạn nói rằng, “Mình lựa chọn không làm điều đó,” hay “Đó không phải là ưu tiên của mình ngay lúc này” – à, bây giờ thì bạn đang nói thật.

Cho dù bạn có ý thức được nó hay không, bạn cũng đang đưa ra sự lựa chọn. Lựa chọn của bạn có thể hợp lý, hoặc Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực có thể khiến bạn lựa chọn điều đó. Bạn cần phải tìm hiểu về vấn đề này.

Lấy ví dụ về lời biện hộ: “Tôi không có tiền.” Trên thực tế, sự thật là bạn có tiền, nhưng bạn đang lựa chọn phân bổ chúng vào những thứ khác ngay lúc này. Bạn có biết là bạn có thể sở hữu một chiếc xe hơi Rolls Royce ngay bây giờ không? Để tôi chỉ cho bạn cách.

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỞ HỮU MỘT CHIẾC ROLLS ROYCE NGAY BÂY GIỜ?

Giả sử bạn đang sở hữu một căn nhà và mỗi tháng bạn phải trả tiền thế chấp. Số tiền trả góp hàng tháng cho chiếc Rolls Royce cũng bằng khoảng một tháng tiền nhà thế chấp. Điều đó có nghĩa là bạn thật sự có đủ tiền để chi trả cho một chiếc Rolls Royce ngay lúc này. Dĩ nhiên, vấn đề ở đây là nếu bạn chọn chiếc Rolls Royce, bạn có thể không đủ khả năng trả tiền nhà. Vì vậy, lúc đó bạn sẽ phải sống trong chiếc xe Rolls Royce của mình. Đây rõ ràng không phải là lựa chọn tốt nhất!

Điểm mấu chốt là bạn đang phân bổ tiền bạc ngay lúc này cho những thứ mà bạn ưu tiên hàng đầu: như thực phẩm, quần áo, và nhà cửa. Vì thế, mặc dù nhiều người không tin tôi khi tôi nói ra điều này, nhưng thật sự bạn có đủ tiền cho hầu hết những thứ trong danh sách của bạn.

**BA CÁCH NÂNG CAO HIỆU SUẤT CÁ NHÂN** Ở câu hỏi 3, 4 và 5, ta thấy rằng có ba việc bạn có thể làm với những hoạt động ở cột B: bạn có thể Làm chúng, Xóa chúng, hoặc Giao phó chúng. Tôi có thể làm gì? Tôi có thể xóa gì? Và tôi có thể giao phó gì?

Đây là ba việc - Làm, Xóa, Giao Phó - mà ta có thể làm với bất cứ điều gì xảy ra trong cuộc sống. Ở câu hỏi 3: Tôi có thể làm những hoạt động nào ở cột B (dứt điểm cho xong)?, đây là những hoạt động bạn muốn giảm thiểu và hoàn tất càng nhanh càng tốt, bao gồm tính toán tiền bạc, viết báo cáo hay bất kỳ hoạt động nào mà bạn cảm thấy chán ngắt. “Nghĩ tới thôi đã đủ mệt. Tôi không muốn làm việc này nữa, nhưng tôi sẽ dứt điểm cho xong.” Giống như việc uống thuốc hay đến gặp nha sĩ, đôi khi tốt nhất là làm một lần cho xong.

Câu hỏi 4 là: Tôi có thể XÓA những hoạt động nào khỏi cột B (loại chúng đi cho rồi)? “Tôi sẽ không làm việc này. Nhất định là không. Quên nó đi; tôi muốn dẹp nó sang một bên.” Đây là những thứ mà bạn muốn xóa.

Bây giờ, hãy nhìn sang câu hỏi số 5: Tôi có thể GIAO PHÓ những hoạt động nào ở cột B (để người khác làm) và cho ai? Đây chính là chìa khóa dẫn đến thành công tối đa với nỗ lực tối thiểu. Nhóm Ba Phần Trăm đã thành thạo kỹ năng ủy thác quan trọng này.

Nếu bạn thật sự muốn nâng cao hiệu suất cá nhân, hoạt động quan trọng nhất là giao phó. Tại sao thế? Bởi khi đó, bạn bắt đầu tăng mức hiệu quả lên gấp nhiều lần và tận dụng sức mạnh đòn bẩy trong cuộc sống. Đây là điều mà những người thành công, hạnh phúc đều làm. Những người thành công, hạnh phúc tận dụng sức mạnh đòn bẩy trong cuộc sống bằng cách giao phó.



Bạn có nghĩ rằng Donald Trump đi vòng vòng xây hết tòa nhà này đến tòa nhà khác không? Không hề. Ông ấy đi vòng vòng nói với mọi người, “Hãy làm cái này, cái này, và cái này,” với cái giọng New York đặc trưng của mình. Ông ấy là bậc thầy ủy thác. Tôi không nói chúng ta phải như Donald Trump; có thể đối với bạn, việc bạn cần giao phó là giặt ủi.

Tôi phát hiện việc giao phó là bước khó nhất cho hầu hết doanh nhân, bởi họ hoặc sẽ nói, “Tôi chẳng có ai để mà giao việc cả,” hoặc họ không tin tưởng bất kỳ ai có thể làm “tốt bằng họ”. Nếu đó là niềm tin của bạn, bạn vừa mới đăng ký lên Chuyến Xe Khổ Ải rồi đấy.

Ở câu hỏi số 6, hãy liệt kê những HÀNH ĐỘNG mà bạn có thể làm để sử dụng ba nguồn lực của mình một cách hữu ích hơn. Hãy liệt kê những hành động hàng ngày và hàng tuần mà bạn có thể thực hiện để sử dụng thời gian, tiền bạc và năng lượng của mình tốt hơn. Tại sao phải lập ra danh sách này? Để bạn có thể làm nhiều hơn những thứ bạn muốn làm và bớt đi những thứ bạn không muốn làm!

Câu hỏi cuối cùng để thiết lập Hệ Thống Các Hoạt Động của bạn là: “Tôi có trách nhiệm báo cáo với ai về những hoạt động này?” Bạn có thể chịu trách nhiệm trước một nhóm, hoặc chỉ cần một người. Bạn có thể nói như thế này, “Đây là những gì tôi sẽ làm. Tôi sẽ Làm, Xóa, và Giao Phó ở một mức độ cao hơn. Nếu bạn bắt gặp tôi không làm những điều này, tôi muốn bạn báo cho tôi biết ngay lập tức.” Hãy cho người đó quyền giám sát bạn.

Quá trình này được gọi là áp lực tích cực từ người khác; tức là đi nói với tất cả mọi người rằng bạn sẽ làm một điều gì đó tích cực. Nếu bạn không thực hiện điều bạn nói, mọi người sẽ biết, và bạn sẽ cảm thấy xấu hổ. Bởi không ai muốn xấu hổ cả (đó là một Lý Do Không Nên rất lớn), bạn sẽ phải hành động.

Trở trêu là với mức độ chịu trách nhiệm cao hơn, bạn thật sự sẽ làm ít hơn và sở hữu nhiều hơn. Hãy nhớ, mục tiêu là vươn tới sự thành công tối đa với nỗ lực tối thiểu. Tôi không biết bạn thì sao, nhưng điều này nghe rất hợp lý với tôi.

**HỆ THỐNG MÔI TRƯỜNG CỦA BẠN** Hệ Thống Hỗ Trợ thứ ba của bạn là Hệ Thống Môi Trường. Bạn sống trong hai môi trường – Môi Trường Bên Ngoài và Môi Trường Bên Trong. Môi Trường Bên Ngoài bao gồm Môi Trường Nhà Ở và Môi Trường Làm Việc; trong khi Môi Trường Bên Trong bao gồm Môi Trường Cảm Xúc và Môi Trường Tinh Thần.

**BÊN NGOÀI BÊN TRONG Nhà Ở ~ Làm Việc Cảm Xúc ~ Tinh Thần** **CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG CỦA BẠN** Môi Trường Bên Ngoài là môi trường vật chất mà bạn có thể nhìn thấy và chạm vào. Bạn không thể trực tiếp nhìn thấy Môi Trường Bên Trong của mình; bạn chỉ có thể nhìn thấy tác động của nó. Hãy nhớ, hai điều quyết định chất lượng cuộc sống của bạn chính là chất lượng giao tiếp của bạn với thế giới bên ngoài, và chất lượng giao tiếp của bạn với thế giới bên trong.

Chúng ta sống trong hai thế giới. Chúng ta trải nghiệm Môi Trường Bên Ngoài, nhưng ai là người trải nghiệm? Chính là bạn. Bạn là người trải nghiệm Môi Trường Bên Ngoài thông qua Môi Trường Bên Trong với những cảm xúc, linh hồn, tinh thần, và tâm trí của mình.

**BƯỚC RA KHỎI VÙNG QUEN THUỘC** Trong những buổi hội thảo, tôi hỏi mọi người, “Bao nhiêu người ở đây cảm thấy thói quen bừa bộn là một vấn đề trong cuộc sống?” Có khoảng 75% cánh tay giơ lên. Tại sao chúng ta lại khó chịu với sự bừa bộn? Mặc dù tôi có thể đưa ra cho bạn rất nhiều câu trả lời khác nhau ở bề mặt, nhưng chung quy lại, nó là nỗi sợ hãi. Nỗi sợ buộc ta ở mãi trong Vùng Quen Thuộc. Có lẽ bạn đã nghe hàng triệu lần câu nói rằng bạn phải “bước

ra khỏi vùng thoải mái”. Nhưng hãy thử cân nhắc điều này xem:

Giả sử bạn đang lái xe trên con đường đời với một chân đặt trên bàn đạp thẳng. Bạn ý thức được mình đang kìm hãm bản thân và bạn không thích điều đó. Nếu không phải thế, bạn đã không đọc quyển sách này.

Bây giờ, câu hỏi của tôi đặt ra cho bạn là: Cảm giác đó có thoải mái không? Cảm giác đi trên con đường đời với một chân đặt trên bàn đạp thẳng có thoải mái không?

Bạn và tôi đều biết rằng nó chẳng hề thoải mái chút nào. Trên thực tế, nó hoàn toàn KHÔNG thoải mái. Tuy nhiên, đó lại là cảm giác quen thuộc. Điểm mấu chốt ở đây là:

Bạn không cần phải bước ra khỏi vùng thoải mái – bởi “vùng thoải mái” đó không hề tồn tại.

Bạn cần thoát khỏi Vùng Quen Thuộc.

Có thể bạn đã quen với cảnh bừa bãi. Có thể bạn đã quen với việc giới hạn bản thân. Có thể bạn đã quen với việc tự cản trở mình tiến đến thành công. Rõ ràng là bạn đang như vậy. Nhưng chắc chắn là bạn không cảm thấy thoải mái cho lắm.

Mục đích của quyển sách và công việc giảng dạy của tôi là giúp bạn thoát khỏi Vùng Quen Thuộc khiến thành công cứ rời xa bạn, và giúp cho bạn làm quen, để cuối cùng là cảm thấy thoải mái với việc cho phép bản thân mình thành công ở mức cao nhất.

**DỌN DẸP ĐỒNG BỪA BỘN** Tôi hay nói rằng nếu có chuyển sang một công việc kinh doanh khác, đó sẽ là ngành cung cấp kho chứa hàng. Tại sao ư? Bởi con người ta bị ám ảnh với việc mua sắm đồ đạc! Và khi có quá nhiều đồ trong nhà,

họ có bỏ chúng đi không? Không, họ mua thêm một kho chứa khác. Họ thậm chí không thể đưa xe vào trong ga-ra – chiếc xe tội nghiệp ấy phải đậu bên ngoài bởi đã có quá nhiều đồ chất trong ga-ra rồi. Nếu điều này nghe có vẻ quen thuộc với bạn, bạn không hề đơn độc!

Tại sao ta cần loại bỏ những thứ bừa bộn? Lý do cốt yếu là nếu bạn đang gặp những vấn đề hỗn loạn về vật chất hay cảm xúc – nghĩa là sự hỗn loạn nội tâm hoặc ngoại cảnh – thì bạn khó mà đón nhận điều tốt đẹp hơn. Đó còn là quy luật vũ trụ. Tôi không tự chế ra đâu; tôi chỉ đơn thuần cung cấp thông tin mà thôi.

Có bao giờ bạn để ý là khi dọn dẹp đồ đạc, bạn cảm thấy khá hơn không? Tôi biết là bạn để ý thấy điều này. Sau khi một trong những học viên của tôi dọn dẹp xong mớ lộn xộn trong Môi Trường Bên Ngoài và Môi Trường Bên Trong, cô cho biết công việc kinh doanh tăng trưởng gấp đôi chỉ trong vòng ba tuần!

Một khách hàng khác của tôi không thể nhìn thấy tấm thảm trong văn phòng mình bởi cô ấy có quá nhiều đồ đạc bày bừa khắp nơi. Sau khi dọn dẹp xong, cô kể có cả thấy mười bảy bịch rác trong một văn phòng nhỏ. Bạn đoán được gì không? Chỉ trong vòng ba mươi ngày, cô ấy kiếm được thêm kha khá tiền từ việc kinh doanh, đủ để thay tấm thảm cũ kỹ mà trước giờ cô không nhìn thấy.

Việc dọn dẹp đồ đạc bừa bộn thật sự hiệu quả. Hãy chấp nhận nó – và tận dụng nó để gặt hái lợi ích cao nhất.

**BÀI TẬP: THIẾT LẬP HỆ THỐNG MÔI TRƯỜNG CỦA BẠN 1.**  
Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Nhà Ở của tôi là gì?

2. Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Làm Việc của tôi là gì?

3. Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Cảm Xúc của tôi là gì?

4. Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Tinh Thần của tôi là gì?

5. Tôi có thể thực hiện HÀNH ĐỘNG gì để dọn dẹp đồng bừa bộn trong Môi Trường Bên Ngoài của mình?

6. Tôi có thể thực hiện HÀNH ĐỘNG gì để dọn dẹp đồng bừa bộn trong Môi Trường Bên Trong của mình?

Câu hỏi về Hệ Thống Môi Trường 1 & 2 – Những chương ngại lớn nhất trong Môi trường Nhà Ở và Làm Việc của tôi là gì?

Bạn có thể viết xuống mười, hai mươi trở ngại hoặc nhiều hơn. Hãy thành thật về những chương ngại lớn nhất đang tồn tại trong Môi Trường Bên Ngoài của bạn. Trong Môi Trường Nhà Ở, nó có thể là cánh cửa kêu cọt kẹt, cái cửa sổ cần được thay mới. “Mấy bậc thang này thật choán chỗ. Tôi không thể bước vào ga-ra của mình.” Bất kể chương ngại đó là gì – và bạn biết rõ chúng – hãy viết ra.

Còn Môi Trường Làm Việc thì sao? “Tôi không tìm thấy mớ hồ sơ giấy tờ của mình. Tôi không có phần mềm làm việc phù hợp. Tôi không biết máy tính của tôi ở đâu. Máy tính của tôi cũ quá rồi cứ hư lên hư xuống.”

Đồng bừa bãi lộn xộn không chỉ là những thứ tạp nham hổng hóc. Cũng có thể hiểu theo nghĩa là bạn cần những công cụ mà hiện giờ bạn còn thiếu. Liệu bạn có kỳ vọng xây một căn nhà đẹp chỉ với một cây búa, một cái tua-vít, và hai cây đinh không? Bạn cần phải có đầy đủ dụng cụ và nguyên liệu cần thiết để hoàn tất công việc.

Nếu bạn cần máy tính xách tay, phần mềm, nhân viên trợ lý, điện thoại mới, hay bất kỳ thiết bị nào khác, chúng cũng

có thể là một số chương ngại lớn nhất cản đường cản lối bạn. Hãy viết xuống những thứ bạn biết là bạn đang cần mà không có.

Giọng nói tiêu cực trong đầu bạn sẽ bảo rằng, “Mình không có tiền!” Bạn còn lạ gì nữa chứ? Cứ viết ra hết đã.

Câu hỏi về Hệ Thống Môi Trường 3 & 4 – Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Cảm Xúc và Tinh Thần của tôi là gì?

Hai thành phần lớn nhất trong cái đồng hỗn độn cảm xúc là nỗi sợ hãi và sự oán giận. Sợ hãi thuộc về tương lai; oán giận thuộc về quá khứ.

Rất nhiều người nói chúng ta đặt một chân ở quá khứ, một chân ở tương lai, và bạn thừa biết chúng ta đang làm gì ở hiện tại. Những chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Cảm Xúc của bạn là gì?

Tiếp theo, hãy trả lời tôi đâu là chương ngại lớn nhất trong Môi Trường Tinh Thần của bạn. Đối với hầu hết mọi người, đó chính là: Họ không tin phép mầu sẽ xảy ra với họ.

Tôi muốn bạn hãy bắt đầu tin rằng phép mầu cũng có thể xảy đến với bạn – mà không chỉ với những người khác. Tôi muốn bạn nhận ra rằng, không chỉ phép mầu xảy đến với bạn, mà sự thật: bạn là một phép mầu.

Bạn có biết sự sống là phép mầu tuyệt diệu đến nhường nào không? Nếu chúng ta luôn mang theo cảm giác tôn kính đó bên mình, bạn sẽ trải nghiệm và nhớ mãi phép mầu cuộc sống.

Giờ bạn đã xác định được những chương ngại trong Môi Trường Bên Trong và Môi Trường Bên Ngoài. Bây giờ, chúng

ta hãy cùng bàn về những hành động thích hợp để dọn dẹp đồng lộn xộn này.

Câu hỏi về Hệ Thống Môi Trường 5 & 6 – Tôi có thể thực hiện HÀNH ĐỘNG gì để dọn dẹp đồng bừa bộn trong Môi Trường Bên Trong và Bên Ngoài trong tuần này?

Nhiều người hỏi tôi, “Noah, tôi nên bắt đầu từ đâu – Bên Trong hay Bên Ngoài?” Tôi luôn bảo họ rằng, “Hãy bắt đầu từ bên ngoài.” Tôi biết điều này nghe có vẻ khác thường, bởi bạn sẽ trả lời, “Tôi muốn cảm thấy tốt đẹp hơn từ bên trong!” Đừng lo, bạn sẽ cảm thấy như thế.

Môi Trường Bên Ngoài gồm những thứ bạn có thể nhìn thấy và chạm vào. Trong trường hợp bạn chưa để ý, Môi Trường Bên Ngoài tác động rất lớn đến cảm xúc và tinh thần của bạn.

Bạn không tìm thấy mớ hồ sơ giấy tờ ư? Đồ đạc chất đống khiến bạn vướng chân? Thật bừa bộn hết sức. Bực bội lắm đúng không? Dĩ nhiên rồi. Bực bội là một cảm giác, và cảm giác là do một điều gì đó gây ra. Thế nên, khi bạn loại bỏ được nguyên nhân ngoại cảnh gây ra cảm giác đó, bạn sẽ thấy vui hơn.

Hãy sắp xếp ngăn nắp tủ quần áo, đồng tài liệu, dọn dẹp sạch sẽ bàn làm việc và hộp thư điện tử. Quảng hết những món không còn giá trị sử dụng đi. Bạn thật sự không cần đến mấy bản sao kê tài khoản ngân hàng từ 20 năm trước đâu.

Bố tôi là một trường hợp điển hình. Cái gì ông cũng giữ lại. Tôi đã nói ông rất nhiều lần, “Bố à, làm gì mà bố còn cần đến mớ tài liệu từ năm 1972 nữa.” Ông vẫn không muốn bỏ đi, nhưng tôi đã khiến, à không, khuyến khích ông quảng nó đi. Và bạn biết sao không? Mỗi lần như thế ông đều cảm thấy dễ chịu hơn. (Còn tại sao ông không nhớ được cảm giác

ấy lại là một chuyện bí ẩn.) Nhân tiện, thật tốt biết mấy khi nhờ một người bạn phụ dọn dẹp đồng lộn xộn. Bạn còn nhớ Hệ Thống Con Người chứ? Nếu bạn cảm thấy không thể làm một mình, hãy nhờ vả bạn bè. Có thể là đứa con lớn của bạn, đứa mà lúc nào cũng ca cẩm, “Bố, mẹ, khi nào thì bố mẹ mới bỏ cái đồng này đi đây?” Cũng có khi nhà của con bạn rất gọn ghẽ vì đồ của chúng đang nằm cả ở nhà bạn! Hãy gọi cho chúng và nói rằng, “Con yêu, mẹ sắp vứt mấy món đồ của con vào ngày thứ bảy này. Con có định ghé qua lấy vài thứ con còn muốn dùng không?”

Đừng nghĩ là bạn phải làm việc này một mình. Thật ra là tôi khuyến khích bạn không nên làm một mình. Hãy nhờ đến sự hỗ trợ cần thiết từ Gương Yêu Thương ở nhà và Neo Chuẩn Mục nơi công sở. Bạn đã nắm được thứ tự của hệ thống hiệu nghiệm này chưa?

Một ý cuối cùng: Môi Trường Bên Trong và Bên Ngoài của bạn không hề tĩnh lặng và đứng yên một chỗ, ngược lại nó cực kỳ năng động và sôi nổi. Chỉ vì bạn đã dọn dẹp đồng lộn xộn trong tuần này không có nghĩa là bạn không phải tiếp tục dọn dẹp vào tuần kế tiếp. Một trong những giáo sư đại học của tôi, một Phật tử, đã nói, “Một nửa cuộc đời ta là dọn dẹp.” Bạn ăn tối xong, thì chén đĩa phải bẩn. Và bạn rửa sạch chúng. Hôm sau mọi thứ lại lặp lại. Đó chính là cuộc sống.

**HỆ THỐNG NỘI QUAN CỦA BẠN** Nội quan có nghĩa là “nhìn vào bên trong mình”. Tại sao điều này lại quan trọng? Rất đơn giản: Bạn cần phải xác định xem mình có đang đi đúng hướng để thành công hay không. Có thể bạn đang theo đuổi một thứ mà bạn không còn thật sự mong muốn, hay có thể bạn đang đi về hướng ngược lại nơi bạn muốn đến.

Thế giới là một nơi ồn ào, càng lúc càng ồn. Khi bạn tản bộ giữa thiên nhiên hữu tình hay trên bãi biển và lặng lẽ ngắm



mây trời, bãi cát, cây cỏ, núi rừng, hay sông nước, có bao giờ bạn để ý cảm giác dễ chịu trong lòng không?

Tôi không có ý nói bạn phải lên núi hay đi dạo bãi biển mỗi ngày. Ý tôi là bạn cần cài đặt Hệ Thống Nội Quan vào cuộc sống, để nắm được mọi tiến trình đang diễn ra bên trong và bên ngoài bạn mỗi ngày.

**BÀI TẬP: THIẾT LẬP HỆ THỐNG NỘI QUAN CỦA BẠN** 1. Tôi có thể thực hiện HÀNH ĐỘNG gì ngày hôm nay để xem xét nội tâm?

2. Khi nào là lúc dễ dàng nhất để tôi thực hiện điều này?

3. Tôi đã gặt hái được thành công nào ngày hôm nay?

4. Tôi đã đạt được thành quả nào đáng tự hào ngày hôm nay?

5. Tôi có đang đi đúng hướng không? Liệu công ty/đội nhóm/sự nghiệp của tôi có đi đúng con đường mà tôi thật sự mong đợi?

6. Tôi có thể thực hiện HÀNH ĐỘNG nào để luôn đi đúng hướng?

Vâng, tôi biết bạn bận rộn. Vâng, tôi biết bạn có cả tỷ việc phải làm ngày hôm nay. Nhưng nếu KHÔNG suy xét nội tâm, nó có giúp bạn và cuộc sống của bạn dễ dàng hơn không?

Dù bạn có thích hay không thì Nhóm Ba Phần Trăm đều sắp xếp được thời gian để suy xét nội tâm mỗi ngày, và họ cũng bận rộn như bạn cả thôi. Có thể họ sẽ không ngồi thiền (mặc dù nhiều người trong số họ làm thế), nhưng họ chắc chắn có một hệ thống đang hoạt động để đảm bảo mình luôn đi đúng hướng.

**HÃY LÀM ĐIỀU PHẢI LÀM** Bạn có bao giờ để ý mọi thứ bạn phải làm trong ngày rồi cuộc cũng hoàn thành không? Lấy ví dụ, một ngày như mọi ngày, đột nhiên chuông điện thoại reo. Ai đó báo rằng bạn thân của bạn đang trong phòng cấp cứu và bạn phải đến ngay. Liệu bạn có nói, “Xin lỗi, tôi bận quá” không? Hay bạn sẽ bỏ tất cả để chạy ào vào bệnh viện?

Liệu việc “đến bệnh viện” có nằm trong danh sách những việc cần làm của bạn hôm nay không? Dĩ nhiên là không! Nhưng Lý Do Nên của việc có mặt tại bệnh viện chiến thắng Lý Do Không Nên, và bạn hành động dựa trên thứ tự ưu tiên này.

Đừng đợi đến khi khẩn cấp rồi mới quan tâm chăm sóc những thứ quan trọng như bản thân bạn hay sự bình an trong tâm hồn bạn. Đa số mọi người đều ngồi chờ cuộc sống diễn ra, để rồi tự hỏi tại sao mình không hạnh phúc, cũng chẳng thành công. Nếu bạn không thiết lập Hệ Thống Nội Quan, cái đồng thông tin rối rắm và những việc phải làm có thể khiến cả những người bình an nhất choáng ngợp.

