

ZIG ZIGLAR

Lê Thuỳ Lân dịch

& Tom Ziglar

Born
to 
win

Sinh ra
để giành

CHIẾN
THẮNG

NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

1988
BOOKS
KHÔNG NGUỒN TÀI THỨC

1 Lập kế hoạch
hành động

4 Kiên trì
theo đuổi mục tiêu

2 Thay đổi
thói quen

3 Mở rộng
tầm nhìn

5 Sẵn sàng
mạo hiểm

BORN TO WIN - SINH RA ĐỂ GIÀNH CHIẾN THẮNG

Thể loại: **Kỹ năng, Kỹ năng sống**

Tác giả: **Zig Ziglar**

Dịch giả: **Lê Thùy Lân**

Ebook: **nguyenthao-cuibap**

Nhà xuất bản: **Đại Học Kinh Tế Quốc Dân**

Nguồn text: **Waka**

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: Số 207 đường Giải Phóng, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại/Fax: (024)3 628 2468

Email: nxb@neu.edu.vn

Website: <http://nxb.neu.edu.vn>

SINH RA ĐỂ GIÀNH CHIẾN THẮNG

Chịu trách nhiệm xuất bản

TS. NGUYỄN ANH TÚ, Giám đốc Nhà xuất bản

Chịu trách nhiệm nội dung

GS.TS. NGUYỄN THÀNH ĐỘ, Tổng biên tập

Biên tập: Trịnh Thị Quyên

Vẽ bìa: Don

Trình bày: Lam Hạ

Sửa bản in: Thu Hiền

In 2000 bản, khổ 13x20 cm tại Công ty Cổ phần In và Thương mại Prima. Địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số xác nhận ĐKXB: 3537-2019/CXBIPH/1-282/ĐHKQTĐ. Quyết định xuất bản số 310/QĐ-NXBĐHKQTĐ cấp ngày 23 tháng 09 năm 2019. Mã ISBN: 978-604-946-692-2. In xong và nộp lưu chiểu Quý IV năm 2019.

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT:

CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG BOOKS

Trụ sở chính tại Hà Nội:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tel: 0243.7880225 / Fax: 0243.7880225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

Số 58/79 Nguyễn Minh Hoàng, Phường 12, Quận Tân Bình, TP HCM

Tel: 0283.933.3216

Website/link đặt sách: www.1980edu.vn

Email: right@1980books.vn

LỜI TỰA

Tôi gặp Larry Cantor lần đầu tiên vào năm 1981 khi cậu tham dự hội thảo "Sinh ra để giành chiến thắng" của tôi ở Dallas, Texas. Hội thảo đã giúp Larry chuyển hẳn đến Dallas để theo học tại Đại học Baylor, nơi tôi làm việc ở Hội đồng Quản trị. Một năm rưỡi, Larry thường ngồi ở hàng đầu lớp học ngày 11 giờ sáng của tôi hàng ba bốn ngày một tuần bạn đại học của cậu. Lúc đầu tôi không hề biết rằng Larry sẽ trở thành một nhân vật quen thuộc và người bạn thân thiết của tôi tới mức nào trong những năm tới. Từ năm 1981 đến nay Larry đã tham dự hội thảo "Sinh ra để giành chiến thắng" của tôi ít nhất một lần mỗi năm (hình ảnh bên cạnh là vợ, Linda và ba con trai của họ, cùng với hơn một trăm nhân viên và bạn bè của chúng tôi).

Tại hội thảo "Sinh ra để giành chiến thắng" vào năm 1981 tôi đã tặng cho Larry chiếc áo sơ mi có tựa đề "Bằng chứng thứ năm tôi đã sử dụng trong các bài giảng về thuyết của mình" tốt hơn ba mươi năm kể từ khi chiếc áo này chứa đựng câu chuyện về sự thất bại và cố gắng nỗ lực làm việc hàng ngày những mục tiêu cụ thể, điều này chính là lý do thể hiện trong suốt ba mươi năm chúng tôi làm bạn với nhau. Khi tôi cân nhắc emmanuel ở trên trời và ở dưới đất này, chỉ có một điều duy nhất hiện ra trong đầu: người học trò và người bạn của tôi Larry Cantor.