Các bài tập Suy Xét Nội Tâm Hàng Ngày có thể bao gồm: Viết nhật ký Ngồi thiền Cầu nguyện Đọc sách thánh hiền Tản bộ giữa thiên nhiên Làm vườn Đây đều là những HOẠT ĐỘNG mang tính suy ngẫm bởi chúng cho phép bạn nhìn nhận tâm hồn mình và kết nối với Bản Chất Đích Thực của bạn.

Bạn có thể làm gì để cho phép bản thân nghe được giọng nói nhỏ nhẹ, lặng lẽ trong tâm ấy? Đó chính là Bản Chất Đích Thực của bạn. Hệ Thống Nội Quan sẽ cho phép bạn kết nối lại với trực giác, bản ngã, hay bất kỳ thứ gì bạn muốn gọi tên. Nó là một phần trong tất cả chúng ta.

Chúng ta ai cũng từng có một linh cảm nào đó, và rồi mọi sự xảy ra đúng y như vậy. Nhưng có bao nhiêu lần điều ngược lại đã xảy ra? Bạn làm một việc gì đó, nhìn lại các dữ kiện và kết luận, “Mình đã biết là không nên làm việc này mà!” Tất cả chúng ta đều từng như vậy. Đó là lý do ta cần tăng cường sự kết nối với Bản Chất Đích Thực – để có thể đưa ra lựa chọn sáng suốt hơn tại những thời điểm quyết định.

**CÔNG NHẬN THÀNH CÔNG CỦA BẠN** Bên cạnh việc công nhận người khác (Hệ Thống Con Người), bạn cũng cần học cách công nhận thành công của chính mình. Hầu hết chúng ta đều làm điều hoàn toàn trái ngược và dằn vặt bản thân vì những gì ta không làm. Chúng ta nhìn vào danh sách việc phải làm của mình rồi than, “Ôi, mình đã không làm cái này, không làm cái kia.” Thay vào đó, hãy công nhận những gì bạn đã làm.

Con người tìm thấy nguồn động lực từ thành công, không phải từ thất bại.

Nếu bạn thật sự muốn động viên khích lệ bản thân bằng những điều tích cực, mỗi tối trước khi đi ngủ, hãy công nhận những gì bạn đã làm đúng trong ngày hôm đó. Thật vậy, bạn đã làm rất nhiều điều đúng đắn ngày hôm nay! Hãy viết ra, suy ngẫm, và tập trung vào những điều đó.

Những gì bạn dành sự quan tâm chú ý sẽ ngày càng phát triển. Hầu hết chúng ta đều trách móc bản thân về những gì mình đã làm “sai”. Nhưng nếu mãi bận tâm đến những thứ bạn không có, chưa có, và đã làm “sai”, đoán xem bạn sẽ nhận lại được gì? Tại sao không làm điều bạn vẫn đang làm, nhưng dùng nó để mang lại lợi ích cho chính mình thay vì hành hạ bản thân như vậy?

Chính những thành tựu nhỏ tạo nên sự khác biệt lớn. Hãy công nhận những gì bạn đã làm được, chẳng hạn như, “Mình

đã gọi xong cú điện thoại tế nhị đó. Mình đã hoàn thành bản tin định kỳ. Mình đã giữ liên lạc với khách hàng tiềm năng này. Mình đã tổ chức buổi họp ngày hôm nay.”

Bạn không thể kiểm soát kết quả, nhưng bạn có thể làm chủ HÀNH ĐỘNG của mình. Bạn không thể kiểm soát liệu một người nào đó sẽ mua hàng của bạn hay liệu bạn có được thăng chức hay hàng tỷ thứ khác. Nhưng, bạn có thể làm chủ những việc bạn làm để tác động lên những điều đó, và cách bạn phản ứng với điều vừa xảy ra.

Ngay cả khi mọi người nói “không”, hãy cứ kiên định bước tới – bởi đó là cách của những người thành công.

**HỆ THỐNG ĐƠN GIẢN HÓA CỦA BẠN** Khi chúng ta nhìn vào bốn hệ thống trước – Con Người, Hoạt Động, Môi Trường và Nội Quan – chúng đều dẫn đến một kết luận tự nhiên và logic: nhu cầu Đơn Giản Hóa.

Như tôi đã từng đề cập, thế giới ngày càng ồn ào và hỗn tạp. Chúng ta không sống trong Thời Đại Thông Tin; chúng ta đang sống trong Thời Đại Quá Tải Thông Tin. Có quá nhiều thông tin: quá nhiều thứ chi phối, quá nhiều kênh đài, quá nhiều email. Trớ trêu thay, khi chúng ta có quá nhiều lựa chọn trong cuộc sống, mức độ stress của ta cũng tăng theo, bởi ta phải chịu thêm áp lực khi phải lựa chọn sao cho “đúng”!

Tôi muốn bạn viết câu sau thật to thật rõ, và đặt chúng trên bàn nơi bạn có thể nhìn thấy mỗi ngày:

**ĐƠN GIẢN HÓA CUỘC SỐNG, HỆ THỐNG HÓA CÔNG VIỆC**  
Giả sử bạn đang lái xe trên đường cao tốc và quyết định kiểm thử gì đó bỏ bụng. Bạn nhìn thấy cánh cổng vòm màu vàng và tấp vào cửa hiệu McDonald's. Bạn bước vào gọi một phần Big Mac. Liệu nhân viên bán hàng 15 tuổi đứng đằng

sau quây có nói rằng, “Ồ, xin chờ một chút. Để tôi xem lại cách làm một Big Mac đã.” không?

Dĩ nhiên, nhân viên phục vụ ở các chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh thường rối tung rối mù, nhưng quy trình của nó thì được hệ thống hóa và đơn giản hóa. Làm sao ta biết nó đơn giản và được sắp xếp hợp lý? Bởi kết quả cho ra đều giống nhau dù bạn có đi đến bất kỳ nơi đâu trên thế giới – và đây thường là công việc đầu tiên của các nhân viên trong tiệm. Trong khi bạn có thể tranh cãi về chất lượng thức ăn, bạn khó mà có thể nghi ngờ về sự thành công của một dây chuyền sản xuất đã được hệ thống hóa như thế.

Mọi công ty và tổ chức thành công đều được hệ thống hóa. Ngược lại, những cá nhân, đội nhóm, phòng ban, công ty và tổ chức nào chưa hệ thống hóa đều không hoạt động với năng suất hoặc tiềm năng cao nhất.

Bạn có thể thực hiện điều này cho cuộc sống của mình và chắc chắn bạn có thể thực hiện điều này cho công việc của mình. Xuất phát điểm để Đơn Giản Hóa chính là quá trình ủy thác.

**BÀI TẬP: THIẾT LẬP HỆ THỐNG ĐƠN GIẢN HÓA CỦA BẠN 1.**  
Tôi muốn giao phó những công việc nào tôi đang thực hiện cho một người nào khác?

2. Tôi muốn ủy thác những công việc đó cho ai?

3. Phần lợi của tôi trong việc ủy thác này là gì?

4. Phần lợi của họ là gì?

5. Phần lợi lớn hơn cả là gì?

6. Tôi có thể thực hiện những HÀNH ĐỘNG gì để giao phó công việc ngày hôm nay nhiều hơn ngày hôm qua?

Có thể bạn sẽ nói, “Nhưng mà Noah, tôi chẳng có ai để giao phó công việc cả!” Vâng, tôi đã nghe câu nói này cả tỷ lần rồi. Trong một khoảng thời gian dài, tôi cũng chẳng có ai để mà ủy thác với giao phó. Đối với tôi, nội cái việc đọc hết 2.517 email mỗi ngày đã tốn không biết bao nhiêu thời gian, mà còn làm cạn bể chứa của tôi nữa. Sau khi xác định được phần lợi của tôi, phần lợi của họ, và phần lợi lớn hơn cả, cuối cùng tôi đã có thể giao phó công việc đó, và hiệu suất làm việc của tôi tăng vọt.

THẮNG LỢI X THẮNG LỢI X THẮNG LỢI = THẮNG LỢI<sup>3</sup> Có lẽ bạn đã từng nghe nói đến khái niệm Hai Bên Cùng Thắng, nghĩa là Tôi Thắng và Bạn Thắng, hay là lợi ích chung. Nhưng còn có một cấp bậc thỏa thuận khác cao hơn mà tôi gọi là Thắng Lợi Lũy Thừa Ba – Thắng Lợi<sup>3</sup>. Thắng Lợi Lũy Thừa Ba tương đương với Thắng Lợi nhân Thắng Lợi nhân Thắng Lợi. Có nghĩa là Tôi Thắng, Bạn Thắng, và Thế Giới Thắng. Những nhà lãnh đạo thật sự không chỉ tập trung vào Thắng Lợi của mình và của người khác, họ còn tập trung vào Thắng Lợi cho thế giới nữa. Có bao giờ bạn để ý thấy con người sẽ làm nhiều hơn, và sẵn sàng hơn, khi họ tin rằng họ đang góp phần vào một mục đích cao hơn, một lý tưởng xa hơn hay một thứ gì đó lớn hơn bản thân họ không?

Có lẽ bạn đã từng chứng kiến điều này trong cuộc sống của mình và của những người xung quanh. Tại sao bạn lại xung phong tình nguyện? Tại sao bạn làm từ thiện? Đó là bởi bạn muốn cảm thấy mình đang góp phần vì một mục đích vĩ đại (bạn có nhớ cảm giác thấy mình quan trọng và có đóng góp mà tôi đã nói không?). Có thể bạn không tin, nhưng bạn đang làm điều tương tự trong công việc và cuộc sống của bạn đấy.

Những người mà tôi làm việc cùng tại The Success Clinic biết rằng chúng tôi đang mang lại một điều gì đó lớn hơn tất cả chúng tôi, bởi công việc này cho phép chúng tôi tác

động đến cuộc sống của hàng hà sa số người trên khắp thế giới. Công việc của tôi, dưới danh nghĩa là người sáng lập công ty, là truyền tải tầm nhìn đó cho những người làm việc với tôi, bởi họ không thể nào hiểu được điều này bằng cách tự tìm hiểu hay đọc suy nghĩ của tôi.

Bạn, với tư cách là lãnh đạo nhóm, phòng ban, hay tổ chức, cũng có thể làm như vậy. Bạn có thể giao tiếp về phần lợi lớn hơn với những người bạn làm việc chung và những người bạn ủy thác, bởi càng hiểu về điều này, họ sẽ càng đồng tâm hiệp lực trong mọi việc họ làm.

Lấy ví dụ, sứ mệnh của The Success Clinic được gói gọn trong một câu:

Chúng tôi đang tạo nên một quốc gia và thế giới của những Gương Yêu Thương.

Nếu bạn cảm thấy hứng thú với điều đó, chúng tôi chào mừng bạn gia nhập. Nếu không, đồng nghĩa với việc bạn không phải là người phù hợp.

Nếu bạn nói, “Chà, tôi chỉ muốn nhận lương mà thôi,” thì tôi xin thẳng thắn nói rằng bạn sẽ không thấy vui khi làm việc cùng chúng tôi đâu. Muốn nhận lương rồi về nhà chẳng có gì sai cả. Vấn đề ở chỗ là nhóm chúng tôi gồm những người hào hứng với việc giúp đỡ hàng triệu người khác và nâng cao ý thức của thế giới này. Nếu muốn thành công hơn, bạn cần truyền đạt tầm nhìn của mình rõ ràng như thế.

**TÔI THẮNG, BẠN THẮNG, THẾ GIỚI THẮNG** Lấy ví dụ đơn giản như đọc email ở trên, tôi biết rõ là mình muốn ủy thác công việc nào (Câu Hỏi Đơn Giản Hóa 1). Vấn đề là tôi chưa có ai để giao phó công việc đó cả (Câu Hỏi Đơn Giản Hóa 2).

Tôi biết phần lợi của tôi là giành lại phần lớn thời gian trong ngày mà tôi đang dành cho những email vô ích (Câu Hỏi

Đơn Giản Hóa 3). Tôi có cảm giác như hàng giờ đồng hồ trong ngày của mình đang bị cướp đi một cách trắng trợn. Chưa kể, tôi còn kiệt sức và bức bối sau khi cố gắng đọc hết đồng email đó. Tôi biết là bạn cũng hiểu cảm giác này! Tất cả chúng ta đều phải đối mặt với những công việc đang rút cạn thời gian và năng lượng của chúng ta.

Vậy nên phần lợi của tôi đã quá hiển nhiên và rõ ràng. Sau đó, tôi xác định phần lợi của họ (Câu Hỏi Đơn Giản Hóa 4), mặc dù lúc đó tôi chưa có ai cả. Tôi đơn giản nhận ra rằng, với công việc đọc email, phần lợi của người trợ lý mới (dù cho cô ấy là ai) sẽ là: được trả lương. Thậm chí trước khi tìm ra cô ấy, tôi đã xác định rằng nhận được mức lương tốt đồng nghĩa với việc cô ấy có lợi.

Thứ hai, do không cần phải đọc tất cả những email rác đó nữa, tôi sẽ thật lòng cảm kích cô ấy. Tôi nhớ rằng hầu hết mọi người sẽ làm nhiều hơn để nhận được sự trân trọng hơn là tiền bạc – mặc dù trong trường hợp này, cô ấy nhận được cả hai.

Cuối cùng, tôi xác định phần lợi lớn hơn cả (Câu Hỏi Đơn Giản Hóa 5). Bởi trợ lý mới của tôi sẽ góp phần vào việc giúp tôi hạnh phúc hơn và làm việc hiệu quả hơn, cô ấy cũng sẽ biết rằng bây giờ chúng tôi có khả năng giúp đỡ nhiều người hơn và tạo nên sự khác biệt lớn hơn cho thế giới. Chính vì vậy, khi tôi ủy thác một công việc tưởng chừng vô thưởng vô phạt như email, thời gian của tôi đã được giải phóng, và cô ấy nhận được cảm giác quan trọng và có đóng góp, rồi toàn thế giới cũng có lợi.

Trong khi bạn có thể nghĩ rằng tất cả những điều này nghe có vẻ đao to búa lớn, nhưng dù thế nào đi nữa thì nó cũng có tác dụng. Là một nhà lãnh đạo, bạn phải giao tiếp cả ba phần lợi với bản thân bạn và nhóm của bạn. Trách nhiệm của họ không phải là quyết định phần lợi của họ hay phần



lợi lớn hơn. Những người thành công và hạnh phúc giao tiếp cả ba phần lợi này, dù cho họ có nhận thức điều này hay không. Đó là lý do vì sao họ có quá nhiều thứ mà những người còn lại trên thế giới mong muốn.

Bạn không cần phải là một diễn giả tài ba hay một nhà hùng biện; nhưng nếu bạn muốn tận hưởng thành công tối đa với nỗ lực tối thiểu, bạn cần hiểu và giao tiếp một cách hiệu quả cả ba phần lợi này, không chỉ với người khác mà còn với cả chính bản thân bạn.

Giàu có đích thực còn hơn cả việc nhận được số tiền lương hậu hĩnh. Trong khi việc muốn và nhận được nhiều tiền hơn không có gì sai cả, nhưng giàu có đích thực nghĩa là bạn giúp đỡ được thêm nhiều người, tác động đến cuộc sống của nhiều người hơn, và góp phần cải thiện thế giới. Đó là lý do tại sao Đơn Giản Hóa Cuộc Sống và Hệ Thống Hóa Công Việc – và thiết lập tất cả 5 Hệ Thống Hỗ Trợ thiết yếu – sẽ cho phép bạn tận hưởng hạnh phúc và giàu sang hơn với nỗ lực ít hơn rất nhiều.

**TÓM TẮT NHANH 1.** Có 5 Hệ Thống Hỗ Trợ thiết yếu cần phải vận hành hiệu quả để bạn có thể tận hưởng hạnh phúc và thành công. Cũng như căn nhà và cơ thể bạn, nếu những hệ thống này không hoạt động ở mức tối ưu, bạn sẽ không hài lòng với kết quả đạt được.

2. Năm Hệ Thống Hỗ Trợ là: Con Người, Hoạt Động, Môi Trường, Nội Quan, và Đơn Giản Hóa. Nếu một hay nhiều hệ thống này không hoạt động ở mức tối ưu, thành công và sự bình an trong tâm hồn bạn sẽ bị giới hạn rất nhiều.

3. Hệ Thống Con Người của bạn bao gồm khả năng Công Nhận, Yêu Cầu, Chấp Nhận, Chịu Trách Nhiệm, và Đặt Câu Hỏi Trao Quyền.

4. Hệ Thống Hoạt Động nghĩa là làm nhiều hơn những việc làm đầy bể chứa của bạn và giảm bớt những việc làm cạn bể chứa của bạn.

5. Hệ Thống Môi Trường nghĩa là dọn dẹp sạch sẽ những đồng bừa bộn trong Môi Trường Bên Trong và Môi Trường Bên Ngoài của bạn.

6. Hệ Thống Nội Quan nghĩa là thực hiện những hoạt động suy ngẫm hàng ngày – như ngồi thiền, cầu nguyện, viết nhật ký – nhằm giúp bạn đi đúng hướng tới những gì bạn thật sự mong muốn.

7. Hệ Thống Đơn Giản Hóa nghĩa là Đơn Giản Hóa Cuộc Sống và Hệ Thống Hóa Công Việc. Đơn giản hóa và hệ thống hóa là dấu hiệu phân biệt những người giàu có đích thực và thành công tốt bậc. Khi bạn thiết lập cả 5 Hệ Thống Hỗ Trợ thiết yếu ở mức độ tối ưu nhất trong cuộc sống và công việc, bạn sẽ tận hưởng thành công và hạnh phúc hơn nhưng lại tốn ít thời gian, tiền bạc và nỗ lực hơn bao giờ hết.

Hành động tiếp theo: Hãy liệt kê ba điều mà bạn có thể thực hiện từ chương này trong vòng 7 ngày tới để thiết lập 5 Hệ Thống Hỗ Trợ trong cuộc sống và công việc của bạn.

1.

2.

3.

MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 3:

1. Tại sao mình có nhiều sự hỗ trợ trong cuộc sống?

2. Tại sao các nhà lãnh đạo được mình thu hút đến thế?

3. Tại sao mình chịu trách nhiệm thực hiện những việc làm đầy bể chứa?
4. Tại sao mình sử dụng năng lượng hiệu quả như vậy?
5. Tại sao mình yêu thích việc bỏ đi những thứ không còn phù hợp với Con Người Thật Của Mình nữa?
6. Tại sao mình thích giữ cho Môi Trường Bên Ngoài sạch sẽ?
7. Tại sao mình thích giữ cho Môi Trường Bên Trong thoáng đãng?
8. Tại sao mình lắng nghe trực giác khi đưa ra những quyết định lớn?
9. Tại sao mình chịu trách nhiệm cho việc đơn giản hóa cuộc sống?
10. Tại sao mình tận hưởng việc đơn giản hóa cuộc sống và hệ thống hóa công việc?

## **Chương 7 : Bước 4 - Vùng Không Mục Tiêu và Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu**

“Nhiều người đang leo lên những nấc thang thành công nhưng chiếc thang lại được dựng sai hướng.”

- STEPHEN COVEY ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NẸO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN

Mới đây, tôi vừa tham dự một cuộc hội nghị kinh doanh với 200 người thành công đến mức khó tin. Họ đều là những nhân vật “cộm cán” trong giới kinh doanh. Tôi chưa bao giờ ở cùng một căn phòng với nhiều tỷ phú đến vậy. Bạn có thể nhận ra nhiều nhân vật từng xuất hiện trên truyền hình hay những dự án kinh doanh “hàng khủng”. Mỗi người chúng tôi phải trả 10.000 đô-la để tham dự. Cái giá không rẻ chút nào, đúng không?

Tuy nhiên, thậm chí ở mức thành công tài chính cao nhất này, tôi vẫn cảm thấy bàng hoàng khi rất nhiều lần phát hiện ra rằng, những người trong gian phòng này vẫn đang giới hạn tiềm năng bản thân. Lấy ví dụ, một doanh nhân nọ kiếm được 20 tỷ đô mỗi năm. Anh ấy nói với tôi rằng khi anh ấy bắt đầu làm lớn, anh ấy bắt đầu cảm thấy lo lắng, bởi chuyện này chưa từng xảy ra với anh ấy (bạn còn nhớ Vùng Quen Thuộc chứ?). Vì vậy, anh ấy bắt đầu tự hủy hoại mình, nhưng điểm đáng kinh ngạc nhất ở đây chính là anh ấy có thể thấy trước điều đó nhưng lại không thể ngừng được. Anh ấy có cảm giác giống như đang ngồi trên một con tàu, và con tàu đang đâm thẳng vào vách đá dựng đứng, còn anh

ấy thì bất lực không thể ngăn chuyện đó xảy ra. Anh ấy đã đánh mất khoảng 170.000 đô trong vòng một tuần chỉ vì đơn giản là anh ấy không biết làm cách nào cho phép bản thân mình thành công.

Cuối cùng, anh thở dài, “Đáng tiếc là lúc đó tôi không biết đến hệ thống của anh, bởi vì nếu tôi làm theo những gì anh hướng dẫn, biết đâu tôi đã không mất toàn bộ số tiền đó!”

### “ĐẶT MỤC TIÊU” - KHÔNG HỀ ĐƠN GIẢN

Lý do chúng ta đặt ra mục tiêu và không đạt được nó không có nghĩa là chúng ta không đủ giỏi, không đủ thông minh, hay không đủ khả năng để đạt được điều chúng ta muốn. Có ba lý do khiến chúng ta không đạt được mục tiêu:

1. Chúng ta đang đuổi theo một thứ không phải điều ta thật sự muốn.
2. Mục tiêu của chúng ta bất khả thi, lỗi thời, hoặc thiếu thực tế.
3. Chúng ta vẫn chưa cho phép bản thân mình được ngừng đặt mục tiêu.

Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực luôn nói rằng bạn không đủ khả năng. Trớ trêu thay, nó lại đang cố gắng bảo vệ bạn – bởi nếu bạn tin mình kém cỏi, hẳn bạn sẽ không thử, và sẽ không có chuyện thất bại. Vậy nên, cách tốt nhất để thoát khỏi Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực là thực hiện các bước trong hệ thống này.

Trong môn vật lý, chúng ta biết rằng một vật đang chuyển động sẽ có xu hướng tiếp tục chuyển động. Khi tên lửa được phóng lên khỏi Trái đất, nó phải vượt qua được trọng lực, và xuyên phá được bầu khí quyển. Cuộc sống của chúng ta cũng tương tự.

Thói quen giống như trọng lực; đó là những gì chúng ta đã quen làm. Chúng ta có thói quen suy nghĩ, “Mình không thể làm được,” “Mình không đủ khả năng,” và có lẽ chúng ta cũng không quen với việc yêu cầu được giúp đỡ, hoặc chấp nhận sự hỗ trợ từ người khác, hoặc suy nghĩ rằng còn một cách khác để sống.

Môi trường cũng giống như bầu khí quyển; đó là nơi ta tồn tại. Việc quen với một môi trường nhất định là lý do tại sao ngay cả những người rất đổi thành công cũng phải nỗ lực để cho phép bản thân họ thành công ở mức độ cao hơn và cao hơn nữa.

Đó là những gì mà hệ thống này nhắm đến. Bạn sẽ không mắc phải những lỗi lầm đắt giá nữa. Thay vì thế, hãy học hỏi từ sai lầm của tôi và từ những người khác, rồi đơn giản cho phép bản thân mình thành công.

## VÙNG KHÔNG MỤC TIÊU

Vùng Không Mục Tiêu là gì? Một Vùng Không Mục Tiêu là thời điểm và nơi chốn bạn cho phép bản thân mình ngừng đặt mục tiêu. Tại sao đây lại là bước tiếp theo để thành công và hạnh phúc hơn? Đó là:

1. Để tránh kiệt sức.
2. Để hiểu rằng giá trị của bạn không đến từ thành quả bạn đạt được.
3. Để giảm tác động của việc Quá Tải Thông Tin.
4. Để kết nối lại với Bản Chất Đích Thực của bạn.

Trớ trêu thay, để hạnh phúc và thành công, bạn phải cho phép bản thân mình tách rời khỏi công việc. Nghiên cứu khoa học cho thấy con người làm việc tốt nhất trong khoảng

từ 90 đến 120 phút. Chính vì vậy, nếu muốn đạt kết quả tốt nhất, bạn cần phải có những khoảng thời gian trong ngày thoát khỏi những hoạt động liên quan đến công việc. Bạn sẽ không chỉ tránh được tình trạng “hết pin”, mà bạn còn có thể đạt hiệu suất làm việc tốt hơn khi quay trở lại công việc.

Lý do thứ hai để sử dụng Vùng Không Mục Tiêu là bạn cần hiểu rằng giá trị của bạn không đến từ thành quả mà bạn đạt được. Rất nhiều người, về mặt tiềm thức, tin rằng họ chỉ có giá trị khi họ đạt được một thứ gì đó, hay giành được giải thưởng hoặc sở hữu một núi tiền. Bạn cần nhận thức rằng giá trị của bạn không đến từ thành quả của bạn. Tự bản thân bạn đã vô cùng giá trị. Để thật sự tin vào điều này chính là lý do thứ hai để bạn sử dụng Vùng Không Mục Tiêu.

Lý do thứ ba bạn cần Vùng Không Mục Tiêu là để tránh những tác động của việc Quá Tải Thông Tin. Trong khi chúng ta không thể nào ngăn cản thông tin tràn ngập từ email, điện thoại di động, và các thiết bị điện tử khác, nhưng ít ra là chúng ta có thể hạn chế chúng. Vấn đề là nhiều người không bao giờ thoát khỏi những âm thanh hỗn tạp này, và cơ thể con người vốn không được thiết kế để xử lý những tác nhân kích thích liên tục như thế. Đó là một trong những lý do tại sao rất nhiều người cảm thấy stress, kiệt sức, ốm yếu, có thói quen ăn uống thiếu lành mạnh, và mang đủ loại bệnh trong người.

Thứ tư, khi bạn thực hiện Vùng Không Mục Tiêu, nó cho phép bạn kết nối lại với Bản Chất Đích Thực; chính là giọng nói nhỏ nhẹ, lặng lẽ, thuộc về trực giác của bạn. Có bao giờ bạn để ý thấy rằng những ý tưởng tuyệt vời nhất của bạn không phát sinh tại sở làm không? Chúng xuất hiện khi bạn thư giãn. Chúng có thể “nhảy xổ ra” khi bạn đang chạy bộ, viết nhật ký, cầu nguyện, ngồi thiền hoặc tắm. (Tôi đã nghĩ ra Câu Hỏi Trao Quyền trong lúc tắm!) Tâm trí bạn dễ đón nhận những ý tưởng mới nhất trong thời điểm bạn cảm thấy thoải

mái nhẹ nhàng, và đó là một lý do khác nữa để sử dụng Vùng Không Mục Tiêu.

À, còn lý do thứ năm thì sao? Chắc chắn là Vùng Không Mục Tiêu vui hơn lúc nào cũng ngồi làm việc rồi.

Nếu bạn làm việc liên tục trong một thời gian quá dài, bạn sẽ không còn biết thế nào là sống nữa.

## BÀI TẬP: SỬ DỤNG VÙNG KHÔNG MỤC TIÊU

1. Những hoạt động Vùng Không Mục Tiêu yêu thích của tôi là gì?
2. Tôi thích thực hiện chúng khi nào?
3. Tôi có những niềm tin tiêu cực nào về việc thực hiện Vùng Không Mục Tiêu?
4. Khi nào thì những niềm tin này không đúng?
5. Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không sử dụng Vùng Không Mục Tiêu?

Câu hỏi Vùng Không Mục Tiêu 1 & 2 – Những hoạt động Vùng Không Mục Tiêu yêu thích của tôi là gì và tôi thích thực hiện chúng khi nào?

Bạn thích làm gì khi tách rời khỏi công việc? Có thể bạn thích ngồi thiền, viết nhật ký, đi dạo, đạp xe đạp, chạy bộ, tập thể dục hoặc chợp mắt một chút. Tôi khuyến khích bạn không nên liệt kê “xem ti-vi” vào đây bởi tôi muốn bạn thật sự thư giãn theo đúng nghĩa của nó. Khi bạn xem ti-vi, mặc dù có thể bạn không cần động não, nhưng nó chẳng hề giúp bạn tươi tỉnh lại. Thay vào đó, bạn sẽ cảm thấy lờ đờ thiếu sinh khí, bởi vì bạn không sử dụng não bộ và chắc chắn là không kết nối với Con Người Thật của mình. Ti-vi không được



thiết kế cho mục đích đó – mục đích của nó là khiến bạn mua sắm thứ này thứ khác!

Hãy bắt đầu bằng cách xác định những hoạt động bạn sẽ làm, sau đó dành ra những thời điểm khác nhau cho từng hoạt động khác nhau. Bạn không cần phải có 15 hoạt động khác nhau để làm mỗi ngày; điều đó đi ngược lại với mục đích ban đầu và chỉ khiến bạn căng thẳng hơn mà thôi.

Hãy chọn những hoạt động hấp dẫn thú vị đối với bạn. Ví dụ, hoạt động Vùng Không Mục Tiêu yêu thích nhất của tôi là đánh một giấc. Chẳng hạn như, để viết quyển sách này, tôi có thói quen viết trong vòng 90 phút rồi chợp mắt 15 phút. Sau đó, tôi lại quay lại viết tiếp với một tinh thần khỏe khoắn và sẵn sàng làm việc.

Đôi khi, tôi bước ra ngoài đi dạo và tận hưởng ánh mặt trời – rồi đột nhiên, một ý tưởng hiện lên trong đầu tôi. Nhưng thường thì những ý tưởng sáng tạo đó không xảy đến với tôi khi tôi ngồi viết sách. Tôi cần phải chủ động thoát khỏi công việc viết lách để cho phép dòng chảy sáng tạo tuôn trào.

Bạn có thể chọn ra một vài hoạt động mà bạn thật sự yêu thích, và đó là tất cả những gì bạn cần cho Vùng Không Mục Tiêu. Chỉ cần thực hiện vài hoạt động để hồi phục năng lượng, cũng như cho phép bản thân mình thư giãn mỗi 90 phút, bạn sẽ tiến nhanh hơn những người đang căng thẳng cực độ ngoài kia. Chúng ta nhìn thấy những nguy cơ về sức khỏe mỗi ngày như bệnh tiểu đường, stress, kiệt sức, và chúng ta đơn giản là chấp nhận nó như “chuyện thường ngày ở huyện”. Ờ thì đó có thể là chuyện bình thường trong xã hội ngày nay thật, nhưng nếu bàn đến khía cạnh các yếu tố khiến ta thành công và hạnh phúc, thì như thế chẳng hề bình thường chút nào. Hãy nhớ, mục đích của hệ thống này là giúp bạn hạnh phúc và thành công.

Mấu chốt ở đây là: nếu bạn muốn giàu có, bạn không thể bình thường được. Những người kiếm được hàng triệu đô mỗi năm không bình thường – bởi theo định nghĩa, bình thường đồng nghĩa với không thật sự thành công. Có phải đa phần dân số thế giới hạnh phúc và thành công không? Không. Chính vì vậy, nếu bạn muốn hạnh phúc và thành công, bạn cần phải làm những gì mà những người “bình thường” không làm hoặc sẽ không làm.

Tin vui ở đây là việc thoát khỏi trạng thái “bình thường” nghĩa là bạn không cần phải làm điều mà hầu hết mọi người đều làm, đó chính là dành phần lớn thời gian sống trong túng quẫn và khốn khổ. Nếu mọi người chỉ trích, chê bai bạn, hãy nhớ câu này, “Tôi có thể không bình thường, còn anh thì không thành công!”

Câu hỏi Vùng Không Mục Tiêu 3 – Tôi có những niềm tin tiêu cực nào về việc thực hiện Vùng Không Mục Tiêu?

Tôi có thể nghe thấy bạn nói ngay lúc này, “Tôi không có thời gian, tôi không có tiền, tôi không đủ sức.” Nghe quen chứ hả?

Thế còn những câu này thì sao: “Tôi không đủ điều kiện.”

“Tôi không xứng đáng.”

“Bố tôi dạy tôi phải làm việc cật lực.”

“Sếp tôi sẽ không bao giờ cho phép tôi làm điều đó.” “Tôi không có thời gian vì con tôi còn quá nhỏ.”

Bất kể niềm tin của bạn là gì, hãy viết xuống hết.

Câu hỏi Vùng Không Mục Tiêu 4 – Khi nào thì những niềm tin này không đúng?

Khi nào thì câu nói “Tôi không có thời gian” trở thành một lời nói dối? Mỗi ngày! Tất cả mọi người trên Trái đất đều có cùng 24 giờ mỗi ngày. Ngay cả Warren Buffet cũng không thể khiến Trái đất ngừng chuyển động, mặc dù tôi có nghe nói là ông ấy và Bill Gates đang nghiên cứu làm điều đó.

Bạn tạo ra thời gian cho những việc thật sự quan trọng, cho dù bạn có nhận thức được nó hay không. Nhưng đừng nói dối bản thân và nói rằng bạn không có thời gian. Tôi có thể nghe bạn nói rằng, “Nhưng anh không hiểu rồi Noah à. Tôi rất bận rộn với hàng đống việc khác. Tôi đang gánh lên mình rất nhiều trách nhiệm.” Dĩ nhiên. Đó chính xác là những gì chúng ta đang nói ở đây! Tôi chỉ muốn bạn hiểu rằng khi bạn đang nói rằng bạn không có thời gian, bạn đang nói dối chính mình.

Hãy nhớ rằng, những gì cần hoàn thành đều được hoàn thành. Bạn còn nhớ ví dụ về người bạn thân trong bệnh viện không? Bạn đã đến đó, dù cho việc “đến bệnh viện” không nằm trong danh sách phải làm của bạn.

Vấn đề là, khi một thứ gì đó trở nên ưu tiên đối với bạn, bạn sẽ tìm cách biến nó thành hiện thực. Đó là kết quả tối thượng của Lý Do Nên và Lý Do Không Nên của bạn: khi một điều gì trở nên đủ quan trọng, bạn sẽ tìm ra cách, không cần biết cái giá phải trả là bao nhiêu.

Những gì tôi đang làm ở đây đó là phơi bày Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn. Bạn có thể thốt lên, “Noah, tôi không có thời gian để làm việc này.” Như bạn đã thấy, chỉ là một lời nói dối mà thôi.

Nhưng nếu bạn nói, “Noah, tôi chưa ưu tiên việc này trong cuộc đời mình.” À, bây giờ thì câu này lại chính xác đây. Nếu bạn không thực hiện Vùng Không Mục Tiêu, đơn giản là do bạn chưa ưu tiên nó trong cuộc đời bạn. Một khi nhận ra

điều này, bạn có thể bắt đầu sống ở cấp bậc Lựa Chọn Có Ý Thức, chứ không phải là Không Có Lựa Chọn Trong Tiềm Thức.

Thế còn lời biện hộ, “Tôi không có tiền” thì sao? Vậy tôi hỏi bạn, chúng ta tốn bao nhiêu tiền để ngồi thiền? Để viết nhật ký? Để đi dạo giữa thiên nhiên? Để rời mắt khỏi máy vi tính? Liệu bạn có phải trả cho ai 50 đô-la mỗi khi bạn ngồi thiền hay rời khỏi bàn làm việc không? Nếu bạn phải làm thế, tôi không biết bạn đang làm việc ở chỗ nào, nhưng hẳn bạn phải lên kế hoạch đi gặp bác sĩ rồi đấy.

Thế còn việc đọc một quyển sách thì sao? Đến thư viện đi. Miễn phí mà. Bạn thấy đấy, tôi có thể phản bác tất tần tạt những lời bào chữa của bạn. Bạn có thể cảm thấy khó chịu với tôi khi tôi làm điều này, bởi Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn – cái mà bạn nghĩ là chính bản thân bạn – không còn “cải chày cải cối” được nữa.

Nếu không còn gì thắc mắc, hãy nhớ câu nói này:

Nếu bạn muốn hạnh phúc và thành công, hãy làm những điều mà người hạnh phúc và thành công đang làm.

Hoặc là vậy, hoặc là bạn có thể ngồi chờ ông thần đèn hiện ra từ chiếc vỏ chai hay một túi vàng từ trên trời rơi xuống. Nhớ báo cho tôi biết khi điều đó xảy ra nhé.

Câu hỏi Vùng Không Mục Tiêu 5 – Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không sử dụng Vùng Không Mục Tiêu?

Bạn có nhớ cái Lý Do Nên và Lý Do Không Nên của mình không? Nỗi đau là một trong những nhân tố truyền động lực rất lớn. Nếu bạn nhận ra rằng khi không thực hiện Vùng Không Mục Tiêu, bạn sẽ trải qua rất nhiều đau đớn – điều đó có thể truyền động lực khiến bạn thực hiện chúng.

Nếu bạn cứ làm những gì bạn đang làm, bạn sẽ tiếp tục nhận được những gì bạn đang nhận được. Kinh nghiệm làm việc với vô số người tại các buổi hội thảo và chương trình cố vấn đã gieo vào tâm trí tôi một sự thật đơn giản và khó tiếp thu: không có con đường tắt nào cả. Điều này có thể làm phật ý một số người, nhưng tôi hy vọng bạn hiểu là tôi thật sự mong bạn thành công.

Nếu bạn đến với khóa học này và bảo, “Tôi muốn hạnh phúc và thành công” trong khi tình cảnh hiện tại là bạn đang túng quẫn và khốn khổ, sau đó tôi nói là bạn đang làm rất tốt và cứ tiếp tục những gì bạn đang làm, thì chẳng khác nào tôi chơi xỏ bạn, đúng không? Tương tự như bạn bị thừa cân, bạn thuê một huấn luyện viên cá nhân, và rồi khi anh ta xuất hiện trước cửa nhà bạn, anh ta phán, “Ôi, anh chả cần phải tập luyện gì đâu. Thân hình anh thế là được rồi.”

Dĩ nhiên, chúng ta thích nghe những lời nói này; và chúng ta muốn tin rằng chúng ta không cần phải thay đổi gì cả để đạt được những thứ mình muốn. Nhưng sự thật là, chúng ta cần hít đất và gập bụng, nếu chúng ta muốn một thân hình đạt chuẩn. Công việc của tôi là giúp bạn thành công về tài chính, cũng như có một thể hình cân đối.

TÌM SỰ HỖ TRỢ, NGỪNG LỜI BIỆN HỘ Bài tập kế tiếp có tên gọi, “Tìm sự hỗ trợ cho Vùng Không Mục Tiêu”. Mọi người nói rằng, “Noah, tôi không làm được điều này. Anh không hiểu đâu. Tôi còn con nhỏ, công việc, rồi sếp cũng không hiểu tôi nữa.” Biết rồi, khổ lắm, nói mãi!

Chúng ta hãy cùng tìm sự hỗ trợ và thôi không bào chữa nữa, được không? Bên dưới, tôi muốn bạn liệt kê danh sách các hoạt động Vùng Không Mục Tiêu cá nhân mà bạn muốn làm, những điều đang ngăn cản bạn, những người bạn cần sự hỗ trợ, và dưới hình thức nào.

Hãy thử xem qua ví dụ sau. Giả sử bạn muốn dành thời gian đi dạo giữa thiên nhiên nhiều hơn. Đó là một hoạt động Vùng Không Mục tiêu. Điều gì đang cản trở bạn? Có lẽ đó là niềm tin bạn không có thời gian. “Tôi còn con nhỏ. Tôi phải nấu nướng. Điều hành công ty. Có cả triệu thứ tôi cần phải lo.” Có thể bạn đang lầm bầm, “Noah, anh hoàn toàn không hiểu được cuộc sống của tôi.” Tốt. Bạn hãy viết chúng xuống đi.

Bạn cần sự hỗ trợ từ ai để có thể thực hiện Vùng Không Mục Tiêu? Nếu thành thật, bạn có thể chia sẻ là mình cần sự hỗ trợ từ người bạn đời để giúp bạn có thêm thời gian trong ngày. Thế còn con cái thì sao? Chúng có thể phụ bạn giặt giũ, nấu nướng, dọn dẹp, hay những việc linh tinh khác. Bạn không nên cố ôm đồm mọi thứ.

Nếu bạn không có con hoặc chúng còn quá nhỏ không thể đỡ đầu bạn, thì bạn vẫn có thể thuê người giúp việc hai lần một tháng hoặc một lần một tuần. Nếu bạn không đủ khả năng chi trả cho người giúp việc, bạn có thể thương lượng trao đổi với một người bạn chẳng hạn. Giả sử bạn bắt đầu tư duy như một người thành công và hạnh phúc – trong trường hợp của bạn, họ sẽ làm gì?

**BÀI TẬP: TÌM SỰ HỖ TRỢ CHO VÙNG KHÔNG MỤC TIÊU CÁC HOẠT ĐỘNG VÙNG KHÔNG MỤC TIÊU ĐIỀU GÌ CẢN TRỞ TÔI LÀM ĐIỀU ẤY TÔI CẦN SỰ HỖ TRỢ TỪ AI TÔI MUỐN NHẬN ĐƯỢC SỰ HỖ TRỢ DƯỚI HÌNH THỨC NÀO** Bạn có thể trả cho một người nào đó một thứ không phải tiền bạc. Tiền chỉ là một dạng trao đổi hàng hóa. Hãy tìm một thứ khác. Hãy tự hỏi, “Mình muốn được hỗ trợ dưới hình thức nào?” Trong ví dụ người giúp việc, bạn có thể cần họ đến nhà lau dọn và nấu nướng. Một ví dụ của cá nhân tôi là tôi cần người lo việc hành chính, nghĩa là tôi cần một trợ lý. Tôi liệt kê những công việc, nhiệm vụ, và trách nhiệm cụ thể mà tôi cần người gánh vác, sau đó tôi hỏi bạn bè xem có quen biết ai phù hợp

với vị trí này hay không. Tôi đưa thông tin lên mạng và tiếp tục hỏi thăm vòng vòng. Chỉ trong vài ngày, một người bạn tìm được một người trợ lý hoàn hảo cho tôi – điều đó chỉ xảy ra vì tôi kiên trì yêu cầu sự giúp đỡ và tuân theo hệ thống của mình.

**SAO BẠN LẠI KHÔNG THAY ĐỔI CHO ĐƯỢC** Tôi ghét phải nói điều “rõ như ban ngày” này, nhưng nếu bạn muốn hạnh phúc và thành công, hãy bắt đầu làm theo những gì mà người hạnh phúc và thành công làm. Những người hạnh phúc và thành công cũng chẳng thông minh hơn bạn đâu. (Tin tôi đi. Tôi đã gặp rất nhiều người như vậy rồi.) Họ là những người hoàn toàn bình thường, không hề làm việc nhiều hơn, hay thông minh hơn, hay hấp dẫn hơn bất cứ ai khác. Điểm khác biệt chủ yếu giữa họ và 97% dân số thế giới là những người hạnh phúc và thành công đã phát triển được những kỹ năng sống hạnh phúc và thành công. Chẳng phải chuyện đó ai cũng biết sao?

Sự thật là bạn vẫn có thể hạnh phúc và thành công; nhưng bạn không thể ngồi yên một chỗ đưa ra hết lời biện hộ này đến lời biện hộ khác, tiếp tục làm những gì bạn vẫn đang làm, rồi tự hỏi tại sao mình không hạnh phúc và thành công.

Hầu hết mọi người làm việc ngày một cật lực hơn chỉ để nhận cùng một kết quả – hoặc ít hơn. Những người hạnh phúc và thành công biết cách tận dụng tối đa thời gian trong một ngày bởi họ là những chuyên gia quản lý nguồn năng lượng của mình.

Chúng ta có bốn nguồn năng lượng cá nhân: Thể Chất, Cảm Xúc, Tâm Trí, và Tinh Thần. Năng lượng thể chất là số năng lượng của chúng ta, hay có thể hiểu là chúng ta có bao nhiêu năng lượng tại một thời điểm nhất định. Năng lượng cảm xúc là chất lượng năng lượng của chúng ta, hay cách

chúng ta thể hiện năng lượng đó trong một khoảng thời gian xác định.

Năng lượng tâm trí nghĩa là khả năng tập trung vào một nhiệm vụ nào đó trong một khoảng thời gian. Và năng lượng tinh thần liên quan đến ý thức tồn tại hay mục đích sống của chúng ta trên Trái đất này.

Có hai cách ta có thể làm với nguồn năng lượng cá nhân: sử dụng và tái tạo. Hầu hết chúng ta đều rất giỏi trong việc sử dụng năng lượng, nhưng lại rất tệ trong việc tái tạo năng lượng. Quản lý nguồn năng lượng nghĩa là cho phép bản thân sử dụng năng lượng một cách thông minh, và liên tục tái tạo nguồn năng lượng đó.

Dần dần, khi bạn đã khá hơn trong việc tái tạo nguồn năng lượng, bạn sẽ tăng cường khả năng làm việc ở mức độ cao hơn. Cũng như việc bắt đầu một thói quen tập luyện mới, ban đầu mọi việc sẽ rất khó khăn, thậm chí là bất khả thi, nhưng rồi dần dần nó sẽ trở nên dễ dàng hơn khi bạn luyện tập nhiều hơn.

Sau khi hoàn thành bài tập này, nếu bạn cảm thấy mình không giỏi tái tạo năng lượng cho lắm, hãy sử dụng Vùng Không Mục Tiêu để làm điều đó và đổ đầy bể chứa. Thật đơn giản: những người thành công và hạnh phúc sử dụng Vùng Không Mục Tiêu. Nếu bạn không làm theo, khả năng thành công ở mức độ cao hơn của bạn sẽ rất hạn chế.

BÀI TẬP: QUẢN LÝ NGUỒN NĂNG LƯỢNG CỦA TÔI Cột A:  
Cách tôi SỬ DỤNG Cột B: Cách tôi TÁI TẠO NĂNG LƯỢNG  
THỂ CHẤT: (Số lượng) NĂNG LƯỢNG CẢM XÚC: (Chất lượng)  
NĂNG LƯỢNG TÂM TRÍ: (Tập trung) NĂNG LƯỢNG TINH  
THẦN: (Mục đích sống) PHẪU THUẬT THAY ĐỔI MỤC TIÊU:

MỤC TIÊU CỦA BẠN CÓ THẬT SỰ LÀ CỦA BẠN?



Tim Taylor là một triệu phú đầu tư kinh doanh bất động sản. Anh đặt mục tiêu nghỉ hưu vào năm 40 tuổi. Anh đã đạt được mục tiêu của mình trước một năm, và đã nghỉ hưu ở tuổi 39. Anh chuyển đến Florida và quyết định dành một năm thư giãn tại một trong những bãi biển tuyệt vời nhất thế giới. Anh bắt đầu kỳ nghỉ của mình và tận hưởng cuộc sống – trong vòng 47 ngày.

Vào ngày thứ 47, khi đang ngồi trên bãi biển tại Cancun, Mexico, và suy ngẫm về cuộc đời, anh thấy mình tự hỏi, “Mình đã vươn đến Giấc Mơ Mỹ. Mình đã giàu có, thành đạt, và nghỉ hưu ở tuổi 39. Vậy sao mình vẫn cảm thấy trống rỗng thế này?”

Anh bỏ ngang kỳ nghỉ và bắt đầu đi tìm ý nghĩa cuộc đời mình. Một người bạn bảo Tim tham dự một trong những buổi hội thảo của tôi. Sau khi tham gia khóa học và làm theo phương pháp tôi hướng dẫn, Tim nhận ra rằng mặc dù anh kiếm được hàng triệu đô trong lĩnh vực bất động sản, giờ đây anh muốn làm một điều gì khác trong cuộc đời mình. Anh muốn trở thành chuyên gia huấn luyện kinh doanh bất động sản để chia sẻ kiến thức và giúp cho người khác hiện thực hóa ước mơ của họ.

Câu chuyện của Tim có gợi lên điều gì trong bạn không? Bạn có muốn làm một điều gì đó trong cuộc đời mình – nhưng lại không biết chắc nên làm điều gì, và thực hiện bằng cách nào? Hay bạn đang theo đuổi một thứ không phải điều bạn thật sự mong muốn? Hay chỉ cần hiểu lý do tại sao bạn lại chạy theo cái bạn đang theo đuổi?

Có lẽ bạn cần phải thực hiện cuộc Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu.

**TIẾN HÀNH PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU** Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu là gì? Khi tôi phát hiện hội chứng nhện

thành công, tôi nhận ra rằng một trong những lý do tiềm ẩn mà rất nhiều người chúng ta vẫn đạp chân lên bàn thắng là họ đang theo đuổi một thứ mà họ không còn mong muốn nữa. Hoặc, họ đang theo đuổi một thứ không phải của họ. Hoặc, họ đang theo đuổi những mục tiêu mà người khác đặt ra cho họ, nhưng trong thâm tâm, họ không muốn làm điều đó.

Dù lý do là gì đi nữa, hoàn cảnh bên trong hay bên ngoài của họ đã thay đổi – nhưng họ vẫn tiếp tục “chạy bộ trên máy”, theo đuổi thứ họ không còn mong muốn. Đó là lý do vì sao đôi lúc chúng ta cần tiến hành Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu.

Có ba loại mục tiêu đòi hỏi phải Phẫu Thuật Thay Thế:

1. Mục tiêu bất khả thi 2. Mục tiêu của một người khác 3. Mục tiêu mà bạn không còn thật sự mong muốn

**MỤC TIÊU BẤT KHẢ THI** Mục tiêu bất khả thi là gì? Đơn giản như chính tên gọi của nó: đó là mục tiêu không thể thực hiện. Ví dụ của một mục tiêu bất khả thi là làm hài lòng tất cả mọi người. Bạn không thể nào thỏa mãn tất cả mọi người. Trên thực tế, về mặt nguyên tắc, bạn không thể làm cho bất kỳ ai hạnh phúc. Bạn có thể ảnh hưởng đến hạnh phúc của người khác; nhưng nghe kỹ nhé, bạn không thể làm cho bất kỳ ai hạnh phúc.