Tôi gặp Zig Ziglar lần đầu tiên vào năm 1981. Một người bạn thân của tôi - Bobby Spain đã tặng cho tôi cuốn sách *Se Ya tu the Top* (tạm dịch: Hẹn bạn trên đỉnh thành công) của Zig. Bobby đã chứng kiến tôi vật lộn và nỗ lực thoát khỏi cuộc sống của một công nhân như thế nào, gợi ý biết đâu tôi sẽ tìm ra giải pháp ở hội thảo về triết lý "Sinh ra để giành chiến thắng" của Zig diễn ra tại Dallas, Texas. Vì vậy, tôi đã đăng ký! Tôi biết mình cần sự giúp đỡ, nhưng đâu ngờ rằng toàn bộ quan điểm sống của mình sẽ thay đổi hoàn toàn chỉ sau bốn ngày.

Zig đã nghiên cứu và học hỏi từ nhiều người vĩ đại như: Earl Nightingale, Dale Carnegie và nhiều người khác. Zig thường nói với tôi rằng nghiên cứu của ông luôn được xem xét kỹ lưỡng về mặt sinh lý, tâm lý và thần học trước khi ông cảm thấy thoải mái chia sẻ những nguyên tắc thành công của riêng mình với người khác. Lời khẳng định này đã cho tôi, và cũng sẽ cho bạn, thêm an tâm và niềm tin – một niềm tin mà ông ấy chưa bao giờ phá vỡ trong ba mươi năm quen biết của chúng tôi.

Zig Ziglar là chuyên gia giao tiếp giỏi nhất tôi từng đọc, nghe tới hay gặp mặt, và giờ đây ông còn là bạn kiêm cố vấn của tôi. Trong vài giờ lân gặp đầu tiên, ông ấy đã bắt đầu thách thức tôi. Zig nói với tôi rằng tôi *đã ra để vượt qua sự tàn nhẫn, được phú cho khả năng thành công và được ban tặng những hạt mầm của sự vĩ đại*” Ngay từ đầu, tôi đã đồng tình với ông. Những khoảnh khắc nhận được sự chú ý đặc biệt ở buổi hội thảo Sinh ra để giành chiến thắng đầu tiên đó giống như là một định mệnh thiêng liêng, và những thông điệp của ông trên CD đã thay đổi cuộc đời tôi. Sau này tôi mới biết ông thường nói chuyện với hai mươi đến ba mươi ngàn khán giả tại các sự kiện lớn, nhưng lúc đó, dường như tôi chỉ nhìn thấy có... mình tôi mà thôi!

Zig nói với tôi bạn không thể làm được ba điều: bạn không thể đẩy một sợi dây, bạn không thể nhét kem đánh răng lại trong ống, và bạn không thể cửa mùng cửa. Điều đầu tiên tôi phải học là sẵn sàng buông bỏ quá khứ. Zig dạy tôi rằng chìa khóa thành công tập trung vào việc theo đuổi các mục tiêu hành động và tôi hoàn toàn tin vào triết lý đặt mục tiêu của Zig. Quá trình bảy bước của ông ấy được thiết kế với độ chính xác đáng kinh ngạc dành cho bạn, người đọc may mắn của cuốn sách này. Cuốn sách *Perseus Plan* (tạm dịch: Kế hoạch Hành động) của Zig là cuốn sách gối đầu giường của tôi trong suốt ba năm, và nhờ nghe theo lời khuyên cũng như thực hiện những nguyên tắc của ông, tôi đã hoàn thành hơn hai trăm mục tiêu lớn và kiếm cho mình

một khối tài sản đáng kể.