Thế còn điều này thì sao: “Tôi phải trở nên hoàn hảo và không bao giờ phạm sai lầm.” Đúng rồi, đây là bí quyết thành công. Bạn hãy để ý xem những người hạnh phúc và thành công hoàn hảo đến mức nào nhé! (Bạn có biết là tôi đang nói đùa không nhỉ?) Hay là mục tiêu bất khả thi này: “Tôi phải thuyết phục 100% khách hàng mua hàng của tôi.” Thôi nào! Tôi không quan tâm liệu bạn có phát cho mỗi vị khách một tờ 20 đô để họ mua hàng của bạn hay không; vẫn sẽ có người không chấp nhận lời đề nghị của bạn. (Tôi

không khuyên bạn làm như vậy đâu, trừ khi bạn đến nhà tôi, dĩ nhiên rồi.) Bạn có thể đáp, “Nhưng tôi chẳng hề đặt ra bất kỳ mục tiêu nào bất khả thi cả, Noah!” Tốt. Nhưng hãy nhận thức một điều rằng những mục tiêu bất khả thi này nằm trong tiềm thức. Chẳng ai thức dậy vào buổi sáng và hào hứng nói rằng, “Hôm nay tôi phải làm hài lòng tất cả mọi người! Nếu tôi không thuyết phục được 100% khách hàng mua hàng của tôi, thì tôi thật kém cỏi! Hôm nay tôi phải thật hoàn hảo!” Chẳng ai làm thế cả... về mặt ý thức.

Những mục tiêu bất khả thi không thuộc về ý thức; đó mới là vấn đề đáng nói. Lý do chúng ta tự trách mình vì không đạt được những mục tiêu bất khả thi là vì chúng nằm trong tiềm thức, và đó là thứ chúng ta đang phản ứng lại một cách vô thức.

Mục đích của việc Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu là làm cho những điều trước giờ nằm trong tiềm thức nổi lên bề mặt ý thức – để bạn có cơ hội xem xét những mục tiêu tiềm ẩn, không còn hiệu lực nữa và nếu cần thì bỏ chúng đi. Giống như một cuộc phẫu thuật thật sự trên cơ thể bạn vậy, bạn không thể thật sự nhìn thấy điều gì đang diễn ra bên trong cơ thể mình – nhưng nếu bạn lên cơn đau tim, chẳng phải chúng ta cần phải tìm cách cứu chữa hay sao?

**MỤC TIÊU CỦA NGƯỜI KHÁC HOẶC MỤC TIÊU ĐÃ LỖI THỜI**  
Mục tiêu sai lầm tiếp theo là mục tiêu của người khác. Lấy ví dụ, một chàng trai muốn trở thành nha sĩ do cha của anh là nha sĩ, và ông của anh cũng là nha sĩ, cả nhà trông đợi anh trở thành nha sĩ. Nhưng anh thật sự muốn trở thành kỹ sư. Hoặc nhà thiết kế quần áo. Hoặc phi hành gia. Bất kể thứ gì, hãy tự hỏi xem bạn có đang cố gắng tiêu hóa mục tiêu của người khác mà bạn không thật sự mong muốn không?

Loại mục tiêu thứ ba cần đến Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu là mục tiêu đã lỗi thời mà bạn không còn muốn nữa. Liệu

bạn có đang theo đuổi điều gì mà bạn tự nhủ phải làm cho bằng được hay không? Giả sử bạn đặt mục tiêu cho bản thân và bạn chưa đạt được nó. Chuyện này rất phổ biến. Nhưng câu hỏi đặt ra là: Bạn có còn thật sự khao khát mục tiêu này hay không, hay chẳng qua bạn đã đeo đuổi nó quá lâu đến mức bạn tưởng mình vẫn nên có nó?

**TIM ĐÃ LÀM GÌ** Sau khi tôi hướng dẫn Tim về Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu, anh nhận ra mình đang buộc bản thân quay lại gây dựng công ty đầu tư kinh doanh bất động sản một lần nữa, và anh biết việc này cần thêm ba năm và khoảng 3 triệu đô-la.

Sau khi thực hiện bước này, vốn chỉ mất khoảng 10 phút, ngay lập tức anh chất vấn bản thân, “Khoan đã. Sao mình phải làm điều này? Ai bảo mình làm thế? Ai đặt ra luật lệ ở đây?” Anh nhận ra anh là người duy nhất yêu cầu anh làm như vậy!

Sau đó, anh lại tự hỏi, “Sao mình phải tốn ngần ấy thời gian, tiền bạc, và nỗ lực để làm chuyện mình thậm chí không muốn làm – trong khi mình có thể bắt đầu trở thành chuyên gia huấn luyện kinh doanh bất động sản như mong muốn?”

Anh khám phá ra sự thật rằng anh sợ. Anh nghĩ bằng cách tiếp tục thực hiện những gì mình đã từng làm, nỗi sợ sẽ biến mất. Nhưng chính nỗi sợ đó đang cản trở anh vươn đến điều anh thật sự mong muốn ngay từ lúc đầu!

Một khi nhận ra những gì anh đang tự nói với bản thân – và sự thật là điều đó không hề đúng – anh đã đối diện với nỗi sợ của chính mình. Trong vòng 40 ngày, anh gói ghém đồ đạc, bán công ty, chuyển từ Florida đến San Diego và mở công ty đào tạo kinh doanh bất động sản.

Tim chia sẻ với tôi, “Noah, những gì anh dạy tôi trong vòng 10 phút đã giúp tôi tiết kiệm được 3 triệu đô và 3 năm cuộc

đời. Chỉ trong vòng 180 ngày, tôi đã kiếm được hơn 500.000 đô từ công việc mình yêu thích.”

Có thể bạn sẽ không bỏ túi nửa triệu đô hoặc tiết kiệm 3 triệu đô ngay lập tức như Tim. Nhưng, nếu việc thực hiện bước này giúp bạn kiếm thêm được 1.000 đô, hay thậm chí 500 đô một tháng thì sao? Chẳng phải bạn đang đầu tư có lợi ư? Đây là những gì có thể xảy ra khi bạn làm theo những bước mà tôi đang chỉ cho bạn.

Có thể bạn sẽ lên tiếng, “Noah, tôi không có bất kỳ mục tiêu bất khả thi nào cả, và tôi không theo đuổi những điều tôi không mong muốn.” Vậy thì quá tuyệt! Nếu thế thì hãy đơn giản bỏ qua bước này. Tuy nhiên, hầu hết những người mà tôi đã làm việc cùng đều có ít nhất một mục tiêu mà họ đang theo đuổi một cách vô thức cần được thay thế.

**BÀI TẬP: TIẾN HÀNH PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU 1.**  
Những mục tiêu hiện tại nào của tôi cần được thay thế?

2. Tại sao tôi phải thực hiện những mục tiêu này và ai bảo tôi làm điều đó?

3. Tại sao đây lại là những mục tiêu bất khả thi, mục tiêu của người khác, hoặc mục tiêu mà tôi không thật sự mong muốn nữa?

4. Tôi lựa chọn sống theo những NGUYÊN TẮC nào?

5. Tại sao?

6. Tôi có thể làm những HÀNH ĐỘNG nào để thay thế những mục tiêu sai lầm với Nguyên Tắc Thực Thụ của mình?

Tôi muốn hướng sự chú ý của bạn đến câu hỏi số 4: “Tôi lựa chọn sống theo những nguyên tắc nào?” Bạn hãy để ý tôi không hỏi mục tiêu của bạn là gì. Đối với bài tập này, mục

tiêu của bạn là gì không quan trọng. Tôi muốn biết bạn lựa chọn sống theo những nguyên tắc nào. Tại sao ư? Bởi nó sẽ tiết lộ cho tôi biết về Con Người Thật Của Bạn và liệu bạn có đạt được mục tiêu của mình hay không.

Trong quyển sách nổi tiếng của mình, *The Seven Habits of Highly Effective People* (7 Thói Quen Của Người Thành Đạt), Stephen Covey viết về bản chất cốt lõi của những nguyên tắc. Ông nói đến những nguyên tắc của sự công bằng, tính chính trực, sự chân thật, phẩm giá của con người, sự tận tụy, sự xuất chúng, tiềm năng và phát triển.

Nguyên tắc không phải là những quy trình. Chúng là kim chỉ nam cho đạo đức con người. Ông viết: “Nguyên tắc về bản chất là không thể bàn cãi, bởi tự thân chúng đã quá rõ ràng. Có một cách để nhanh chóng hiểu được bản chất hiển nhiên của các nguyên tắc là hãy đơn giản xem xét sự vô lý khi cố gắng sống một cuộc đời thành đạt dựa trên những nguyên tắc ngược lại. Tôi không nghĩ có người xem sự bất công, lừa dối, vô dụng, tầm thường hoặc suy đồi là nền tảng vững chắc của hạnh phúc trường tồn.”

Bạn lựa chọn sống theo những nguyên tắc nào? Đó là những gì tôi muốn biết về bạn. Mục tiêu của bạn là gì thật sự không quan trọng. Nếu bạn nói rằng, “Mục tiêu của tôi là trở thành một triệu phú,” nhưng những nguyên tắc mà bạn tuân theo là bất công, lừa dối, và tầm thường, thì khả năng bạn đạt được mục tiêu của mình là gần như bằng không.

Một khi đã trả lời câu hỏi về nguyên tắc sống, bạn cần biết tại sao mình lựa chọn như vậy. Đó là câu hỏi số 5 – Tại sao ư? Bởi vì bạn là người trưởng thành. Không ai có thể bảo bạn phải làm cái gì hay lý do tại sao bạn phải làm. Bạn phải tự đưa ra quyết định cho mình. Là một người trưởng thành, đã đến lúc bạn phải đi từ Không Có Lựa Chọn sang Lựa Chọn. Vì thế, hãy tự trả lời câu hỏi đó.

HÀNH ĐỘNG CỦA BẠN TIẾT LỘ NGUYÊN TẮC CỦA BẠN Câu hỏi cuối cùng để thực hiện Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu là: “Tôi có thể làm những HÀNH ĐỘNG nào để thay thế những mục tiêu sai lầm với Nguyên Tắc Thực Thụ của mình?” Bạn sẽ thể hiện Nguyên Tắc Thực Thụ của mình ra sao? Miệng thì nói mình sống trung thực, chính trực, tận tụy, chất lượng, và xuất chúng, nhưng sau đó lại ngồi lê la ăn khoai tây chiên, xem ti-vi, luôn lo lắng và tự nhủ mình không làm gì được.

Không phải tôi chế giễu bạn. Tôi đang tìm cách cho bạn thấy bạn hãy ngừng than thân trách phận, tự hủy hoại mình và bắt đầu cho thế giới thấy bạn “nói sao làm vậy”.

Nếu thực hiện những bước này, bạn có thể tiết kiệm một năm cuộc đời mình thì sao? Hay sáu tháng? Hay một tháng? Vấn đề là bạn không thể nào lấy lại những năm tháng đó, bởi thời gian là nguồn lực không thể bù đắp. Chẳng lẽ việc tốn 10 hoặc 20 phút không đáng để bạn thử sao, cơ hội cứu lấy những năm tháng cuộc đời mình, và bao nhiêu tiền nữa, biết đâu đấy?

Đây là một trong những bước mà những người hạnh phúc và thành công đã làm, dù họ có nhận thức được hay không. Họ không hoàn hảo, nhưng họ gần như lúc nào cũng theo đuổi điều họ thật sự muốn, chứ không phải điều họ nghĩ mình nên muốn. Tôi muốn bạn cũng như thế.

**TÓM TẮT NHANH 1.** Chúng ta chìm ngập trong mớ thông tin về việc “đặt mục tiêu” trong suốt 50 năm qua. Tuy nhiên, nhiều người vẫn bế tắc, hoặc do họ cảm thấy tội lỗi mỗi khi ngừng lại, hoặc do họ đang theo đuổi những mục tiêu họ không thật sự mong muốn.

**2.** Để nâng cao hiệu suất của bạn một cách đáng kể, hãy sử dụng Vùng Không Mục Tiêu – những khoảng thời gian trong

ngày mà bạn cho phép bản thân mình được nghỉ ngơi, tách khỏi những hoạt động liên quan đến mục tiêu. Những vận động viên siêu sao và những người thành công tốt bậc trong kinh doanh đều hiểu tầm quan trọng của việc thư giãn, tái tạo, và phục hồi năng lượng.

3. Đừng cảm thấy tội lỗi khi bạn thực hiện Vùng Không Mục Tiêu. Nhưng cũng đừng quá căng thẳng vì nó. Hãy cho phép bản thân nghỉ giải lao 10 – 15 phút sau mỗi 90 phút làm việc. Các nghiên cứu khoa học cho thấy cơ thể con người hoạt động tốt nhất khi có thời gian nghỉ ngơi sau mỗi 90 phút.

4. Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu là đặt ra câu hỏi: “Liệu những mục tiêu này có thật sự là của mình?” Nhiều người đang theo đuổi những mục tiêu họ không còn muốn, hoặc ngay từ đầu đã không phải là của họ.

5. Nếu bạn xác định được những mục tiêu bất khả thi, mục tiêu của người khác, hoặc mục tiêu đã lỗi thời mà bạn đang chinh phục, hãy đơn giản từ bỏ chúng – và cho phép bản thân mình vươn tới những gì bạn thật sự khao khát.

Hành động tiếp theo: Hãy liệt kê ba điều bạn có thể làm từ chương này trong vòng bảy ngày sắp tới để sử dụng Vùng Không Mục Tiêu và Phẫu Thuật Thay Thế Mục Tiêu trong cuộc sống và công việc của bạn.

1.

2.

3.

MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 4:

1. Tại sao mình thích sử dụng Vùng Không Mục Tiêu?



## 2. Tại sao mình được phép tách rời khỏi công việc?

3. Tại sao mình được phép nghỉ ngơi và tái tạo năng lượng mỗi ngày?

4. Tại sao mình chịu trách nhiệm cho việc phục hồi năng lượng?

5. Tại sao mình nhận được sự hỗ trợ trong việc tái tạo năng lượng?

6. Tại sao mình thích theo đuổi những gì mình thật sự mong muốn?

## 7. Tại sao mình được phép là Con Người Thật của mình?

8. Tại sao mình được phép trở thành, làm, và đạt được những gì mà mình thật sự mong muốn trong cuộc sống?

9. Tại sao mình lại hoàn toàn chịu trách nhiệm cho việc sống vì ước mơ của mình?

10. Tại sao mình được phép là Con Người Thật của mình và thành công?

**?** **A**

Eo s.;t. HTTP/1.0 200 OK  
 Content-Type: application/xhtml+xml  
 Date: Wed, 9 Dec 2015 02:15:11 GMT  
 Accept-Ranges: bytes  
 ETag: 738691d1  
 Content-Length: 49317::1A

 Eo
 

 C
 




## **Chương 8 : Bước 5 - Bạn Đang Cố Gắng Bảo Vệ, Trừng Phạt, Hay Làm Hải Lòng Ai?**

“Đừng nung lò lửa dành cho kẻ thù nóng đến mức nó khiến bạn bị cháy xém.”

- WILLIAM SHAKESPEARE ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN

Barbara đã bỏ ra hàng chục ngàn đô-la và nhiều năm trời để tiến lên nấc thang thành công. Cô ấy là người thông minh, hóm hỉnh, tràn đầy động lực và đang làm việc trong một công ty bán hàng trực tiếp chuyên cung cấp những chương trình đào tạo kỹ năng rất có chất lượng. Với kinh nghiệm gần 10 năm trong vai trò nhân viên phát thanh, Barbara rõ ràng không hề ngại ngùng khi nói chuyện với người khác. Tuy nhiên, vì một lý do nào đó, cô vẫn không thể chạm đến mức thành công mà cô biết mình hoàn toàn có khả năng đạt được.

**BẠN ĐANG CỐ GẮNG BẢO VỆ AI?**

Có lẽ một trong những lý do tiềm ẩn thuộc về tiềm thức khiến chúng ta tự cản trở mình tiến đến thành công là ta đang cố gắng bảo vệ một người nào đó khỏi tác hại do thành công của mình gây nên một cách vô thức. Tôi biết đây là một trong những câu nói lạ lùng nhất trong quyển sách này. Tuy nhiên, hiện tượng này đang ảnh hưởng hàng triệu

người cả nam lẫn nữ, và gần như tất cả đều không nhận thức được điều đó.

Lấy ví dụ khi tôi hỏi Barbara: “Chị đang cố gắng bảo vệ ai tránh khỏi tác hại của việc chị thành công hơn?”, thì mọi chuyện dần sáng tỏ, Barbara muốn bảo vệ chồng mình. Lần đầu tiên cô phát hiện ra rằng, cô sợ nếu mình thật sự thành công ở mức độ mà cô biết mình có thể, thì cái tôi của người chồng có thể bị tổn thương. Nếu anh ấy không còn yêu cô nữa thì sao? Nếu anh ấy rời xa cô thì sao?

Bạn có thấy những nỗi sợ tiềm ẩn này tạo nên một Lý Do Không Nên rất lớn không?

Lẽ tự nhiên, Barbara không ý thức được mình đang kìm hãm bản thân, nên cô ấy hoàn toàn không biết tại sao mình làm điều này. Thế nên, việc cố gắng bảo vệ một người nào đó khỏi những tác động từ thành công của bạn là một trong những Lý Do Không Nên khó xử lý nhất.

Nỗi sợ của Barbara đại khái là: “Không biết ông xã có ganh tỵ với thành công của tôi không? Nếu anh ấy không trân trọng những gì tôi làm thì sao? Lỡ tôi quá thành công và anh ấy rời bỏ tôi thì sao?” Một lần nữa, cô không biết trong đầu mình đang lẫn lộn những suy nghĩ đó; cô chưa nhận ra giọng nói tiêu cực của mình. Tuy nhiên, nó vẫn ở đó và đang tước đi thành công khỏi tay cô với mục đích bảo vệ ông chồng; và chung quy là để bảo vệ cô tránh khỏi nỗi đau bị bỏ rơi.

**BÀI TẬP: BẠN ĐANG CỐ GẮNG BẢO VỆ AI?**

**NGƯỜI TÔI ĐANG CỐ GẮNG BẢO VỆ LÀ AI TẠI SAO ĐIỀU NÀY ĐÃ GIÚP ÍCH CHO TÔI NHƯ THẾ NÀO**

Bạn hãy nhìn vào ba cột trên. Cột đầu tiên, “Người tôi đang cố gắng bảo vệ là ai?” Ở ví dụ của Barbara thì, “Tôi đang cố

gắng bảo vệ chồng mình khỏi cảm giác tổn thương khi tôi thành công hơn anh ấy.”

Cột thứ hai đơn giản là lý do “Tại sao?” Tại sao bạn lại làm điều ấy? Câu trả lời của Barbara là: “Bởi tôi sợ anh ấy sẽ ghen tỵ rồi rời xa tôi nếu tôi thành công hơn anh ấy.”

Cuối cùng, hãy viết ra việc cố gắng bảo vệ người đó giúp ích được gì cho bạn. Câu trả lời của Barbara đại loại như: “Nếu tôi không thành công, tôi không phải sợ việc chồng mình ghen tỵ với mình. Anh ấy đâu có lý do gì để mà ghen tỵ nếu tôi không thành công. Vì vậy, tôi sẽ tự giới hạn mình để bảo vệ bản thân và anh ấy.”

Tôi biết điều này thật lạ lùng và phi logic, nhưng cũng giống như ngài Spock đã nói trong bộ phim Star Trek (Du Hành Giữa Các Vì Sao), “Điều gì khiến bạn nghĩ con người là giống loài biết tư duy logic?”

Bạn cũng có thể đang cố gắng bảo vệ gia đình mình khỏi những tác động từ những thành quả mà bạn đạt được. Suy nghĩ trong tiềm thức của bạn diễn ra như sau:

“Noah à, nếu tôi quá thành công mà phải ở xa con cái thì sao? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi bắt đầu thành công rực rỡ và cứ đi công tác suốt? Tôi có thể bỏ lỡ trận thi đấu bóng đá, buổi biểu diễn ba-lê của con mình, nhất là những khoảnh khắc được thấy con lớn lên từng ngày.”

Tôi hoàn toàn thông cảm với bạn; và khi đặt vấn đề theo hướng đó, bạn có thấy việc bạn né tránh thành công là rất hợp lý không? Vậy việc làm đó giúp ích được gì cho bạn? Câu trả lời là: Nếu bạn không quá thành công, bạn sẽ có thời gian ở cạnh gia đình mình.

Tôi không có đang định nghĩa thành công cho bạn. Tôi cũng không có ý nói rằng nếu chưa thành triệu phú nghĩa là bạn

chưa thành công. Đó không phải là chuyện của tôi, mà cũng chẳng liên quan đến ai cả. Đó là lựa chọn của bạn.

Tôi không quan tâm bạn lái xe gì, ở đâu, nhà bạn to cỡ nào, hay bạn kiếm được bao nhiêu tiền. Tôi nói những điều này một cách rất thật lòng.

Ý tôi muốn bạn là người ra quyết định – chứ không phải Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn! Một khi bạn đã nhấc chân khỏi bàn đạp thắng, và lèo lái cuộc đời theo hướng bạn thật sự muốn đi, đó là khi bạn được phép trở thành con người và làm những gì mà bạn – chứ không phải giọng nói tiêu cực của bạn – lựa chọn. Đó là sự khác biệt rất lớn và căn cơ mà bạn có thể tạo ra cho bản thân mình.

### BẠN ĐANG TÌM CÁCH TRỪNG PHẠT AI?

Điều này thật lạ lùng đúng không? Tại sao chúng ta lại tìm cách trừng phạt ai đó bằng cách hạn chế thành công của mình cơ chứ? Cho phép tôi đưa ra ví dụ.

Lúc còn ở độ tuổi hai mươi, và đang sinh sống ở Hollywood, tôi nhớ một ngày nọ tôi nhận ra mình giận cha mẹ mình ghê gớm, bởi cách họ ủng hộ tôi không giống những gì tôi trông đợi. Cũng hôm ấy, tôi phát hiện ra bao nhiêu năm qua, tôi đang tìm cách trừng phạt họ, một cách vô thức!

Để giúp bạn hiểu rõ hơn, tôi xin chia sẻ cái “tư duy logic” trong đầu tôi khi ấy: “Mình giận bố mẹ vì bố mẹ không làm những gì mình muốn. Vậy nên mình sẽ trừng phạt bố mẹ bằng cách không thành công, để bố mẹ không thể chỉ vào mình và nói rằng bố mẹ đã làm tốt công việc nuôi dưỡng mình. Haha! Mình sẽ chứng minh cho mà xem!”

Tôi được gì từ việc này? Rất đơn giản. Tôi ôm lấy nỗi tức giận và không bao giờ bước ra khỏi Vùng Quen Thuộc. (Trong trường hợp bạn đang thắc mắc liệu lúc ấy tôi có đang hạnh

phúc và thành công không thì... à... dĩ nhiên là không!) Tôi muốn bạn viết câu nói này bằng chữ in hoa và đặt nó trên bàn của bạn:

**SỨC MẠNH CỦA CÂU “MÌNH SẼ CHỨNG MINH CHO MÀ XEM!”**

Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của câu “Mình sẽ chứng minh cho xem.” Bẫy từ đơn giản ấy đã khiến nhiều người thất bại hơn bất kỳ thứ gì trên đời. Trớ trêu thay, cũng chính bẫy từ ấy lại truyền động lực cho nhiều người thành công hơn bất kỳ thứ gì trên đời. Tại sao lại thế? Bởi vì: “Bọn họ nói rằng mình không làm được. Được rồi! Mình sẽ chứng minh cho mà xem!”

Mary Kay Ash gần như bị tất cả mọi người nói rằng cô không thể làm được. Nhân viên kế toán và luật sư đều cho là cô bị điên khi muốn mở một công ty mỹ phẩm vào năm 1963. Mọi người xung quanh đều bảo rằng cô sẽ mất hết mọi thứ. Như chưa hết thử thách, chỉ vài ngày trước ngày khai trương, chồng cô đột ngột qua đời. Tuy nhiên, Mary Kay tìm thấy nghị lực từ câu: Mình sẽ chứng minh cho mà xem! Ngày nay, công ty của cô thu về mỗi năm hơn 5 tỷ đô-la. Tôi nghĩ cô ấy đã thật sự làm cho mọi người sáng mắt ra.

Bạn có thể nghĩ được hàng chục ví dụ về những người thành công đã nhờ câu nói ấy mà vươn lên trong khi tất cả đều bảo rằng họ không thể làm được. Khi ai đó kết luận, “Bạn sẽ không bao giờ làm được đâu,” bạn sẽ cảm thấy nản chí hoặc có thêm động lực phấn đấu hơn. Người ta có thể phá lên cười khi bạn ngồi vào chiếc đàn piano, hoặc phát bóng chày, hoặc mở công ty riêng... và điều đó khiến bạn có thái độ “Mình sẽ chứng minh cho mà xem!”

Bây giờ, bạn có thể tận dụng sức mạnh của câu “Mình sẽ chứng minh cho mà xem!” Đừng dùng câu nói này để than thân trách phận hay giới hạn bản thân mình. Hãy dùng nó

để cho phép bạn thành công. Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của câu “Mình sẽ chứng minh cho mà xem!” BÀI TẬP: BẠN ĐANG TÌM CÁCH TRỪNG PHẠT AI?

NGƯỜI TÔI ĐANG TÌM CÁCH TRỪNG PHẠT LÀ AI TẠI SAO ĐIỀU NÀY ĐÃ LÀM TỔN THƯƠNG HỌ NHƯ THẾ NÀO BẠN ĐANG TÌM CÁCH LÀM HÀI LÒNG AI?

Bây giờ, chúng ta hãy cùng xem xét lý do thứ ba trong tiềm thức khiến mọi người tự giới hạn bản thân – đó chính là nhu cầu trong tiềm thức muốn làm vừa lòng người khác bằng cách thành công hoặc không thành công. Đây là câu hỏi duy nhất mà bạn có thể thành công hoặc không thành công bằng cách cố gắng làm thỏa mãn người khác. Với hai câu hỏi trước, bạn đang cố gắng bảo vệ hoặc trừng phạt bản thân hoặc người khác bằng cách tránh né thành công. Tuy nhiên, với câu hỏi này, bạn có thể đang cố gắng làm vui lòng người khác bằng cách thành công hoặc không cho phép bản thân mình thành công.

Lấy ví dụ, nhiều học viên của tôi, những người đã trở nên giàu có nhưng lại không hạnh phúc, nói với tôi rằng họ đã “đổ mồ hôi, sôi nước mắt” để thành công để nhận được sự chấp thuận từ người khác, thường là cha mẹ họ. Còn một số học viên khác gạt thành công sang một bên để không làm phiền lòng một ai đó.

Câu hỏi mấu chốt cho cả hai trường hợp trên là: Bạn đang lo sợ điều gì? Nếu thành thật với chính mình, bạn có thể nhận ra mình lo sợ không được người khác chấp nhận, hoặc sợ thế giới ngoài kia nhìn bạn bằng ánh mắt thiếu thiện cảm.

Người ta có thể nói bất cứ điều gì họ muốn, và thường là thế thật. Nhưng câu hỏi tôi đặt ra cho bạn là: Tại sao bạn để điều đó ảnh hưởng đến mình? Có phải bạn sợ ai đó phản đối hay không?

Nếu bạn đổ lỗi cho người khác rằng, “Người này người nọ làm vậy với tôi,” thì bạn là một nạn nhân và không đủ khả năng thay đổi – điều này không thể chấp nhận được. Bạn hoàn toàn có khả năng đó, và đã đến lúc bạn sử dụng nó.

**BÀI TẬP: BẠN ĐANG TÌM CÁCH LÀM HÀI LÒNG AI?**

**NGƯỜI TÔI ĐANG TÌM CÁCH LÀM HÀI LÒNG LÀ AI TẠI SAO TÔI THẬT SỰ LO SỢ ĐIỀU GÌ LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI NỖI SỢ HÃI?**

Bạn có biết nỗi sợ hãi thật sự là gì không?

Nỗi sợ **KHÔNG PHẢI** là “Thứ Vô Căn Cú”.

Nỗi sợ là cảm xúc kéo theo của nỗi đau mà bạn trông đợi.

Tôi biết bạn đang trông đợi tôi nói ra những câu miêu tả cũ rích đó. Sự thật là một diễn giả thông minh nào đấy đã nghĩ ra câu nói trên từ lâu lắm rồi, và nó trở nên phổ biến đến nỗi mọi người cứ đinh ninh đó là sự thật. Nhưng nỗi sợ không phải như vậy.

Nỗi sợ là một cảm xúc rất thật của con người và nó xảy ra khi bạn dự đoán hoặc chờ đợi một thứ gì đó có thể làm bạn tổn thương. Nếu bạn sợ một điều gì đó, nghĩa là bạn đang tự nói với chính mình, “Này, nếu điều này làm mình đau thì sao?” Trớ trêu thay, cảm xúc sợ hãi tồn tại là để bảo vệ bạn; nhưng chúng cũng có thể ghìm chân không cho bạn phát triển.

Chúng ta trải nghiệm cảm giác sợ hãi khi nhận thức được mình không có quyền kiểm soát. Nỗi sợ chính là hiệu ứng cảm xúc của việc thiếu vắng khả năng làm chủ hoàn cảnh thực tại. Chính vì thế, sự kiểm soát và nỗi sợ hãi tỷ lệ nghịch với nhau. Bạn càng có khả năng làm chủ hoàn cảnh bao nhiêu, bạn càng ít lo sợ bấy nhiêu.



Làm thế nào để bạn không còn bị nỗi sợ giam cầm nữa? Một cách tuyệt vời để vượt qua nỗi sợ là chấp nhận nỗi đau mà bạn có thể đón nhận, vốn là hệ quả của hành động mà bạn thực hiện. Vậy nếu người đó không tán thành bạn thì sao? Bạn có chết không? Cho đến giờ chúng tôi chưa biết ca nào chết vì không được chấp nhận cả.

Dĩ nhiên, bạn có thể cảm thấy đau đớn khi có người không chấp nhận bạn – thế thì đã sao nào? Tôi có tin vui cho bạn đây: Đắng nào thì bạn cũng đau lòng rồi! Vậy nên bạn cứ thử làm bất kỳ thứ gì khiến bạn sợ hãi. Bạn sẽ thấy câu nói của Ralph Waldo Emerson mới thấm thía làm sao: “Sâu thẳm trong ta, ai cũng biết bên kia nỗi sợ là tự do.”

**TÓM TẮT NHANH 1.** Nhiều người đang tự giới hạn bản thân một cách vô thức bởi họ đang tìm cách bảo vệ, trừng phạt, hay làm hài lòng một ai đó.

2. Để chấm dứt việc này, trước tiên bạn hãy tự hỏi, “Mình đang tìm cách bảo vệ ai bằng cách kìm hãm khả năng của mình?”

3. Tiếp theo, hãy tự hỏi, “Mình đang tìm cách trừng phạt ai bằng cách tránh né thành công?”

4. Cuối cùng, hãy tự hỏi, “Mình đang tìm cách làm hài lòng ai bằng việc thành công hoặc không thành công?”

5. Hãy ngừng bảo vệ, trừng phạt hay làm hài lòng người khác với thành công của bạn bằng việc công nhận phần thưởng mà bạn có được từ hành vi của mình. Tiếp theo, hãy cho phép bản thân mình được thành công như mong muốn.

Hành động tiếp theo: Hãy liệt kê ba điều mà bạn có thể làm trong vòng bảy ngày sắp tới để chấm dứt việc bảo vệ, trừng phạt, hoặc làm hài lòng ai đó trên con đường vươn tới thành công.

1.

2.

3.

#### MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 5:

1. Tại sao mình chấm dứt việc bảo vệ người khác khỏi những tác động mà thành công của mình mang lại?

2. Tại sao mình chấm dứt việc trừng phạt người khác bằng cách không thành công?

3. Tại sao mình chấm dứt việc làm hài lòng người khác bằng cách không thành công?

4. Tại sao mình chấm dứt việc làm vừa lòng người khác bằng cách tự giới hạn bản thân?

5. Tại sao mình được phép trở thành con người mình muốn, làm điều mình muốn và có được những gì mình muốn trên thế giới này?

6. Tại sao mình hạnh phúc đến thế?

7. Tại sao mình không còn sợ việc trở nên hạnh phúc và thành công đích thực?

8. Tại sao mình cho phép bản thân được thành công như mình mong muốn?

9. Tại sao mình thích trở thành tuýp người thành đạt như mình hằng khao khát?

10. Tại sao mình có đủ khả năng, theo đúng con người thật của mình?

## **Chương 9 : Bước 6 - Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn**

“Có nhiều con đường dẫn đến thành công, nhưng chỉ có một con đường duy nhất chắc chắn dẫn đến thất bại; đó là cố gắng làm hài lòng tất cả mọi người.”

– BENJAMIN FRANKLIN ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN Đã bao giờ bạn thấy tội lỗi khi nói “không” với người khác chưa?

Khi có người yêu cầu bạn làm một việc gì, bạn có xem đó như là mệnh lệnh và phải tuân theo không? Nhiều người đã đánh mất cái “Không” của mình – khả năng từ chối mà không cảm thấy tội lỗi. Trong xã hội ngày nay, chúng ta đã quen với việc tỏ ra tử tế và giúp đỡ người khác. Điều này hoàn toàn đúng, bởi xã hội sẽ không thể vận hành tốt nếu lúc nào mọi người cũng khư khư làm điều mình muốn.

Tuy nhiên, một số người quá nhiệt tình và đơn giản là không thể nói không! Ngược lại, Nhóm Ba Phần Trăm hiểu rõ tầm quan trọng của việc bám sát kế hoạch đề ra khi những vấn đề của người khác khiến họ xao lãng.

Những người hạnh phúc và thành công đã học được cách nói “Không” mà không làm người khác khó chịu. Khi bạn có thể nói “Không” cùng một nụ cười, lúc ấy bạn đã thành thạo một trong những bước quan trọng của Mật Mã Thành Công.

ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN Hiện chúng ta đang ở Bước 6, đó là Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn. Bởi rất

nhiều người đã không còn biết làm thế nào để trả lời “Không”, nên việc tìm lại nó là điều cần thiết. Dĩ nhiên, bây giờ tôi có thể nói với bạn rằng: “Nói ‘Không’ là một việc rất quan trọng. Hiểu chứ?” Nhưng thật sự nó phức tạp hơn nhiều.

Trong quá trình làm việc với hàng vạn học viên trong các buổi hội thảo và tư vấn, tôi nhận ra nói “Không” chẳng dễ như ta tưởng. Nếu dễ dàng thì đã chẳng có quá nhiều người ngoài kia đang hết mình hết sức làm hài lòng người khác!

Sau khi làm việc với hàng ngàn người đã đánh mất cái “Không”, tôi nhận ra rằng có ba khía cạnh riêng biệt trong cuộc hành trình Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” mà bạn cần nắm rõ nếu bạn muốn chấm dứt việc suốt ngày đi làm hài lòng người khác và bắt đầu sống cuộc đời mình mong muốn. Bạn phải Đi Tìm Câu Trả lời “Không” Cho Riêng Mình, Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Với Người Khác, và Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể. Chúng ta hãy cùng điểm chúng theo thứ tự...

**CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CHO RIÊNG MÌNH** Chúng ta đều biết nhiều người gặp vấn đề trong việc nói “Không” với người khác, liệu có bao giờ bạn nghĩ mình sẽ cảm thấy khó khăn khi nói “Không” với bản thân chưa? Trong chương trước, chúng ta đã nói về ba nguồn lực duy nhất chúng ta sở hữu trên Trái đất này là thời gian, năng lượng và tiền bạc. Vậy thì chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn đang làm những việc gây lãng phí nguồn lực quý báu ấy? Liệu bạn có đến được nơi bạn muốn đến không? Có thể, nhưng chắc chắn nó sẽ tốn nhiều thời gian hơn dự kiến.

Để Đi Tìm Câu Trả Lời “Không” Cho Riêng Mình, bạn cần xem xét những hoạt động bạn đang làm, và quyết định xem những hoạt động nào đang vắt kiệt thời gian, tiền bạc, hay năng lượng của bạn. Chúng ta đã nhìn vào Hệ Thống Các

Hoạt Động ở Bước 3 – nhưng bạn đã thật sự thiết lập hệ thống này một cách đúng đắn chưa?

### BÀI TẬP: TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CHO RIÊNG MÌNH

1. Những hoạt động rút cạn Thời Gian, Tiền Bạc, hay Năng Lượng mà tôi đang làm là: (Ví dụ: trì hoãn, hút thuốc, lo lắng, ăn quá nhiều...)

2. Tại sao tôi làm thế, và chúng đang TIÊU TỐN của tôi điều gì:

3. NHỮNG CÁCH SỬ DỤNG nguồn lực Thời Gian, Tiền Bạc, và Năng Lượng của tôi HIỆU QUẢ HƠN:

4. Tôi có thể làm những việc sau để phân bổ lại nguồn lực nhằm đạt được điều tôi thật sự muốn:

Hãy thành thật. Bạn có hay chần chừ trì hoãn không? Thường xuyên hút thuốc? Ăn nhiều quá? Ăn ít quá? Tiêu xài vô độ? Tiêu tốn quá nhiều thời gian cho việc lên mạng hoặc email?

Trong các buổi hội thảo, khi tôi hỏi có bao nhiêu người hay trì hoãn, khoảng 80% cánh tay giơ lên. Tại sao chúng ta trì hoãn và lý do thói quen này gây bất lợi cho thành công của chúng ta? Trì hoãn đơn giản là do nỗi sợ gây ra. Nhưng bạn sợ gì chứ? Còn tùy, bạn có thể sợ không đạt được điều mình muốn, và cũng có thể bạn sợ sẽ đạt được điều mình muốn!

Sau khi liệt kê những hành động làm tổn hại thời gian, tiền bạc, và năng lượng, tôi muốn bạn hãy xem xét thật kỹ và tự hỏi: “Tại sao mình lại làm thế, và chúng đang gây hại gì cho mình?”

Lấy ví dụ, tại sao bạn chần chừ? Câu trả lời duy nhất là nỗi sợ hãi, nhưng sợ điều gì? Bạn sợ không được chấp nhận? Sợ

thất bại? Sợ thành công? Liệu bạn có sợ người ta không thích bạn, nỗi sợ bị từ chối? Bạn có đang tự hỏi: “Nếu mọi chuyện không như mình nghĩ thì sao?”, hay thậm chí: “Nếu mình trở nên quá thành công thì sao?”

Xuyên suốt quyển sách này, tôi đã chỉ cho bạn thấy chúng ta tránh né thành công bởi ta sợ phải bước ra khỏi Vùng Quen Thuộc. Chẳng có gì sai khi bạn sợ hãi, nhưng bạn cần tự vấn xem: “Nỗi sợ đang lấy mất của mình những gì?”

Nói rằng nó tiêu tốn của bạn hàng trăm ngàn đô-la cũng chẳng có gì là bất hợp lý. Nếu bạn không trân trọng thời gian, tiền bạc hay năng lượng của mình, chi phí mà bạn phải gánh chịu trong suốt cuộc đời có thể khiến bạn sửng sốt. Nếu bạn hút thuốc thì sao? “Tôi hút thuốc vì tôi nghiện.” Nếu đó là lý do của bạn, vậy thì điều gì tạo nên cơn nghiện đó? Và nó đang tiêu tốn của bạn những gì?

Có thể bạn ghiền cà-phê hay sô-cô-la. Tôi muốn bạn cực kỳ thành thật với bản thân mình. Tôi không nói rằng bạn không thể thưởng thức một tách cà-phê hay một thanh sô-cô-la. Tuy nhiên, tôi muốn nói rằng nhiều người trở nên lệ thuộc vào những thứ đó.

Nếu bạn muốn vươn lên, hãy cộng lại xem bạn đã tiêu tốn bao nhiêu tiền vào cà-phê, ăn tiệm hay tiêu xài hoang phí trong vòng 1 năm, 5 năm, 10 năm. Không phải tôi chỉ bạn cách sống. Tôi chỉ gợi ý để bạn tự vấn lương tâm: “Hoạt động này giúp bạn kiếm thêm tiền hay tiêu tiền? Làm đầy hay hút cạn năng lượng? Tăng thêm thời gian hay giết chết thời gian?”

Câu hỏi tiếp theo là, “Những cách sử dụng nguồn lực thời gian, tiền bạc, và năng lượng nào tốt hơn cho tôi?” Hãy hỏi chính bạn: “Liệu tôi có thể dùng số tiền mà tôi đang tiêu vào ly cà phê 5 đô mỗi ngày, 25 đô mỗi tuần, 1.300 đô mỗi năm,

vào thứ khác hữu ích hơn không?” Sự thật là bạn biết mình cần phải làm gì. Chẳng qua bạn không muốn thừa nhận mà thôi.

Bạn có thể nghĩ thêm, “Chuyện nhỏ mà Noah,” nhưng bạn có thể trả một khoản nợ kha khá với số tiền đó đấy. Bạn có những nguồn lực cần thiết. Câu hỏi đặt ra là bạn sử dụng chúng sáng suốt hơn như thế nào.

Đâu là những cách sử dụng nguồn lực thời gian, tiền bạc, và năng lượng của bạn tốt hơn? Mọi người đều nói rằng, “Tôi sẽ làm khi tôi có nhiều thời gian, tiền bạc, và năng lượng hơn.” Nhưng thậm chí bạn còn không sử dụng những gì mình đang nắm trong tay một cách đúng đắn nữa là!

**TẬN DỤNG NHỮNG GÌ BẠN ĐANG CÓ (ĐÚNG CÁCH)** Bạn có X tiền, X thời gian, X năng lượng, và bạn ngồi đó ước rằng bạn có Y và Z. Nhưng làm cách nào bạn có thể đạt được Y và Z khi bạn thậm chí còn không quan tâm đến X?

Dù tin hay không, thì bạn chính là người quyết định nơi chốn, cách thức, và lý do sử dụng số tiền mình đang sở hữu. Máy tờ tiền không đi vòng quanh và rêu rao: “A, mình nghĩ là mình nên sử dụng chính mình ở chỗ này.” Bạn là người rút thẻ. Bạn là người móc tiền ra. Tiền không thể tự suy nghĩ cho nó. Bạn là người “cầm đầu”. Vì vậy, hãy bắt đầu cân nhắc, rồi bắt đầu hành động một cách đúng đắn. Và đây là lúc chúng ta cùng đi đến câu hỏi tiếp theo: “Những HÀNH ĐỘNG nào tôi có thể thực hiện để phân bổ lại tài nguyên nhằm đạt được điều tôi thật sự muốn?”

Hãy lưu ý rằng tôi không bảo bạn đi kiếm một triệu đô-la, và sau đó bạn sẽ giàu có và hạnh phúc. Không, nó không xảy ra theo cách đó. Tôi biết điều tôi sắp nói ra sẽ là một trong những điều hiển nhiên nhất mà tôi có thể nói, bởi vì thật lòng mà nói thì lần đầu tiên nghe thấy sự thật này, tôi cảm

thấy vô cùng ngớ ngẩn khi đã bỏ lỡ nó. Nhưng dù sao đi nữa thì nó đây:

Người giàu rất giỏi trong việc quản lý tiền bạc.

Tôi biết điều này quá hiển nhiên, nhưng đôi khi những gì hiển nhiên lại là những thứ ta bỏ sót. Lần đầu tiên khi nghe thấy điều này, thái độ của tôi kiểu như, “Ồi dào, sao cũng được.” Nhưng sau đó tôi ngẫm lại, “Khoan, chờ đã. Noah, xem lại thái độ này đi. Mà không làm theo những gì mà các nhà triệu phú đang làm. Vậy thì làm sao mà có thể trông mong vào việc trở thành một trong số họ cơ chứ?”

Rồi tôi nhận ra, “Mình đang tự nói rằng mình là một nạn nhân, và mình không có lựa chọn. Nhưng mình thật sự có lựa chọn. Mình cần phải học cách quản lý tiền bạc giống như cách những người giàu đã làm.” Đó là lúc tôi bắt đầu qua lại thường xuyên với những người cực kỳ giàu có, chưa kể là hạnh phúc và vui tính nữa, và từ đó quan điểm về tiền bạc và cách quản lý tiền bạc của tôi thay đổi.

Tôi sẽ không bàn về việc quản lý tiền bạc ở đây. Đó không phải là điểm chính của quyển sách này. Nhiều người đã nói về cách quản lý tiền bạc, và tôi khuyên bạn hãy tìm hiểu thêm về chủ đề này. Điều tôi muốn nói là bạn cần phải hiểu rằng bạn làm chủ tiền bạc; tiền bạc không làm chủ bạn. Bạn là người ký vào tờ ngân phiếu đó. Bạn chìa tấm thẻ tín dụng ra, chứ nó không thể nào tự nhảy ra khỏi túi bạn được. Đây là những HÀNH ĐỘNG của bạn, và niềm tin của bạn dẫn tới những HÀNH ĐỘNG đó.

**PHÂN BỐ LẠI NGUỒN LỰC CỦA BẠN** Khi bạn nhìn vào câu hỏi trên: “Những HÀNH ĐỘNG nào tôi có thể thực hiện để phân bổ lại nguồn lực thời gian, tiền bạc, và năng lượng của mình?”, hãy liệt kê những gì bạn có thể làm khác đi, giống những người thành công và hạnh phúc đang làm để quản lý



nguồn lực của họ. Nếu bạn không biết câu trả lời, hãy tìm cách kết nối với họ và “mục sở thị” những gì họ làm.

Bất chấp mọi chuyện có vẻ tồi tệ đến mức nào, bạn vẫn luôn có thể tìm được một người đang ăn nên làm ra trong cộng đồng hay mạng lưới của bạn. Hãy liên lạc với cô ấy và nói, “Mary, tôi thấy chị rất biết cách quản lý tài chính, và tôi thật lòng ngưỡng mộ chị. Tôi muốn thay đổi cuộc đời mình, và tôi hy vọng được chị cho vài lời khuyên. Chị có thể cùng tôi xem qua bảng ngân sách của tôi được không? Tôi chẳng biết tiền của mình bay đi đâu nữa. Chị có thể giúp tôi không?”

Điều tệ nhất có thể xảy ra là gì? Đúng thế, cô ấy có thể nói: “Không.” Bạn cũng đâu mất gì so với trước kia! Nhưng nếu bạn biết đưa ra lời yêu cầu đi kèm với sự công nhận người khác một cách chân thành (Hành động thứ 2 trong Hệ Thống Con Người), Mary có thể chấp nhận đấy.

Bạn có thấy cách các bước trong hệ thống này phối hợp với nhau không? Đó là lý do tại sao đây là một hệ thống, chứ không phải một mớ hỗn độn các ý tưởng được bỏ chung vào một chỗ. Hãy nhớ, Nhóm Ba Phần Trăm đang làm điều này, dù họ có biết hay là không. Bây giờ, chúng ta hãy tiếp tục đi đến khía cạnh tiếp theo của quá trình Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn...

**CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” GIỮA BẠN VỚI NGƯỜI KHÁC** Bước đầu tiên là câu trả lời “không” từ bạn đến bạn. Bây giờ, bạn cần phải nói “không” với người khác. Đây là nơi bạn sẽ Tìm Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Và Người Khác. Khi mọi người đòi hỏi bạn những điều bạn không thể hoặc không muốn làm, bạn có quyền từ chối họ. Một điều mà tôi đã dạy hàng ngàn người trong các buổi hội thảo là sử dụng Phương Pháp Xác Định, Chỉnh Hướng và Phản Hồi để Tìm Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Và Người Khác.

**BÀI TẬP: TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” GIỮA BẠN VÀ NGƯỜI KHÁC XÁC ĐỊNH (Tôi nhìn thấy lời yêu cầu) CHỈNH HƯỚNG (Tôi hỏi thành tố ẩn giấu đằng sau nó) PHẢN HỒI (Tôi hiệp lực)** Tôi chia nhỏ bước này thành những thành phần thiết yếu bởi tôi từng là một người chuyên đi làm vừa lòng người khác, một anh chàng dễ thương với lòng tự trọng cực thấp. Và bởi tôi không có lòng tự trọng, nên tôi tìm mọi cách để người khác thích mình. Vấn đề đó chính xác là những gì mà ngài Ben Franklin đã nói, “Có nhiều con đường dẫn đến thành công, nhưng chỉ duy nhất một con đường chắc chắn dẫn đến thất bại – đó là cố gắng làm hài lòng tất cả mọi người.” Bởi đó là những gì tôi đã làm, nên tôi chắc chắn mình đã đi trên con đường thất bại... bây giờ nghĩ lại, tính ra là tôi cũng đã đến đích.

Trong quá trình sáng tạo Mật Mã Thành Công, tôi phát hiện ra, “Chờ chút đã. Nếu nhìn vào những người hạnh phúc và thành công, họ không có vấn đề trong việc nói “Không”. Hãy hình dung có bao nhiêu người yêu cầu Bill Gates làm một điều gì đó mỗi ngày. Bạn càng giàu có và thành công bao nhiêu, càng có nhiều yêu sách đặt lên vai bạn bấy nhiêu. Vì thế, bạn không thể nào thật sự hạnh phúc và thành công nếu thiếu đi khả năng nói ‘Không’.”

Tại thời điểm ấy trong cuộc đời, tôi thậm chí còn không nhận thức được mình đã nói “Có” như thế nào trong khi điều tôi thật sự muốn là nói “Không”. Đó là khi tôi khám phá bước đầu tiên để nói “Không” với người khác đơn giản là nhận thức được việc người ta đang yêu cầu mình làm gì, và bạn có quyền nói “Không” hoặc “Có” với lời đề nghị đó.