Tôi cam đoan với bạn rằng triết lý *Sinh ra để ghen h chấ thắg* của Zig thực sự có hiệu quả và đặc biệt đánh giá cao cách tiếp cận cuộc sống toàn diện tôi học đợ c từ *Sinh ra để ghen h chấ thắg* . Ngoài sự sung túc về tài chính, tôi còn có một sức khỏe tốt, một gia đình đầm ấm và sự an vui tinh thần của cuộc sống không còn nuối tiếc. Tôi thực sự cảm nhận đợ c niềm vui sâu sắc đợ c đồng hành cùng Lisa, ngườ i vợ xinh đẹp và thông minh đã gắn bó với tôi suốt 20 năm, cùng ba đứa con trai xinh đẹp, tràn đầy năng lợ ng sẽ kế thừa di sản gia đình tôi.

Tôi đọc cuốn sách này khi nó còn đang đợ c viết dở, và tôi đã sống và hít thở triết lý của Zig: *B ạn ế c óm ọi thứ bạn muốn tr ả đ ội nâ b ạn ~ñ ãg gấ đở ngườ i khá đạt đợ c ã họ muốn.* ” Quá trình này thực sự hiệu quả! Triết lý này là đúng! Huyền thoại và di sản của Zig Ziglar sẽ tiếp tục. Khi bạn chọn cuốn sách này, chỉ với bốn mớ i trang đầu tiên, ma thuật, cảm hứng và giấc mơ đợ c sống một cuộc sống tuyệt vời sẽ đột nhiên hiện lên thông qua chính con ngườ i bạn. Chúc bạn may mắn, và hãy chuẩn bị tinh thần cho một trải nghiệm đọc “7.500 mã lực” – một trải nghiệm hoàn toàn xứng đáng với cảm giác sợ hãi của chuyến đi.

— **LARRY CARPENTER**

- Chủ tịch và CEO, Tập đoàn Khách sạn
Carpenter, LLC

LỜI NÓI ĐẦU

ZIGLAR THUẬN TỬ Ờ GIẢN ĐƠN

Triết lý Sinh r để ể gành c hĩa t hĩa “cực kỳ đơn giản” lại “cực kỳ sâu sắc”. Bạn phải lập kế hoạch và chuẩn bị để giành chiến thắng, nghe thì thật đơn giản, nhưng đơn giản không đồng nghĩa với dễ dàng, và khi tìm hiểu kỹ hơn bạn sẽ thấy nó sâu sắc tới mức nào.

Trong sự nghiệp của mình ở Ziglar (và tôi hay bảo mọi người tôi đã ở trong ngành 46 năm vì năm nay tôi 46 tuổi), tôi đã làm việc với rất nhiều cá nhân và tổ chức đang tìm kiếm những thành công lớn hơn. Một trong những vai trò trở c đây của tôi trong công ty là quảng bá các buổi hội thảo chuyên đề về “thành công”. Chúng tôi đã nghĩ ra rất nhiều tiêu đề hội thảo và tit báo thú vị. Mẫu chốt của tiêu đề là phải nói chính xác điều mà đối tượng thực sự muốn để họ bắt tay hành động ngay. Tiêu đề báo yêu thích nhất của tôi, mặc dù chúng tôi chưa từng dùng nó là: “*Thành công ẽ ểng trang 5 phút – BẢO ĐẢM thành công! Nê không hàn tr ả gĩa*”

Đúng vậy, câu nói này đã tóm gọn được c điều mà mọi cá nhân và công ty đang tìm kiếm! Tin buồn là chẳng có “viên thuốc thần kỳ” nào giúp bạn thành công một cách “dễ dàng và nhanh chóng” cả.

Tuy nhiên, có nhiều chiến lược c thành công có thể giúp bạn đạt được c mức độ thành công cao hơn một cách nhanh chóng và dễ dàng hơn bạn tưởng – và đó chính là điều cuốn sách này muốn làm, cho bạn một bản đồ đi đến thành công chỉ bằng ngôn từ giản đơn và trong sáng nhất. Đừng hiểu sai ý của tôi, chiến thắng không thể tự nhiên mà có, nhưng việc tập trung vào các bước c và quá trình đã được thử nghiệm dẫn tới chiến thắng sẽ giúp hành trình của bạn nhanh hơn và vui hơn “cả tấn”.