Tôi chắc chắn là điều này nghe rõ ràng đến mức ngớ ngẩn đối với những người không gặp vấn đề trong việc nói “Không”. Nhưng đối với những người còn lại như chúng tôi, đó có thể là nhận thức quan trọng nhất cuộc đời. Giống như những chú chó trong thí nghiệm của Pavlov, khi có người

yêu cầu tôi làm việc gì, tôi sẽ thực hiện mà không suy nghĩ. Họ yêu cầu; tôi thực hiện. Họ yêu cầu; tôi thực hiện. Chẳng một suy nghĩ nào đằng sau hành động của tôi cả. Chính xác là một phản ứng, thay vì là một phản hồi.

**XÁC ĐỊNH - TRỞ NÊN CÓ Ý THỨC** Vì thế, bước đầu tiên là Xác Định, “Này, có người đang yêu cầu mình làm một việc gì đó ở đây.” Bước tiếp theo là Chỉnh Hướng. Nghĩa là sao? Ý tưởng cơ bản là tách nhỏ lời đề nghị của họ thành những gì họ thật sự muốn. “Họ đang yêu cầu tôi làm gì?”

Hãy tưởng tượng một người đang đứng trước mặt bạn và yêu cầu bạn làm một việc gì đó. Giờ thì bạn đã có thể Xác Định nó, bạn nhìn thấy lời đề nghị bay về phía bạn, tương tự như một mũi tên. Sau đó, bạn Chỉnh Hướng mũi tên đó. Hãy tưởng tượng mũi tên quay đầu bay ngược trở lại. Nó không trúng bạn, mà quay đầu ngay trước mắt bạn và bay trở lại phía họ.

**CHỈNH HƯỚNG MŨI TÊN** Bạn có thể làm Chỉnh Hướng bằng cách hỏi người đó, “Ý anh chính xác là gì? Hãy nói rõ hơn cho tôi biết. Tại sao anh muốn điều đó? Hãy giải thích rõ để tôi hiểu những gì anh đang tìm kiếm.” Bạn vào vai Thám tử Columbo – một nhân vật trên truyền hình chuyên đi giải đáp mọi bí ẩn bằng cách đặt ra rất nhiều câu hỏi “ngu ngốc” mà những người khác không dám hỏi vì sợ mất mặt. Bây giờ, bạn hoàn toàn có thể không sợ mất mặt và đặt ra những câu hỏi không ai nghĩ đến. Tôi kiếm tiền từ việc đặt ra những câu hỏi “ngớ ngẩn” kiểu ấy!

Một khi bạn đã quay đầu mũi tên ở bước Chỉnh Hướng, bước cuối cùng trong bộ ba đó là Phản Hồi. Đó là khi bạn gửi trả mũi tên lại cho họ và hiệp lực. Bạn đi sâu vào lời yêu cầu của họ và tìm hiểu điều gì đang thật sự diễn ra.

Bạn có thể nói, “Tôi rất muốn làm những gì mà anh yêu cầu, nhưng tôi sẽ không thể làm hết mình được. Vậy nên tôi sẽ phải từ chối ở đây. Tuy nhiên, tôi biết có một người có khả năng giúp anh...”

**BƯỚC HIỆP LỰC** Khi bạn nói “Không” một cách thật lòng, tức là bạn đang giúp người đó đấy – bởi bạn không chỉ bảo vệ thời gian của mình, bạn còn bảo vệ cả mối quan hệ của bạn nữa. Đã bao giờ bạn nói “Có” nhưng trong lòng lại không muốn, để rồi cảm thấy bức bối với người kia chưa? Bạn đang gật đầu đồng ý với tôi, phải không?

Khi bạn nói “Không” mà vẫn giữ được niềm kiêu hãnh cho người đối diện, đồng thời tiết kiệm thời gian cho bạn, bạn cũng bảo vệ được mối quan hệ hai bên. Bạn thậm chí có thể nói thẳng nói thật thế này, “Bob, nếu tôi đồng ý làm việc này, cuối cùng tôi sẽ cảm thấy khó chịu với anh. Mối quan hệ của chúng ta quan trọng hơn nhiều so với việc này. Vậy nên tôi sẽ phải nói lời từ chối.”

Nếu thời gian là nguồn lực quý giá nhất mà bạn có, chẳng phải bạn nên hết lòng hết sức bảo vệ nó hay sao? Bạn có nhớ ủy ban mà bạn không muốn tham gia, hay một sự kiện mà bạn đồng ý tham dự, nhưng không hề muốn chút nào không? Bạn lại đang gật đầu nữa, đúng không nào?

Dĩ nhiên, sẽ có nhiều lần trong cuộc sống bạn không thể đơn giản nói không – ví dụ, khi trả lời sếp hoặc khi bạn phải làm những việc trong phạm vi nhiệm vụ của mình. Tuy nhiên, điểm mấu chốt ở đây là: khi Trả Câu Trả Lời “Không”, bạn cũng có thể nhận ra mình đang bắt đầu quá trình chuyển đổi từ việc thực hiện những hành động Làm Cạn Bể Chứa sang những hành động Làm Đầy Bể Chứa.

Vấn đề cốt lõi ở đây là nếu bạn không quý trọng thời gian của mình, thì ai sẽ quý trọng giúp bạn đây? Bạn có để ý

thấy rằng có một số người bạn không bao giờ nhờ vả gì nữa, bởi họ lúc nào cũng từ chối bạn? Họ đã Tìm Thấy Câu Trả Lời “Không” cho chính mình. Bạn có thể học hỏi rất nhiều từ những người này. Tôi không khuyến khích bạn trở thành một kẻ ích kỷ; nhưng sự thật thì vẫn vậy, bạn có thể học được rất nhiều điều từ một kẻ như thế!

MƯỜI CÂU NÓI THEN CHỐT ĐỂ BẠN NÓI “KHÔNG” VỚI NGƯỜI KHÁC Nhóm Ba Phần Trăm hiểu được tầm quan trọng của việc nói “Không” ngay cả khi người khác đang đợi nghe bạn nói “Có”. Thường thì chỉ cần bạn thử sẵn một vài cách nói khéo léo là ổn, bởi bạn không cần phải động não gì nhiều ngay tại thời điểm ấy. Hãy sử dụng những câu nói then chốt sau để khởi đầu quá trình Tìm Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Với Người Khác:

1. Mình rất muốn giúp cậu, nhưng thế thì mình phải cắt bớt thời gian dành ra cho việc này mất.
2. Hay là ta bàn về chuyện này vào năm sau nhé?
3. Tôi muốn lên lịch cho những yêu cầu như thế này trước nhiều ngày; ông có thể làm điều đó không?
4. Tôi biết chuyện cấp thiết nhưng hiện giờ tôi không thể đáp ứng được những tình huống khẩn cấp như thế.
5. Nghe cũng hay đó! Nhưng chuyện này không hợp với tớ.
6. Sao chị lại ép tôi dữ vậy?
7. Tôi biết việc từ chối sẽ kéo theo những hệ quả của nó, nhưng tôi sẵn sàng đón nhận.
8. Chị luôn tốt với em, nhưng em phải từ chối chị chuyện này thôi.

Em có giúp chị được chuyện gì khác không?

9. Đơn giản là tôi không thể tham gia vào vấn đề này.

10. Mình rất muốn tán gẫu với cậu, nhưng đang trong giờ làm việc và mình phải tập trung kiếm tiền. Hẹn cậu tối nay nhé?

Khả năng từ chối mà không làm người khác phật lòng là một kỹ năng bạn có thể rèn giũa, và nó thật sự rất đơn giản. Sẽ hơi quá khi cho rằng: “Cứ nói không là được.” Đơn giản kiểu đó thì không có tác dụng, nhưng bạn hãy cố gắng đơn giản hóa ba bước thực hiện. Tôi đã chia nhỏ chúng để bạn nhận ra rằng: “Chà, mình thậm chí không hề biết mình đã đồng ý nhiều lần đến mức nào trong khi thật sự mình muốn nói “không”. Giờ đây mình đã có thể Tìm Câu Trả Lời “Không” cho chính mình và người khác.”

Và nó đưa đến chặng cuối cùng của hành trình Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn...

**CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” TỔNG THỂ** Vậy là chúng ta đã đi qua Câu Trả Lời “Không” Cho Chính Mình và Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Với Người Khác. Bây giờ là lúc đi Tìm Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể, nghĩa là bạn biết mục đích mình sinh ra trên Trái đất là gì, và bạn cam kết mình đi đúng hướng, thậm chí nếu việc đi chệch hướng có vẻ dễ dàng và hấp dẫn hơn nhiều.

Khi bạn biết được Câu Trả Lời “Có” Tối Thượng – mục đích sống hay sứ mệnh của bạn (chúng ta sẽ tìm hiểu trong bước kế tiếp, và cũng là bước cuối cùng), thì việc nói “Không” với những điều không thật sự quan trọng và không phù hợp với sứ mệnh của bạn trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể của bạn chạm đến một vấn đề cơ bản nhất, đó là sự chính trực.

**HÀNH ĐỘNG MỘT CÁCH CHÍNH TRỰC** Khi bạn hành động một cách chính trực, bạn thể hiện con người mình đúng với những gì bạn nói, và đơn giản bạn không đi chệch hướng. Vấn đề nằm ở chỗ, trong xã hội hiện đại, người ta dễ tìm lối đi tắt và sai hướng. Từ Enron có ý nghĩa gì với bạn không? Bạn có thể mở bất kỳ tờ báo nào và đọc những câu chuyện về những con người hoặc những công ty cố gắng đi đường tắt dưới danh nghĩa là tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, điểm chính ở đây là con người điều hành công ty; công ty không thể tự vận hành. Luôn luôn có lối đi tắt. Luôn luôn có những điều khiến bạn nghĩ rằng, “Hừm, mình có làm thì cũng chẳng ai phát hiện ra.” Trớ trêu thay, không sớm thì muộn, cây kim trong bọc cũng có ngày lòi ra. Nếu bạn đánh mất sự chính trực, rốt cuộc cũng sẽ có người phát giác. Tin tôi đi, tôi đang nói từ kinh nghiệm đau thương đấy.

**NÓI KHÔNG, KHÔNG, VÀ KHÔNG** Khi tôi nhận công việc tạm thời tại Los Angeles, họ cho tôi một chân thư ký ở các xưởng phim lớn. Bởi lúc ấy tôi không có nhiều tiền nên tôi thường mang những thứ lặt vặt như văn phòng phẩm, bút bi... về nhà. Nói chung là mấy thứ bỏ lọt túi của tôi là được. Tôi nghĩ, “Này, mấy gã này giàu quá trời còn mình thì không một xu dính túi; ai mà để ý cơ chứ? Và mình xứng đáng lấy những thứ này, bởi mình làm rất nhiều mà lương chả bao nhiêu.” Tôi tự thuyết phục rằng tôi xứng đáng có được những thứ mà tôi không phải trả tiền!

Nhưng rồi một điều lạ lùng bắt đầu xảy ra hết lần này đến lần khác. Mọi chuyện cứ na ná nhau: Các sếp yêu quý tôi vì tôi là một nhân viên tốt. Họ muốn thuê tôi vào làm việc toàn thời gian. Nhưng lần nào cũng thế, cứ có chuyện này chuyện kia xảy ra và tôi không bao giờ ngồi vào vị trí đó. Một người nào đó năng lực kém hơn tôi sẽ bước vào, còn tôi thì bị đẩy ra rìa, nhảy hết công việc tạm này đến công việc tạm khác.

Tôi nhớ có lần tôi làm việc cho một văn phòng nọ được gần 6 tháng – một công việc tạm khá là lâu! Tôi trở thành bạn với mọi người trong phòng, và họ nói rằng, “Ôi, cậu chắc chắn sẽ nhận được công việc này!” Lẽ tự nhiên, khi đến thời điểm tuyển người vào vị trí toàn thời gian, họ lại trao cho một người khác.

Sau rất nhiều, rất nhiều trải nghiệm tương tự, tôi bắt đầu bối rối không biết cái quái gì đang diễn ra ở đây. Tôi tự hỏi, “Mình làm việc tốt như vậy, mà sao mình không bao giờ được nhận vào làm chính thức cả?” Cũng trong khoảng thời gian ấy, tôi bắt đầu nghiên cứu Luật Vũ Trụ và cách suy nghĩ tác động đến cuộc sống của ta như thế nào. Trước đây, tôi chưa bao giờ nhận ra rằng: suy nghĩ, niềm tin, và hành động của ta kiến tạo nên cuộc đời ta; tôi nghĩ mình là nạn nhân và Thượng Đế khiến tôi như vậy.

Một ngày nọ, tôi phát hiện ra rằng bằng cách ăn cắp mấy món lặt vặt, tôi đang thì thầm với Thượng Đế, “Con không có tiền, nên con phải lấy cắp từ người khác.” Hành động của tôi hàm ý, “Con không có gì cả.” Và Thượng Đế phản hồi lại, “Được rồi, con không có gì cả.” Khi tôi lấy đi của người khác, thì tôi cũng bị tước mất.

## BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG GÌ “TÔI CÓ”

Ngày hôm sau, chuông điện thoại reo vang – đầu dây bên kia là dịch vụ giới thiệu công việc tạm thời cho tôi, họ gửi tôi vào một xưởng phim danh giá nhất thành phố. Tôi đến và họ dẫn tôi tới tận bàn làm việc của mình. Sau đó, sếp đưa tôi đến “Vùng Đất Thánh” – phòng chứa văn phòng phẩm! Nhưng đây không phải là một phòng chứa văn phòng phẩm bình thường; khi cửa mở ra, tôi thật sự nghe thấy tiếng thiên thần hát vang. Căn phòng to khủng khiếp, và đầy ắp tất tần tật những món văn phòng phẩm mà bạn có thể nghĩ đến.



Ok, có thể tôi hơi cường điệu, nhưng bạn hiểu ý tôi rồi đó. Vấn đề ở đây là, sếp của tôi đã nói, chính xác từng lời từng chữ, và tôi thể là tôi không hề bịa ra: “Anh cứ lấy những gì anh cần.” Bất cứ thứ gì tôi cần ư?! Tôi sẽ cần một cái túi bụi hơn!

Trong lúc đứng đó thèm thuồng, tôi nhớ đến điều mà tôi vừa giác ngộ. “Nếu mày cứ tiếp tục làm mọi việc với suy nghĩ “Tôi không có,” mày sẽ tiếp tục không có gì cả. Liệu đó có phải là điều mày thật sự muốn không, Noah?”

Khi sếp đi khỏi, bỏ tôi đứng trước cổng thiên đường văn phòng phẩm, tay tôi run run chậm chậm khép cửa lại. Và tôi chưa bao giờ lấy bất kỳ thứ gì từ căn phòng văn phòng phẩm đó – thậm chí một cái kẹp giấy.

Bây giờ, bạn có thể cho rằng đây là một câu chuyện ngớ ngẩn và là một ví dụ quái gở minh họa cho việc không sống cuộc đời mình mong muốn. Nhưng sau sự kiện đó, lần đầu tiên tôi suy nghĩ về những gì mình muốn làm trong cuộc sống. Và tôi nhận ra rằng tôi muốn làm công việc giảng dạy và viết sách... mặc dù lúc đó tôi không hề có ý tưởng là sẽ dạy cái gì hay viết cái gì. Năm năm sau, tôi khám phá ra hội chứng nhện thành công, và điều đó dẫn đến công việc tôi đang làm hiện giờ: giúp đỡ vô số người thông qua các chương trình hội thảo và tư vấn.

Điểm mấu chốt ở đây là, nếu tôi cứ lặp lại hành vi cũ và khư khư giữ lấy lối tư duy “Tôi không có,” bạn có nghĩ những gì tôi đang làm hiện giờ có cơ hội xảy đến không? Tôi cũng không nghĩ vậy. Vậy nên, hãy cẩn trọng với những gì bạn nói và làm – bởi nó sẽ trở thành cuộc sống của chính bạn.

**BÀI TẬP: TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” TỔNG THỂ CỦA BẠN 1.**  
Lý Do Nên hành động một cách chính trực của tôi là gì?

2. Tôi sẽ ĐƯỢC Gì nếu hành động một cách chính trực và có mục đích?

3. Tôi sẽ MẤT Gì nếu hành động một cách chính trực và có mục đích?

4. Những người tôi ngưỡng mộ và lý do tại sao (những đặc điểm tính cách của họ mà tôi muốn noi theo):

Trong bài tập trên, tôi đưa ra cho bạn bốn câu hỏi đơn giản để Tìm Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể Của Bạn. Đầu tiên: “Lý do Nên hành động một cách chính trực của tôi là gì?” Tại sao bạn muốn làm việc này? Bạn phải hiểu, sống theo đúng Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể nghĩa là bạn sẽ không trộm cắp hay nói dối; bạn sẽ hành động một cách chính trực, và bạn sẽ giữ vững quan điểm của mình, ngay cả khi không được nhiều người ủng hộ. Tại sao bạn lại muốn làm điều ấy? Bạn cần phải tìm cho ra lý do.

Câu hỏi 2, “Tôi sẽ ĐƯỢC Gì nếu hành động một cách chính trực và có mục đích?” Bạn sẽ không làm điều này nếu không đạt được gì đúng không? Chính vì thế, bạn sẽ đạt được gì? Bạn càng hiểu rõ mình sẽ được gì, bạn sẽ càng dễ hành động.

Câu hỏi 3, “Tôi sẽ MẤT Gì nếu hành động một cách chính trực và có mục đích?” Bạn có nhận ra rằng, nếu bạn hành động một cách chính trực và có mục đích, bạn sẽ mất đi một thứ gì đó không? Ví dụ, bạn sẽ mất đi khả năng lấy cắp từ người khác, bắt chẹt người khác, và nói dối họ. Cũng mất nhiều đấy nhỉ?

Đó là lý do vì sao tôi cực kỳ cẩn thận trong lời nói. Từ ngữ có ý nghĩa rất lớn với tôi, và những người xung quanh tôi biết rằng những lời tôi nói có ý nghĩa sâu xa. Tôi không thích hứa nhiều, nhưng một khi đã hứa, chắc chắn nó sẽ xảy ra – thường là trước cả thời điểm tôi nói. Những người bất hạnh

và thất bại làm điều ngược lại: Họ hứa leo lẻo, nói thì nhiều, làm thì ít. Sao thế được nhỉ?

**CÂU HỎI VỀ SỰ CHÍNH TRỰC** Bạn phải truyền tải thông điệp về sự chính trực với đội nhóm của mình. Bạn phải sống đúng với những gì mình chia sẻ. Lấy ví dụ, gần đây tôi có một cuộc họp với mọi người trong phòng, và tôi chia sẻ tầm nhìn của mình bằng cách nói lẫn cách viết. Tôi nói với mọi người rằng, “Đây là nơi chúng ta sẽ đến. Chúng ta ở đây là để thay đổi thế giới. Các bạn có theo tôi hay không? Chúng ta cùng đi nào.”

Nhiệt huyết của tôi lan tỏa, mọi người trở nên hứng khởi và nói, “Được, chúng ta cùng làm thôi!” Những người đồng đội của tôi hiểu ý tôi bởi tôi đã rất rõ ràng trong lời nói của mình, “Tôi sẽ làm việc này. Tôi rất muốn cùng làm với các bạn, nhưng nếu bạn không tham gia, hãy nói với tôi ngay lúc này, bởi tôi chỉ muốn làm việc với những người ủng hộ tôi 100%.” Tôi muốn bảo đảm rằng mọi người trong nhóm đều đứng về phía tôi. Bạn đoán điều gì xảy ra không? Tất cả đều tham gia, không chừa một ai. Theo thang điểm từ 1 đến 10, chỉ nói mà không làm sẽ là một người đạt 8 điểm nói và 2 điểm làm. Đừng trở thành người đó. Hãy là người nói 8 và làm 10. Bạn cần nói rõ định hướng của mình, nhưng bạn cũng cần hành động để chứng minh điều đó.

Cuối cùng, hãy liệt kê những người bạn ngưỡng mộ và lý do tại sao. Hãy kể ra đặc điểm tính cách của họ mà bạn muốn học hỏi. Stephen Covey sẽ làm gì? Jack Canfield sẽ làm gì? Đó là điều tôi thường hay tự hỏi mình. Trong công việc kinh doanh, hãy nhìn những người bạn ngưỡng mộ, và hỏi: “Cái người mà mình tôn trọng này sẽ làm gì?” Bạn có thể hỏi, “Lãnh đạo của mình sẽ làm gì? Sếp mình sẽ làm gì?” Hãy quay sang những người bạn ngưỡng mộ và hỏi, “Họ sẽ làm gì?” Đây là cách để bạn bắt đầu tư duy giống họ. Hãy lựa

chọn những người cố vấn một cách khôn ngoan, bởi bạn sẽ trở thành người mà bạn nổi bật.

**TÓM TẮT NHANH 1.** Một trong những việc quan trọng nhất bạn có thể làm để nhắc chân khỏi bàn đạp thắng là Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn. Bởi những người thành công, hạnh phúc tốt bậc đều cho phép bản thân họ nói “Không” đúng lúc.

2. Ba khía cạnh của việc Tìm Câu Trả Lời “Không” là: Tìm Câu Trả Lời “Không” Cho Riêng Mình, Tìm Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Với Người Khác, và Tìm Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể.

3. Tìm Câu Trả Lời “Không” Cho Riêng Mình nghĩa là nói “Không” với bản thân bạn. Những người không hạnh phúc, kém thành công là những người gặp khó khăn trong việc nói “Không” với những thứ mà họ biết rằng không tốt cho họ, hoặc không mang đến kết quả mong muốn. Hãy xác định những hành động đang đẩy bạn chệch ra khỏi mục tiêu nhắm đến, sau đó giải thích cho người khác hiểu để chấm dứt những hành động đó.

4. Tìm Câu Trả Lời “Không” Giữa Bạn Với Người Khác nghĩa là nói “Không” với những người khác. Những người thành công và hạnh phúc biết cách nói “Không” khi nhận được yêu cầu không phù hợp với định hướng thành công của họ. Học cách nói “Không” với một nụ cười.

5. Tìm Câu Trả Lời “Không” Tổng Thể đồng nghĩa với sự chính trực của bạn – những điều đi ngược lại với các nguyên tắc sống của bạn. Nếu giữ suy nghĩ “Tôi không có,” thế giới này không còn lựa chọn nào khác ngoài việc phản hồi lại: “Được, người không có.” Thay vào đó, hãy bắt đầu bằng “Tôi có” – và Thượng Đế sẽ đáp trả bạn bằng một cuộc đời phồn vinh.

Hành động tiếp theo: Hãy liệt kê ba điều mà bạn có thể làm trong chương này trong vòng 7 ngày nữa để Tìm Câu Trả Lời “Không” Của Bạn, từ đó có được sự thanh thản trong tâm hồn và cảm giác thỏa mãn hơn trong cuộc sống và công việc.

1.

2.

3.

#### MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 6:

1. Tại sao mình dễ dàng nói “Không” khi mình muốn?

2. Tại sao mình thích nói “Không” cùng với một nụ cười?

3. Tại sao mình thích hiệp lực?

4. Tại sao mình thích tìm giải pháp tốt hơn cho mình và người khác?

5. Tại sao mọi người nhìn mình như một nhà lãnh đạo?

6. Tại sao mình thoải mái với chính con người của mình?

7. Tại sao mình có tất cả những gì mình cần?

8. Tại sao mình có thừa những yếu tố cần thiết để trở thành người mình muốn?

9. Tại sao mình tự tin như vậy?

10. Tại sao mình xứng đáng như vậy?

“Thống kê cho thấy ở những nước phát triển, khoảng 65% dân số dành thời gian đọc sách nhiều hơn là dành thời gian

cho những công việc lặt vặt trong nhà hoặc làm vườn, ngay cả đi xem phim, ca nhạc hay kịch. Bạn đã đọc được 80% quyển sách rồi!” Dịch giả Uông Xuân Vy

## **Chương 10 : Bước 7 - Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn**

“Niềm vui đích thực trong đời là được cống hiến cho mục đích sống mà đối với bạn, nó thật sự vĩ đại.”

- GEORGE BERNARD SHAW ĐI TÌM LÝ DO CỦA BẠN ĐI TÌM CÂU TRẢ LỜI “KHÔNG” CỦA BẠN BẠN ĐANG CỐ BẢO VỆ AI?

VÙNG KHÔNG CÓ MỤC TIÊU & PHẪU THUẬT THAY THẾ MỤC TIÊU HỆ THỐNG HỖ TRỢ GƯƠNG YÊU THƯƠNG VÀ NEO CHUẨN MỤC CÂU HỎI TRAO QUYỀN

Khi nhìn vào Nhóm Ba Phần Trăm – những người hạnh phúc và thành công có tài năng thiên bẩm – rốt cuộc ta nhận ra họ sống thật với chính mình và có mục đích sống rõ ràng. Nói thế nghĩa là dù bạn làm việc, nghỉ ngơi, hay vui chơi, thì cũng đừng lấy làm áy náy khi thể hiện Chính Con Người Thật Của Mình, và cho phép bản thân mình thành công nhờ điều đó.

Hầu hết mọi người không biết tại sao họ lại có mặt trên Trái đất này. Sự thiếu sót đó dẫn đến trầm cảm, thất vọng, stress thậm chí bức tức, tội lỗi, và tuyệt vọng. Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn nghĩa là bạn hiểu Lý Do Nên Tồn Tồn – chính là được thể hiện Con Người Thật của mình, và cho phép bản thân mình thành công khi bạn phục vụ người khác. Khi tìm được nguyên nhân đó, bạn đã thực hiện bước quan trọng nhất để không bao giờ ngừng lại – bởi người sống có mục đích có thể sẽ đi chậm, nhưng chắc chắn không ai cản được họ.

Người ta không đi theo những kẻ ăn theo.

Người ta đi theo những nhà lãnh đạo.

Bạn có thể là nhà lãnh đạo đó – nhưng để làm được, bạn cần đi tìm nguyên nhân của mình. Ba giai đoạn của quá trình đó là:

1. Xác Định Năng Lực Cốt Lõi Của Bạn

2. Nhận Diện Các Cách Thể Hiện Của Bạn

3. Giải Phóng Tinh Thần Của Bạn **XÁC ĐỊNH NĂNG LỰC CỐT LÕI CỦA BẠN**

Năng Lực Cốt Lõi đơn giản là những gì bạn giỏi một cách tự nhiên. Sau khi làm việc với hàng vạn người trong các buổi hội thảo, tôi phát hiện ra Xác Định Năng Lực Cốt Lõi nghĩa là kết hợp Điểm Mạnh, Kỹ Năng, và Khao Khát của bạn.

Năng Lực Cốt Lõi Phần 1 - Miêu Tả Điểm Mạnh Của Bạn  
Trong thời gian gần đây, có rất nhiều diễn giả, tác giả bàn về Điểm Mạnh. Về cơ bản, Điểm Mạnh là một điều gì đó bạn làm một cách tự nhiên, một điều gì đó mà bạn yêu thích, một điều gì đó bạn cảm thấy vui sau khi thực hiện. Sau đây là bốn câu hỏi giúp bạn nhận diện điểm mạnh tự nhiên của mình.

Mô Tả Điểm Mạnh Của Bạn

1. Tôi cảm thấy mạnh mẽ khi:

2. Những người tôi tin tưởng cho biết điểm mạnh của tôi là:

3. **NHỮNG HÀNH ĐỘNG** cụ thể mà những nhà lãnh đạo dưới đây đã và đang thực hiện khiến tôi ngưỡng mộ là:

4. **NHỮNG HÀNH ĐỘNG** tôi có thể thực hiện nhằm thể hiện điểm mạnh của mình:



**NĂNG LỰC CỐT LÕI PHẦN 2 - DẪN CHỨNG KỸ NĂNG CỦA BẠN** Điểm Mạnh và Kỹ Năng là hai thứ hoàn toàn khác nhau. Điểm Mạnh là những gì bạn làm một cách tự nhiên, trong khi Kỹ Năng là hành vi bộc lộ Điểm Mạnh đó. Giả sử bạn là người giỏi giao tiếp. Bạn có thể thuyết phục bất kỳ ai làm bất cứ điều gì. Đó là điểm mạnh tự nhiên. Còn kỹ năng của bạn có thể nằm trong lĩnh vực bán hàng, tuyển dụng, hoặc truyền thông.

Hay giả sử bạn là một người có khả năng phân tích; bạn có thể thấy mọi thứ liên kết với nhau ra sao. Vậy thì những kỹ năng của bạn có thể là quản lý tiền bạc, kỹ thuật, hoặc y khoa. Các điểm mạnh tự nhiên sẽ dẫn đến các kỹ năng được thể hiện ra bên ngoài.

### Dẫn Chứng Kỹ Năng Của Bạn

1. Tôi biết tôi rất giỏi trong việc:
2. Mọi người bảo rằng họ trân trọng hoặc vui thích khi tôi:
3. Tôi thích làm:
4. NHỮNG HÀNH ĐỘNG tôi có thể làm để phát triển các kỹ năng của mình:

### NĂNG LỰC CỐT LÕI PHẦN 3 - NHẬN DIỆN KHAO KHÁT CỦA BẠN

Bạn có thể làm gì để theo đuổi ước mơ?

NHỮNG HÀNH ĐỘNG nào bạn có thể thực hiện để đạt được mục tiêu? Bạn có thấy cách chúng ta luôn HÀNH ĐỘNG trong từng bước nhỏ không?

Đừng chờ cho đến khi bạn biết từng thứ một rồi mới xắn tay áo lên làm. Như vậy chẳng khác nào bạn đợi đèn chuyển

xanh toàn bộ rồi mới khởi hành. Hầu hết mọi người đều đang sống như thế, chờ cho mọi thứ thật hoàn hảo trước rồi mới hành động. Nhóm Ba Phần Trăm nhận thức được rằng cuộc sống này không hoàn hảo, và họ đơn giản là hành động. Bạn cũng có thể giống như họ.

### Nhận Diện Những Khao Khát Của Bạn

1. Nếu tiền bạc không phải là trở ngại, tôi sẽ:
2. Tôi hạnh phúc nhất khi:
3. Tôi hưng phấn nhất khi:
4. NHỮNG HÀNH ĐỘNG tôi có thể làm để theo đuổi ước mơ của mình:

### NHẬN DIỆN CÁC CÁCH THỂ HIỆN CỦA BẠN

Giai đoạn thứ hai trong quá trình Đi Tìm Nguyên Nhân là Nhận Diện Các Cách Thể Hiện Của Bạn. Đây là cách bạn bộc lộ Điểm Mạnh, Kỹ Năng, và Khao Khát của mình. Đầu tiên, bạn cần Xác Định Năng Lực Cốt Lõi; sau đó quyết định xem bạn sẽ thể hiện chúng như thế nào trong cuộc sống. “Đây là những gì tôi thật sự muốn làm. Đây là cách tôi muốn thể hiện Con Người Thật Của Mình.”

Các Cách Thể Hiện Phần 1 – Tiết Lộ Con Người Thật Của Bạn Ở đây, chúng ta quay ngược lại Bước 1. Bạn có thể hỏi những Gương Yêu Thương và Neo Chuẩn Mục để giúp bạn trả lời câu hỏi này. “Tôi là ai?” có lẽ là câu hỏi cổ xưa nhất của nhân loại. Hãy xem liệu bạn có diễn đạt được câu trả lời dành cho mình bằng từ ngữ hay không. Hãy chạm vào bên trong tâm hồn mình và thể hiện Con Người Thật Của Bạn.

Con Người Thật Của Tôi là:

Các Cách Thể Hiện Phần 2 – Xem Xét Lại Vai Trò Của Bạn Sau khi đã tiết lộ con người thật, bạn cần Xem Xét Lại Vai Trò của mình, vai trò hiện tại của bạn cũng như vai trò trong tương lai. Vai trò không giống công việc. Vai trò là tất cả những gì công việc đòi hỏi, và còn hơn thế nữa. Lấy ví dụ, bạn có thể đóng vai trò cha/mẹ, anh chị em, chồng/ vợ hoặc bạn bè – đây là những vai trò cá nhân. Sau đó, bạn có thể đóng vai trò của một nhân viên bán hàng, nhân viên tuyển dụng, huấn luyện viên, hay cố vấn – đây là những vai trò liên quan đến công việc.

Thế còn những vai trò bạn muốn làm, những ước mơ bạn muốn hiện thực hóa thì sao? Nếu bạn bắt đầu làm những việc mà những người hạnh phúc và thành công làm, bạn sẽ trở thành một trong số họ. Tương tự, nếu bạn không làm những gì họ làm, bạn sẽ không thể đứng vào hàng ngũ của họ.

Điều đó không có nghĩa là bạn bắt chước y hệt người khác. Tôi đã phỏng vấn hàng trăm người thành công rạng rỡ, không người nào có cách làm giống người nào cả. Nhưng tất cả đều giống nhau ở một điểm: thể hiện con người thật của mình ở cường độ cao, và cho phép bản thân mình thành công nhờ điều đó. Nếu họ làm được, bạn cũng sẽ làm được.

Những Vai Trò Chủ Đạo Tôi Đang Làm Và Mong Muốn Làm:

Các Cách Thể Hiện Phần 3 – Quyết Tâm Kiên Trì Đến Cùng Đây là Lý Do Nên Tối Thượng của bạn. Tại sao bạn Quyết Tâm Kiên Trì Đến Cùng? Khi bạn bắt đầu tiến lên phía trước, sẽ có những điều xảy ra vốn không thể lường trước được. Điều này đã xảy ra với tôi, đã xảy ra với người khác, và sẽ xảy ra với bạn. Nhưng khi bạn Quyết Tâm Kiên Trì Đến Cùng, không ai có thể cản được bạn. Đó là lúc bạn vượt lên trên cả tư duy tích cực, trên cả động lực, và phải làm cho bằng được.

Mục đích của tôi trên Trái đất này là tạo nên một quốc gia và một thế giới của những Gương Yêu Thương. Tôi làm việc đó thông qua các buổi hội thảo, chương trình cố vấn, đào tạo, và bằng cách sống cuộc đời mình. Đó là Lý Do Nên Tối Thượng của tôi.

Còn bạn thì sao? Có thể bây giờ bạn chưa ý thức về nó; nhưng bạn phải tìm ra nó. Tại sao? Bởi nếu không, ngay khi đèn đỏ đầu tiên bật lên – và sẽ còn nhiều đèn đỏ khác – bạn sẽ bỏ cuộc và quay về nhà. Bạn sẽ từ bỏ, hay sẽ tiếp tục đi trên con đường hướng tới ước mơ của mình? Nếu bạn quay về, tôi đoán bạn cũng chẳng ao ước gì cái mục tiêu đó.

Điểm cốt yếu là bạn nhận thức mình đang gặp quá nhiều đèn đỏ ở một hướng đi cụ thể. Có lẽ bạn cần lựa chọn rẽ sang một hướng đi khác. Bạn càng kết nối với trực giác, với Bản Chất Đích Thực của mình bao nhiêu, bạn càng biết rõ khi nào thì nên đi tiếp, khi nào thì nên đổi hướng. Có nhiều con đường dẫn đến thành công. Hãy tự hỏi lý do tại sao bạn không bao giờ ngừng lại cho tới khi bạn cán đích.

Tại Sao Tôi Kiên Trì Đến Cùng (Lý Do Nên Tối Thượng Của Tôi)

## GIẢI PHÓNG TINH THẦN CỦA BẠN

Chặng cuối cùng của quá trình này là Giải Phóng Tinh Thần Của Bạn. Nếu tôi có thể tóm tắt bản chất của Mật Mã Thành Công, đó sẽ là sáu chữ đơn giản: Giải Phóng Tinh Thần Của Bạn. Trong đó, chỉ có ba điều bạn cần làm; nhưng trước khi tôi tiết lộ cho bạn biết, tôi muốn chia sẻ một điều có thể khiến bạn bất ngờ.

## HAI CÂU MIÊU TẢ MỌI CẢM XÚC CON NGƯỜI

Một sáng nọ khi đang ngồi thiền, tôi bỗng nhận ra mọi cảm xúc con người đều có thể được miêu tả trong hai câu đơn

giản. Khi ngộ ra điều này, tôi nhận ra hai câu này bao trùm tất cả các phạm vi cảm xúc con người – một cách cực kỳ đơn giản, và hàm chứa cả liệu pháp “chữa lành” mọi cảm xúc tiêu cực mà chúng ta trải nghiệm trong suốt cuộc đời.

Bạn đã sẵn sàng chưa? Hãy cùng xem nhé:

Khi quan điểm của bạn về quá khứ, hiện tại, và tương lai có khuynh hướng tích cực, bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc.

Khi quan điểm của bạn về quá khứ, hiện tại, và tương lai có khuynh hướng tiêu cực, bạn sẽ cảm thấy bất hạnh.

Hai câu nói trên miêu tả toàn bộ cảm xúc con người. Và từ khóa trong cả hai câu trên là gì nhỉ? Quan điểm. Tại sao vậy? Bởi không phải những điều xảy đến với chúng ta, mà chính quan điểm của chúng ta về những điều xảy đến với mình, quyết định suy nghĩ, cảm xúc, hành động, và phản hồi của chúng ta – tất cả những điều này hình thành nên cuộc sống của ta.

Có bao nhiêu người bạn biết luôn cảm thấy tiêu cực về một sự kiện xảy ra cách đây 10, 20, hay 40 năm về trước, và điều này ảnh hưởng mạnh mẽ đến cuộc sống của họ ngày hôm nay? Có bao nhiêu người bạn biết không trân trọng những gì họ đang có trong hiện tại, ngay trước mắt? Có bao nhiêu người bạn biết luôn lo lắng về tương lai?

Ngược lại, có bao nhiêu người bạn biết có cái nhìn tích cực về quá khứ, hiện tại, và tương lai? Hãy nhớ, quá khứ, hiện tại, và tương lai CHÍNH LÀ cuộc sống của bạn. Cuộc sống của bạn không gì khác hơn quan điểm của bạn về quá khứ, hiện tại, và tương lai.

Quá khứ của bạn ở đâu? Nó tồn tại ở đâu? Trong đầu bạn mà thôi. Không nơi nào khác ngoài tâm trí bạn. Tôi không quan

tâm liệu bạn có 12 anh chị em đi nữa; không ai trong số họ mang theo quá khứ của bạn cả.

Hiện tại của bạn ở đâu? Cũng chỉ trong đầu bạn. Không bất kỳ ai trên hành tinh này trải nghiệm hiện tại của bạn cả.

Tương lai của bạn ở đâu? Cũng giống vậy thôi – nó chỉ tồn tại duy nhất trong đầu bạn.

Chính vì thế, nếu bạn học một điều duy nhất từ quyển sách này, thì tôi mong bạn hãy nhớ điều này, bởi lối tư duy đơn giản này có thể là món quà tuyệt vời nhất mà tôi mang đến cho bạn:

Nếu bạn muốn Giải Phóng Tinh Thần và sống cuộc đời mình mơ ước, tất cả những gì bạn cần làm là thay đổi quan điểm của mình về quá khứ, hiện tại, và tương lai.

Ta sẽ làm điều đó bằng cách nào? Đơn giản như đếm 1, 2, 3 vậy.

### BA GIAI ĐOẠN GIẢI PHÓNG TINH THẦN

Giai đoạn 1: Tha Thứ Cho Quá Khứ  
Giai đoạn 2: Trân Trọng Hiện Tại  
Giai đoạn 3: Bước Vào Tương Lai  
Tốt Đẹp Nhất  
Giải Phóng Tinh Thần  
Giai Đoạn 1 – Tha Thứ Cho Quá Khứ  
Điều duy nhất ta có thể làm với quá khứ của mình là tha thứ. Quá khứ đã qua rồi, sao bạn cứ mãi vướng bận?

Khi bạn không tha thứ cho quá khứ, bạn sẽ bị nó ràng buộc.

Tôi biết bạn không muốn bị trói buộc bởi quá khứ; nhưng để không bị như vậy, bạn phải biết tha thứ.

Nhiều người gặp khó khăn trong vấn đề này. Sự thật là bạn tha thứ vì bản thân bạn, chứ không phải vì ai khác. Tôi không nói bạn phải quên hết những gì người khác gây ra

cho bạn, hay tỏ vẻ mọi chuyện đều ổn. Không, rõ ràng mọi thứ đâu có tốt đẹp gì. Thật tồi tệ – nhưng tất cả đã qua rồi.

Như các nhà hiền triết từng dạy ta, “Hãy để quá khứ chôn vùi quá khứ.” Nhiệm vụ của ta không phải là quay trở lại quá khứ và đương đầu với những gì đã ra đi mãi mãi. Khi bạn cố gắng làm điều đó, bạn chỉ khiến mình bị giam cầm mà thôi.

Trong khoảng trống bên dưới, hãy viết tên những người bạn cần tha thứ, vì điều gì, và Lý Do Nên tha thứ của bạn ngay lúc này. Hãy lưu ý tôi không hỏi bạn cách tha thứ. Kinh nghiệm của tôi với hàng ngàn học viên cho thấy, khi bạn đã tìm được Lý Do Nên tha thứ, trái tim sẽ mách bảo bạn làm cách nào.

### **BÀI TẬP: THA THỨ CHO QUÁ KHỨ CỦA BẠN NGƯỜI TÔI CẦN THA THỨ VÌ ĐIỀU GÌ LÝ DO NÊN THA THỨ CỦA TÔI**

Giải Phóng Tinh Thần Giai Đoạn 2 – Trân Trọng Hiện Tại Giai đoạn 2 của việc Giải Phóng Tinh Thần là Trân Trọng Hiện Tại. Trân trọng nghĩa là “nêu bật giá trị”. Vậy đa số mọi người đang làm gì? Chính xác: họ đang làm điều hoàn toàn ngược lại. Họ xem thường những gì họ có. “Tại sao tôi không có những gì họ có? Tại sao tôi không có nhiều tiền như họ?...”

Chắc chắn việc đặt ra mục tiêu và nỗ lực đạt được chúng là điều tốt. Nhưng vấn đề nảy sinh khi chẳng có gì là đủ với bạn. Tôi muốn bạn hãy nhìn vào những gì bạn có và đơn giản là trân trọng nó. Tôi không nói nếu bạn nợ 30.000 đô-la nhưng cứ lờ nó đi và nói rằng mọi thứ thật tuyệt vời.

Bạn có thể nói, “Noah, tôi đang rơi vào khủng hoảng tài chính. Hóa đơn, nợ nần, trong khi tôi không kiếm được bao nhiêu tiền. Nhưng tôi vẫn còn hít thở. Tôi còn tay chân. Mắt tôi còn sáng. Tai tôi còn nghe rõ. Tôi có thể đánh máy và tôi

có thể giao tiếp. Tôi có điện thoại và máy tính. Trí não tôi còn hoạt động tốt.”

Có thể bạn nghĩ rằng điều này thật ngớ ngẩn. Nhưng tôi không đùa với bạn đâu. Bạn có biết bao nhiêu người không sở hữu nổi những thứ mà bạn mặc định là có mỗi ngày không? Bạn tận hưởng cuộc sống tốt đẹp này mà không suy nghĩ gì cả, và chắc chắn là bạn không trân trọng nó.

Bạn còn nhớ sự kiện 11 tháng 9 năm 2001 không? Bạn còn nhớ hậu quả của cơn bão Katrina không? Bạn có biết điều gì xảy ra trong tâm trí bạn sau khi nhìn thấy những bức ảnh kinh hoàng đó trên ti-vi không? Điều đầu tiên xảy ra trong tâm trí bạn, dù bạn có nhận thức hay không, là bạn sẽ tự động tập trung vào những gì bạn CÓ. Bạn chứng kiến bao nhiêu người mất đi mọi thứ – nhà cửa, bạn bè, thậm chí mạng sống – và trong thâm tâm bạn tự nhủ, “Tạ ơn Trời Phật, con vẫn còn nhiều thứ.”

Sau sự kiện 11 tháng 9, tôi nhớ mình cùng nhiều người khác nhìn thấy Tòa Tháp Đôi đổ sụp xuống nền đất. Lúc ấy tôi đang sống ở Massachusetts, ngay lập tức tôi tắt ti-vi, leo lên xe lái tới nhà cha mẹ tôi ở Maine, và ôm họ vào lòng. Tại sao tôi lại làm thế? Tôi đoán là do bản năng mách bảo tôi phải nắm giữ và trân trọng những thứ tôi được ban tặng.

Tôi hy vọng có thể lay động bạn được chút ít, bởi chúng ta dường như không nhận ra cuộc sống kỳ diệu đến nhường nào. Thật đáng buồn là bi kịch phải xảy đến thì ta mới trân trọng những gì mình sở hữu. Đó là lý do tại sao có câu nói bất hủ, “Bạn không biết mình có những gì cho đến khi nó mất đi.”

Nhưng dưới đây là một bí mật nhỏ – à, thật ra thì nó là một bí mật rất lớn đấy:



Đừng chờ đến khi mất đi một điều gì đó rồi mới trân trọng việc nó từng tồn tại.

Trong bài tập sau, tôi muốn bạn liệt kê những gì bạn yêu thích trong hiện tại. Tôi hy vọng bạn sẽ viết xuống thật nhiều điều! Tiếp theo, tôi muốn bạn viết ra những điều bạn không thích trong hiện tại. “Tôi không thích việc mình đang nợ 20.000 đô-la. Tôi không thích chuyện không kiếm đủ tiền để đi du lịch nhiều hơn. Tôi không thích nơi tôi đang sống...” Bất kể thứ gì. Hãy thành thật. Cho phép bản thân nói lên sự thật mà không phán xét chính mình. Bạn đâu phải cho ai xem danh sách này!

Xem này: bạn đã nghĩ về những điều này rồi! Tôi chỉ yêu cầu bạn viết xuống mà thôi! Nguyên nhân chủ yếu khiến tư duy tích cực không thật sự phát huy tác dụng là bởi luôn có những thứ bạn không thích thú gì cho lắm trong cuộc đời mình. Tại sao phải nói dối và giả vờ như nó không tồn tại chứ?

Ở cột thứ ba, tôi muốn bạn trả lời: “Ai có thể giúp tôi phát triển?” Lý do tôi không hỏi bạn, “Tôi có thể thay đổi như thế nào?” là vì nếu bạn biết cách thay đổi, thì bạn đã thay đổi rồi! Trả lời câu hỏi, “Ai có thể giúp tôi phát triển?” khiến tâm trí bạn chú trọng vào những nguồn lực bạn có thể tìm thấy. Chẳng hạn như sách vở, đĩa CD, hội thảo, huấn luyện, cố vấn, hoặc bạn bè. Bạn có những nguồn lực ngay trước mắt mà trước giờ bạn luôn xem nhẹ. Bây giờ đã đến lúc bạn trân trọng nó – để không phải đánh mất nó.

**BÀI TẬP: TRÂN TRỌNG HIỆN TẠI NHỮNG ĐIỀU TÔI THÍCH TRONG HIỆN TẠI NHỮNG ĐIỀU TÔI KHÔNG THÍCH AI CÓ THỂ GIÚP TÔI PHÁT TRIỂN**

Giải Phóng Tinh Thần Giai Đoạn 3 – Bước Vào Tương Lai Tốt Đẹp Nhất Của Bạn Giai đoạn cuối cùng của Giải Phóng Tinh

Thần là Bước Vào Tương Lai Tốt Đẹp Nhất Của Bạn.

Chà, tôi ghét phải nói ra điều này, nhưng cuộc sống này không hoàn hảo. Rất nhiều bạn bè thân thiết nhất của tôi là triệu phú, và không một ai trong số họ có cuộc sống hoàn hảo cả. Vì vậy, thay vì cố gắng mừng tượng một tương lai huy hoàng, lý tưởng nơi mọi thứ đều trở nên hoàn hảo, tôi muốn bạn làm một thứ mà, trớ trêu thay, lại dễ dàng hơn rất nhiều.

Ở khoảng trống bên dưới hoặc trong quyển Nhật Ký Mật Mã Thành Công, hãy viết về những gì xảy ra trong Một Ngày Hoàn Hảo Vừa Vừa Của Bạn. Tôi học bài tập này từ Frank Kern, một trong những cố vấn thông minh của tôi, người đang sống một cuộc đời mà đa số chúng ta chỉ dám mơ ước. Ông dành phần lớn thời gian để lướt sóng gần bờ biển thành phố San Diego trong khi công việc kinh doanh trên mạng của ông mang lại hơn một triệu đô mỗi tháng. Đúng vậy, mỗi tháng – không phải mỗi năm. Frank nói ông làm bài tập này trong lúc kiếm được rất nhiều tiền nhưng lại cảm thấy vô cùng khốn khổ, bởi ông chán ghét những việc mình làm và những người làm việc chung với ông.

Chỉ trong vòng một năm sau khi hoàn tất bài tập này, cuộc sống của ông hoàn toàn thay đổi từ việc có rất nhiều tiền nhưng đau đớn khổ sở sang việc có nhiều tiền hơn và hạnh phúc vô bờ.

Tôi muốn bạn nghĩ về một ngày bình thường của bạn trong hiện tại. Điều gì xảy ra trong một ngày như thế? Bạn thức dậy. Mở mắt. Tiếng chuông báo thức có thể reo âm ỉ, bởi bạn không muốn thức dậy và làm những gì bạn cần làm (Lưu ý: tôi đã không dùng đến đồng hồ báo thức hơn 20 năm nay. Bạn có nghĩ rằng điều này có liên hệ gì với sự thật rằng tôi yêu thích những gì tôi làm và làm những gì tôi yêu thích không?) Bạn bước ra khỏi giường. Ăn sáng – hoặc không. Có

thể lũ trẻ đang chạy nháo nhào chuẩn bị đến trường. Bạn đến sở làm. Bạn có đang làm công việc mình yêu thích không? Bạn có bước ra ngoài làm việc không? Bạn có đến văn phòng không?

Bạn trải qua một ngày của mình. Bạn có hạnh phúc không? Chán nản? Hứng khởi? Cảm nhận được mình quan trọng và có đóng góp?

Bạn về nhà. Bạn có mệt mỏi? Đuối sức? Kiệt sức? Hồ hởi? Hạnh phúc? Thỏa mãn?

Bạn lên giường. Suy nghĩ cuối cùng trước khi chìm vào giấc ngủ của bạn là gì? Mãn nguyện? Biết ơn? Kinh hãi khi nghĩ đến ngày mai, mọi thứ lại lặp lại?