HAI TỪ VÀ MỘT CỤM

Để giữ cho mọi thứ đơn giản (vì tôi vốn thích như vậy), tôi muốn chia sẻ với bạn hai từ và một cụm mà tôi thường dùng làm ý chính khi

giải thích cách để đạt thành công lâu bền cho mọi người.

Hai từ: căn tính và hành động

Trong nhiều năm, tôi vẫn luôn tự hỏi tại sao cha mình lại thành công trong việc thúc đẩy mọi người thay đổi, hành động và thử điều mới đến vậy. Lớn lên, tôi đã cho rằng đó là nhờ tính cách hài hước, thông minh và truyền động cảm hứng của ông. Những điều cha nói đều có lý, và không ai có thể thuyết phục người khác giỏi như ông ấy! Nhưng những điều này chỉ giải thích được tại sao mọi người thích ông, chứ không phải tại sao họ hành động. Tôi biết nhiều phân là do niềm tin, nhưng nhiều người chỉ cần nghe ông nói một lần đã có động lực để hành động. Động năng thiên nhiên của lòng tin đã được xây dựng nhưng phải có cái gì đó cao hơn lòng tin mới khiến họ hành động.

Đào sâu hơn một chút và đặt câu hỏi “tại sao” (Tại sao con người lại hành động?), tôi đã phát hiện ra đâu mối. Mỗi lần cha tôi nói chuyện, trong hầu hết mọi cuốn sách, băng, CD, video và DVD của mình, ông đều kể chuyện về chính ông. Một cách ngắn gọn, câu chuyện của cha tôi như sau: sinh ra trong giữa thời kỳ Khủng hoảng, là con thứ 9 trong gia đình 12 anh em. Ông nội tôi mất khi cha mới 5 tuổi. Cha tôi đã làm việc từ lúc 6 tuổi, học hành làng nhàng ở trường và kết hôn vào năm 20 tuổi. Ông bắt đầu sự nghiệp buôn bán của mình và thất bại ê chề trong vài năm. Một quản lý ở công ty nói với ông rằng ông có thể rất thành công nếu ông tin vào bản thân và làm việc đều đặn theo đúng lịch trình. Cha tôi vốn đã là một người trung thực và chăm chỉ, nhưng nhờ câu nói này mà ông đã thay đổi thái độ và sự nghiệp bán hàng của ông bắt đầu khởi sắc. Rất tiếc là mặc dù đạt được thành công chớp nhoáng trong 20 năm tiếp đó, ông vẫn chạy theo định nghĩa chung về thành công và tìm kiếm giải pháp “làm giàu nhanh”. Vì vậy, ông phải làm lại từ đầu tới hơn 10 lần trong suốt 20 năm đó. “Ổn định” không nằm trong từ điển của ông! Sau đó, năm 45 tuổi, cuộc đời của cha tôi hoàn toàn thay đổi khi ông tìm ra ra sứ mệnh tôn tại của mình nhờ lòng thành kính với Chúa Giê-su.

Những chuyện còn lại chỉ là quá khứ.

Khi cha tôi kể câu chuyện của mình, một điều rất thú vị xảy ra. Bạn sẽ bắt đầu thấy mọi người gật gù. Nếu bạn đọc được suy nghĩ của họ, chắc hẳn bạn sẽ thấy: “Ồ, không thể ngờ Zig đã gặp nhiều khó khăn đến vậy trong cuộc đời mình. Cha ông mất khi ông mới 5 tuổi. Mẹ chỉ học đến lớp 5. Ở trường ông cũng không phải là một học sinh giỏi. Khi bắt đầu đi bán hàng thì ông lại thất bại. Ông ấy đã làm ra tiền và mất tiền nhiều lần vì những quyết định sai lầm của mình.Ồ, nếu Zig có thể thành công, thì mình cũng vậy”. Đột nhiên, họ đồng nhất bản thân với ông và hi vọng được khởi phát.