Bạn có hiểu những gì tôi đang nói không? Đây là cách bạn sống cuộc đời mình. Và trước khi bạn nhận ra thì, một năm đã trôi qua... hai năm... năm năm... mười năm... hai mươi năm... và nhiều hơn nữa. Và bạn vẫn cứ đang nói với chính mình rằng, “Một ngày nào đó tôi sẽ...”

Bạn có bao giờ để ý rằng chẳng có con đường nào dẫn đến hòn đảo mang tên Một Ngày Nào Đó không? Hoặc chúng ta bắt tay vào thực hiện ngay bây giờ, hoặc nó không bao giờ diễn ra. Vì vậy, tôi muốn bạn đừng nghĩ về hòn đảo Một Ngày Nào Đó nữa... và xắn tay áo lên làm giùm tôi.

Trong quyển Nhật Ký Mật Mã Thành Công, bạn hãy viết những gì xảy ra trong Một Ngày Hoàn Hảo Vừa Vừa Của Bạn. Từ khóa ở đây đó chính là Vừa Vừa. Tôi không muốn bạn viết về một tương lai lý tưởng xa xăm nào đó nơi bạn ngồi trên bãi biển và nhâm nhi ly cốc-tai mỗi ngày – bởi tôi đã trao đổi với rất nhiều người đã làm điều này, và tin hay không thì tùy bạn, thật sự chỉ sau một thời gian là bạn sẽ thấy chán ngay.

Đúng thế, chúng ta muốn tận hưởng những kỳ nghỉ và những món vật dụng cao cấp; nhưng bài tập này nhằm miêu tả điều gì xảy ra trong một ngày hoàn hảo vừa vừa của bạn khi bạn đang hạnh phúc và làm những gì bạn thật sự muốn.

## BÀI TẬP: BƯỚC VÀO TƯƠNG LAI TỐT ĐẸP NHẤT CỦA BẠN

### Một Ngày Hoàn Hảo Vừa Vừa Của Tôi:

Giải Phóng Tinh Thần thể hiện mức độ thành công, hạnh phúc, và cảm giác mãn nguyện tối đa, bởi cuối cùng bạn không còn phải lo lắng về “cơm áo gạo tiền” hay làm cho người khác hạnh phúc. Bạn đơn giản biểu hiện Con Người Thật Của Mình và cho phép bản thân mình thành công trong khi bạn giúp người khác thành công. Nhóm Ba Phần Trăm có thể không ý thức được những gì họ đang làm, nhưng bạn vẫn có thể học hỏi từ họ. Khía cạnh cuối cùng của bước cuối cùng này nghĩa là bạn không chỉ ngừng xin lỗi cho việc Bạn Là Ai, mà còn cho phép bản thân mình thành công ở mức cao nhất.

Điều tuyệt vời là, khi bạn cho phép bản thân mình thành công, bạn cũng cho phép người khác được tương tự. Đó là lý do vì sao Giải Phóng Tinh Thần dẫn ta đến điểm cực đại và kết thúc một vòng tuần hoàn – quay lại việc đạt được và trao đi sự hỗ trợ vô điều kiện mà tất cả chúng ta đều cần để là Con Người Thật của mình.

**TÓM TẮT NHANH 1.** Bước cuối cùng của Mật Mã Thành Công là Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn. Điều này đại diện cho Lý Do Nên Tối Thượng; mục đích sống hay sứ mệnh của bạn. Khi bạn đã tìm thấy nguyên nhân đó và sống đúng với nó, không ai ngăn trở được bạn nữa.

**2.** Giai đoạn đầu tiên của quá trình đi tìm nguyên nhân chính là Xác Định Năng Lực Cốt Lõi Của Bạn. Điều này diễn

ra trong ba giai đoạn: Miêu Tả Điểm Mạnh, Dẫn Chứng Kỹ Năng, và Xác Định Khao Khát Của Bạn.

3. Giai đoạn thứ hai của quá trình đi tìm nguyên nhân là Nhận Diện Các Cách Thể Hiện Của Bạn. Ba giai đoạn trong bước này là: Tiết Lộ Con Người Thật Của Bạn, Xem Xét Vai Trò Của Bạn, và Quyết Tâm Kiên Trì Đến Cùng.

4. Giai đoạn thứ ba của quá trình này là Giải Phóng Tinh Thần Của Bạn. Ba bước để thực hiện điều này: Tha Thứ Cho Quá Khứ, Trân Trọng Hiện Tại, và Bước Vào Tương Lai Tốt Đẹp Nhất Của Bạn.

5. Đi Tìm Nguyên Nhân chính là thành quả to lớn nhất mà con người có thể đạt được, bởi hạnh phúc to lớn nhất bắt nguồn từ việc có được một mục đích sống vĩ đại hơn chính bản thân mình. Hãy sử dụng những bước này để Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn – bởi khi bạn cho phép bản thân mình được Là Con Người Thật, bạn cũng cho phép người khác được như vậy.

Hành động tiếp theo: Liệt kê ba điều bạn có thể làm từ chương này trong bảy ngày sắp tới để Đi Tìm Nguyên Nhân Của Bạn trong cuộc sống và sự nghiệp.

1.

2.

3.

MƯỜI CÂU HỎI TRAO QUYỀN CHO BƯỚC 7:

1. Tại sao mình Tìm Thấy Nguyên Nhân của mình?

2. Tại sao mình đang sống một cuộc sống có mục đích?

3. Tại sao mình biết lý do mình tồn tại trên cõi đời này?
4. Tại sao mình tìm thấy Lý Do Nên Tồn Tại của mình?
5. Tại sao mình dễ dàng chú trọng vào những gì mình thật sự muốn?
6. Tại sao mình đang đi đúng hướng và nhắm đúng mục tiêu đề ra?
7. Tại sao mình không bao giờ, không bao giờ bỏ cuộc?
8. Tại sao mọi chuyện đang đi theo đúng kế hoạch?
9. Tại sao ngày hôm nay Thượng Đế ban cho mình đặc ân chưa từng có trước đây?
10. Tại sao không ai cản bước được mình?

## **Chương 11 : Tiếp Theo Là Gì?**

“Tôi đã học được một điều: Nếu một người tự tin tiến bước trên con đường họ mơ ước và nỗ lực sống cuộc đời họ mong muốn, người ấy sẽ gặp thành công ở những khoảnh khắc không ngờ nhất.”

- HENRY DAVID THOREAU Câu trích dẫn trên có 3 động từ - tiến bước, nỗ lực và gặp. Đầu tiên, bạn cần phải tiến bước, nghĩa là bạn cần phát triển. Bạn không cần phải nhảy vọt như nhiều người gợi ý đâu; chỉ cần đơn giản bước từng bước một. Hãy để ý cách bạn tiến bước: một cách tự tin. Tại sao thế? Bởi bạn đang áp dụng Luật Vũ Trụ, một quy luật không thể phá vỡ. Bạn không cần phải nghĩ rằng, “Tôi có thể làm được”; thay vào đó, hãy nghĩ: “Chúng ta có thể làm được.” Chúng ta có thể làm được nhiều thứ hơn là một mình bạn.

Và bạn sẽ tự tin tiến bước đến đâu? Dĩ nhiên là trên con đường bạn mơ ước. Không nhất thiết bạn phải biết điểm kết thúc - chỉ cần hướng đi là đủ. Bạn không cần biết cách chính xác để đến được đó; và đó cũng là lý do để bạn chỉ tiến từng bước một mà thôi. Nếu bạn thực hiện theo các bước mà tôi đã hướng dẫn, từng bước một, và nỗ lực sống cuộc đời mình mong muốn, vậy thì điều gì sẽ xảy ra tiếp theo?

Bạn sẽ gặp thành công. Tôi rất thích khái niệm này, bởi gặp thành công ngụ ý là thành công đang chờ đợi bạn, y như một cuộc hẹn hò. Bạn gặp một người nào đó khi nào? Khi họ đang mong chờ bạn, khi họ đang trông đợi được hội ngộ với bạn. Tại sao bạn không thử hình dung thành công như một ai đó đang chờ đợi bạn, một cách hào hứng, giống như bạn vậy?

**BẠN, GẶP GỠ THÀNH CÔNG** Hãy nhớ rằng, ba giai đoạn của niềm tin vào bản thân bao gồm: Đầu tiên, người khác tin

tưởng bạn.

Tiếp theo, bạn tin vào người khác.

Cuối cùng, bạn tin vào chính bạn.

Quyển sách này được viết ra với mục đích giúp bạn trở nên thành công một cách hạnh phúc trong cuộc sống, sự nghiệp và các mối quan hệ.

Nhưng bây giờ bạn sẽ làm gì đây khi quyển sách đã đến hồi kết? Nếu bạn thật sự mong muốn những thành quả và lợi ích mà bạn hằng khao khát cho cuộc đời mình – những thứ như có nhiều tiền hơn, giàu sang hơn hay các mối quan hệ tốt đẹp hơn – bạn cần phải thực hành những gì tôi đã chia sẻ với bạn ở Chương 3: HÀNH ĐỘNG!

Trong quyển sách này, tôi đã giới thiệu với bạn Mật Mã Thành Công: Cách nhanh nhất, đơn giản nhất, và hiệu quả nhất tôi từng biết để nhắc chân khỏi bàn đạp thắng và cho phép bản thân bạn thật sự hạnh phúc và thành công. Tôi đã cho bạn thấy cách loại bỏ những suy nghĩ tiêu cực trong đầu và tạo nên một cuộc sống như ý.

Nếu bạn thực hành theo bảy bước đã được học, bạn sẽ thay đổi cuộc đời mình. Tôi khuyến khích bạn hãy hoàn tất những bài tập trong từng chương và sử dụng những Câu Hỏi Trao Quyền mới mẻ và mạnh mẽ.

Hãy thực hiện những bước đơn giản này mỗi ngày, bởi vì khi đó, chúng sẽ chuyển những hành vi mới thành những thói quen mới, và những thói quen mới này sẽ trở thành cuộc sống mới của bạn.

Nếu bạn muốn tạo nên một cuộc sống hạnh phúc và thành công, bạn cần phải bước vào Vùng Quen Thuộc mới. Điều đó nghĩa là bạn cần phải luyện tập những bước này. Không chỉ



đơn giản là đọc, nói, hay suy nghĩ... mà phải thật sự hành động!

Ngay lúc này đây, Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn có thể đang thì thầm với bạn rằng, “Mày không làm được đâu... khó lắm... mày không có đủ thời gian đâu.” Như bạn đã thấy, nhiệm vụ của Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực là cầm chân bạn lại vị trí bạn đang đứng, ngay tại Vùng Quen Thuộc hiện tại của bạn.

Nếu bạn muốn chuyển sang Vùng Quen Thuộc mới (hạnh phúc và thành công), hãy đơn giản làm theo quy trình ba bước “dễ như bốn” này:

1. Học.
2. Làm.
3. Dạy.

Học nghĩa là học các bước của Mật Mã Thành Công, và tôi đã nói hết cho bạn biết rồi. Nhóm Ba Phần Trăm – những người thành công một cách tự nhiên – đều làm theo những bước này một cách vô thức trong hầu hết mọi khía cạnh cuộc sống, sự nghiệp, và các mối quan hệ. Họ thường không biết những gì họ đang làm đâu. Tuy nhiên, nếu bạn tập trung chú ý, bạn có thể học được rất nhiều từ một người hành động một cách vô thức.

Điều thứ hai là bạn cần Làm những bước này. Kiến thức không hiệu quả là những kiến thức bạn không áp dụng. Nhưng phần khó nhất của bất kỳ chương trình đào tạo nào là ngồi dậy và hành động. Tin tốt lành cho bạn là cách thức tìm kiếm sự hỗ trợ để thực hiện những bước này đã có sẵn ngay trong hệ thống. Bạn không cần phải làm điều này một mình – trên thực tế, đó là điểm mấu chốt của Mật Mã Thành Công.

Điều cuối cùng, để gặt hái lợi ích tối đa từ những gì tôi đã chia sẻ với bạn, bạn phải Dạy lại cho người khác. Bạn phải chia sẻ những gì bạn đã học trong quyển sách này với người thân, bạn bè, gia đình, thành viên trong nhóm và đồng nghiệp của bạn.

Người nào học được nhiều hơn, thầy hay trò? Có lẽ tất cả chúng ta ai cũng đều đã từng dạy lại một điều gì đó cho một nhóm hay thậm chí là một người - và đó chính xác là lúc bạn thật sự học đấy.

Bên cạnh đó, hãy cân nhắc những thành viên trong nhóm, trong tổ chức, hay trong vòng tròn xã hội của bạn. Có bao nhiêu người trong số họ mà bạn nghĩ rằng đang tự giới hạn bản thân ở một mức nào đó, dù là trong công việc hay trong cuộc sống? Có phải là tất cả bọn họ hay không?

Nếu đúng là như vậy, chẳng phải bạn nợ họ việc chia sẻ những thông tin này sao? Nếu bạn coi mình là bạn của họ, và nếu bạn thật sự quan tâm đến họ, chẳng lẽ bạn không muốn nhìn thấy họ trở thành một con người trọn vẹn, hoàn thiện mà họ xứng đáng hay sao? Chẳng phải bạn cũng muốn bạn của mình làm điều tương tự cho bạn ư?

Nếu bạn không cảm thấy thoải mái với từ Dạy, vậy hãy dùng từ Chia Sẻ. Nếu bạn tìm thấy một thứ có thể giúp cải thiện cuộc sống của những người xung quanh, theo lẽ tự nhiên bạn sẽ muốn chia sẻ với họ, đúng không? Đó chính là điều tôi khích lệ bạn làm - không chỉ vì lợi ích của họ, mà còn vì lợi ích của bạn nữa.

Tôi cũng đề xuất bạn nên đọc lại quyển sách này từ đầu đến cuối ít nhất là hai lần nữa, gạch chân và làm nổi bật những đoạn đặc biệt có ý nghĩa đối với bạn. “Cái gì?” Hình Ảnh Phản Chiếu Tiêu Cực của bạn quát lên. “Tôi vừa mới đọc xong quyển sách, tại sao tôi phải đọc đi đọc lại chứ?” Sự

thật là bạn càng nghiền ngẫm quyển sách này bao nhiêu, bạn sẽ càng nhanh chóng sống theo Mật Mã Thành Công – và sự giàu sang cũng như hạnh phúc sẽ dễ dàng xuất hiện trong đời bạn.

Sau khi phát hiện hội chứng nhện thành công, tôi nhận ra rằng nhiệm vụ và trách nhiệm của tôi là mang những thông tin này đến hàng vạn người trên khắp thế giới, những người đang nhện đói thành công, dù đó không phải là lỗi của họ. Sứ mệnh của tôi là tạo ra một quốc gia và một thế giới của những Gương Yêu Thương, và hỗ trợ những người có cùng ước mơ đó trên cuộc hành trình tìm đến sự giàu có, bình an, và hạnh phúc đích thực.

Tôi mong đến ngày được trở thành một phần trong Câu Chuyện Thành Công của bạn!

Vì những gì tốt đẹp nhất, NOAH ST. JOHN

# VỀ TÁC GIẢ

Tiến sĩ NOAH ST. JOHN là nhà sáng lập, CEO của SuccessClinic.com, một công ty đào tạo quốc tế về thành công, và là người dẫn chương trình truyền hình WealthFunTV. Các cá nhân và tổ chức trên hơn 40 quốc gia đang sử dụng những phương pháp đột phá của ông để loại bỏ suy nghĩ tiêu cực và tận hưởng quyền làm chủ nhiều hơn. Ông là tác giả của Permission to Success® (Cho Phép Thành Công) và The Great Little Book of Affirmations® (Quyển Sách Về Câu Hỏi Trao Quyền), đã được dịch sang bốn thứ tiếng. Ông từng xuất hiện trên CNN, ABC, NBC, CBS, Fox News và được khắc họa trên PARADE, Woman's Day, Modern Bride, Los Angeles Business Journal, the Chicago Sun-Times, the Washington Post, tạp chí InStyle và Selling Power.

LỜI CẢM ƠN Tôi xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới:

- Jack Canfield, người đã tin tưởng vào thông điệp của quyển sách này ngay cả khi nó chỉ là một tập giấy được dán bằng keo.
- Janet Switzer, người đã nhìn thấy tiềm năng trong việc chia sẻ kiến thức này và đã gửi một email làm thay đổi cuộc đời tôi.
- Stephen Hanselman ở LevelFiveMedia, người đã thấu hiểu toàn bộ việc chia sẻ kiến thức này của tôi chỉ trong một cú điện thoại. Người đàn ông này rất cừ.
- Biên tập viên của tôi, Hollis Heimbouch, người đã mang đến những lời khuyên hữu ích góp phần tạo nên quyển sách tuyệt vời này.

- Steve Ross và tất cả mọi người ở nhóm Collins, những người đã tham gia hết mình bao gồm Dough Jones, Larry Hughes, Angie Lee, Kimberly Crowser, Ben Steinberg, và những con người khác đứng đằng sau hậu trường.
- Giám đốc Dự án Tiếp thị của tôi, Donna Friedman, người liên tục khiến tôi kinh ngạc.
- Các cố vấn, giáo viên và huấn luyện viên đã hướng dẫn tôi, bao gồm Alex Mandossian, Frank Kern, Ebern Pagan, Scott Martineau, John Counsel, Neal Donald Walsch, Joe Vitale, Harv Eker, Anthony Robbins, Roy H. Williams, Harvey Mackay, Jim Collins, và Michael Nitti.
- Josh Cantwell ở Strategic Real Estate Coach và Greg Clement của RealeFlow, những người đã giúp tôi tăng tốc quá trình học hỏi và giới thiệu chương trình của tôi đến với các học viên tuyệt vời trên khắp thế giới.
- Dan Hollings, người lên kế hoạch tiếp thị cho The Secret đã dạy cho tôi biết cách tác động đến nhiều người hơn thông qua BridgeGAP Marketing.
- Heather Kirk và Megan Johnson, những người đã tạo nên tác phẩm nghệ thuật vượt ra khỏi giới hạn của từ ngữ.
- Gary Vaynerchuk ở WineLibraryTV, người đã dạy tôi cách tạo ra một cộng đồng hàng triệu người trong lúc ngồi cùng xe với tôi ở Cleveland, Ohio.
- Stephen Covey, người đã truyền cảm hứng cho tôi khởi nghiệp kinh doanh khi cuốn băng The Seven Habits of Highly Effective People (Bảy Thói Quen Của Người Thành Đạt) rơi từ kệ sách trúng vào đầu tôi. Tôi nói nghiêm túc đấy. Khó ai mà bỏ lỡ được một dấu hiệu như thế.

- Will Smith, người mà âm nhạc và cuộc đời của ông đã khích lệ tôi đối đầu với những điều tôi lo sợ nhất.

- Và cuối cùng, cha mẹ tôi, Carol và Steve. Cảm ơn những gì mà cha mẹ đã hy sinh cho chúng con. Con mong là sự hy sinh này xứng đáng.

Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh của trường Đại học Quốc gia Singapore (NUS), một trong 20 trường đại học hàng đầu thế giới.

Niềm đam mê của chị là mang kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyển ngữ với chất lượng cao nhất. Do đó, chị đã từ bỏ công việc tại tập đoàn Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, trở về quê hương để nắm giữ vai trò Giám đốc TGM Books.

Với phương châm “Mang chất lượng vào kiến thức”, những quyển sách do chị xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam... để mang lại những giá trị hữu ích cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM Books nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất và được độc giả cả nước yêu thích.

Chị là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng như: Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!, Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh, Những Bước Đơn Giản Đến Ước Mơ, Mặt Phải, Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen... Cho đến nay, những quyển sách của chị (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn 1.000.000 độc giả trên khắp cả nước.

Bạn có thể tìm hiểu về dịch giả Uông Xuân Vy tại trang web:

[www.uongxuanvy.com](http://www.uongxuanvy.com) hoặc trên Facebook:

[www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy](https://www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy) Dịch giả Trần Đăng Khoa Trần Đăng Khoa không chỉ là một chuyên gia đào tạo trẻ đầy tài năng, mà còn là một doanh nhân trẻ thành đạt, một dịch giả và tác giả được yêu quý. Sau khi quay về Việt Nam từ Singapore, những quyển sách, những bài diễn thuyết và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm nghìn người, khiến anh được xem như một hiện tượng của giới trẻ Việt Nam. Anh trở thành tấm gương thành đạt được yêu mến nhờ ý chí và khát vọng vươn lên không ngừng từ hai bàn tay trắng.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã giúp Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế! nhanh chóng trở thành quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam chỉ sau hơn một tháng ra mắt. Cho đến nay, những quyển sách của anh đã đến với hơn 1.000.000 độc giả trên khắp cả nước (bao gồm cả sách in và sách điện tử).

Trong vai trò tác giả, Trần Đăng Khoa đã tạo nên một hiện tượng cho dòng sách kỹ năng tư duy thành công khi quyển sách đầu tay của anh - Sống và Khát Vọng - có hơn 3.000 bản được đặt trong vòng 1 tháng trước ngày phát hành chính thức.

Trong vai trò diễn giả, Trần Đăng Khoa được công nhận là Master Trainer (Chuyên Gia Đào Tạo Cao Cấp) của Tập đoàn giáo dục và đào tạo hàng đầu khu vực - Adam Khoo Learning Technologies Group (có trụ sở chính đặt tại Singapore). Trong vòng gần 5 năm, anh đã trực tiếp đào tạo cho hơn 70.000 người tại Singapore, Malaysia và Việt Nam.

Trong vai trò doanh nhân, Trần Đăng Khoa góp phần đưa TGM từ một công ty non trẻ chỉ có 4 nhân viên khi mới được

thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô với hàng trăm nhân viên và văn phòng đại diện tại TP. HCM, Hà Nội, Vũng Tàu, Đà Nẵng.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo và các kênh truyền thanh truyền hình.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về anh Trần Đăng Khoa tại trang web:

[www.trandangkhoa.vn](http://www.trandangkhoa.vn) hoặc trên Facebook: [www.facebook.com/diengia.trandangkhoa](https://www.facebook.com/diengia.trandangkhoa)   
Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị Kinh doanh của trường Đại học Quốc gia Singapore (NUS), một trong 20 trường đại học hàng đầu thế giới.

Niềm đam mê của chị là mang kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyển ngữ với chất lượng cao nhất. Do đó, chị đã từ bỏ công việc tại tập đoàn Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, trở về quê hương để nắm giữ vai trò Giám đốc Xuất bản của TGM Corporation.

Với phương châm “Mang chất lượng vào kiến thức”, những quyển sách do chị xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam... để mang lại những giá trị hữu ích cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM Books nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất và được độc giả cả nước yêu thích.



Chị là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng như: Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!, Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh, Những Bước Đơn Giản Đến Ước Mơ, Mặt Phải, Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen... Cho đến nay, những quyển sách của chị (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn 1.000.000 độc giả trên khắp cả nước.

Bạn có thể giao lưu với dịch giả Uông Xuân Vy tại trang:

<https://www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy> Dịch giả Trần Đăng Khoa Trần Đăng Khoa (sinh năm 1981) là một doanh nhân trẻ thành đạt, một diễn giả được công chúng ủng hộ và một dịch giả - tác giả sách được nhiều người yêu quý. Chỉ mới quay về Việt Nam từ năm 2009 sau gần 10 năm học tập và làm việc tại Singapore, nhưng những quyển sách, những buổi hội thảo và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm ngàn người. Anh được yêu mến nhờ ý chí cũng như khát vọng vươn lên không ngừng từ sự kém cỏi, nghèo khó và hai bàn tay trắng. Chính vì thế, những đóng góp thiết thực của anh cho đất nước đã và đang ngày càng được xã hội công nhận.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã có hơn 10 tựa sách lọt vào danh sách bán chạy nhất tại Việt Nam. Cho đến nay, những quyển sách của anh đã đến với hơn 1.000.000 độc giả trên khắp cả nước (bao gồm cả sách in và sách điện tử).

Trong vai trò tác giả, Trần Đăng Khoa đã tạo nên một hiện tượng cho dòng sách kỹ năng tư duy thành công khi quyển sách đầu tay của anh - Sống Và Khát Vọng - có hơn 10.000 bản được bán ra chỉ sau 2 tháng phát hành và lọt vào TOP 10 Sách Kỹ Năng Được Độc Giả Yêu Thích (2014).

Trong vai trò diễn giả, Trần Đăng Khoa được công nhận là Master Trainer (Chuyên Gia Đào Tạo Cao Cấp) bởi Tập đoàn

Giáo dục và Đào tạo hàng đầu khu vực - Adam Khoo Learning Technologies Group. Cho đến nay, anh đã đào tạo cho hơn 120.000 người tại Singapore, Malaysia và Việt Nam.

Trong vai trò doanh nhân, Trần Đăng Khoa góp phần đưa TGM Corporation từ một công ty non trẻ chỉ có vài nhân viên khi mới được thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo và các kênh truyền thanh truyền hình.

Bạn có thể giao lưu với anh Trần Đăng Khoa trên trang:

<https://www.facebook.com/diengia.trandangkhoa>