Cảm hứng có một sức mạnh to lớn, và có lẽ cha tôi là người truyền cảm hứng nhất trên thế giới, nhưng cảm hứng thường không kéo dài lâu. Hi vọng lại khác. Khi bạn có hi vọng rằng mọi chuyện có thể thay đổi và có kế hoạch để tạo ra thay đổi, bạn sẽ bắt đầu hành động. Câu chuyện của cha tôi đã giúp mọi người bật sáng công tắc hi vọng vì họ có thể đồng nhất chính mình với ông – “Nếu ông ấy có thể, thì tôi cũng có thể”.

Sau đó, khi cha tôi bắt đầu gợi ý mọi người nên hành động, họ sẽ làm theo – không phải vì họ thích ông, hay vì ông đã truyền cảm hứng cho họ và khiến họ tò mò, mà bởi vì “nếu ông ấy có thể, thì tôi cũng có thể.”

Lần sau, nếu bạn nản lòng và gặp vướng mắc trong bất kỳ tình huống nào, hãy nhớ điều cha tôi nói: *Bạn không thể kiểm soát những chuyện xảy ra với mình, nhưng bạn có thể kiểm soát cách mình phản ứng với những điều xảy ra đó*. Nếu ông ấy có thể, BẠN cũng có thể.

MỘT CỤM TỪ Ý CHÍ KỸ NĂNG VÀ BỒI ĐÁP*

** Cụm từ gốc Hebrew: **efh** **qan** **vin** ha.*

Là người suy nghĩ đơn giản, tôi rất yêu thích cụm từ này: Ý chí, Kỹ năng và Bồi đắp. Mỗi ngày đều có người hỏi tôi: “Anh có bí quyết gì để

không ngừng nâng cao thành công của bản thân và công ty?” Như cha tôi từng nói: “Công ty của bạn sẽ tốt lên nếu xây dựng được một đội ngũ nhân viên giỏi hơn”, vì vậy triết lý Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp là nền tảng cho việc rèn luyện bản thân và đào tạo trong công ty. Triết lý này như sau:

Ý chí – tức là “muốn làm”. Đó là trái tim, khát vọng, thái độ và đam mê của con người.

Kỹ năng – tức là “cách làm”. Đó là kỹ năng, quá trình và kiến thức chuyên môn của con người.

Bôi đắp - điều này củng cố cho Ý chí và Kỹ năng. Không có cái gì trên đời phát triển và thành công chỉ sau một lần. Ý chí và Kỹ năng cần được củng cố và phát triển hằng ngày. Thiếu đi ý chí của một người, trở nên hợp tốt nhất bạn sẽ còn lại một kẻ tốn cơm tốn chỗ, hoặc tệ nhất là một kẻ hao mòn công ty và gia đình của anh ta. Không có Kỹ năng, dù có làm gì bạn cũng sẽ chỉ tạo ra một vòng xoáy thất bại vô tận. Không có sự Bôi đắp thì không thể duy trì mức độ Ý chí và Kỹ năng đủ để tạo ra sự khác biệt mà bạn cần để vươn tới thành công như mong đợi.

CỦA KHÁC BIỆT ĐI

Tôi rất thích một câu nói của Dave Ramsey về việc mắc nợ. Ông ấy nói rằng người “bình thường” mới khánh kiệt, vì vậy hãy làm một người khác biệt. Tôi đồng ý 100%! Như cha tôi từng nói: “Tôi gặp vấn đề khi có tiền, và tôi gặp vấn đề cả khi không có tiền, và tôi phát hiện ra rằng chẳng nào cũng gặp vấn đề, tốt hơn hết là nên gặp vấn đề lúc có tiền”.

Sự thật là: người “bình thường” không thành công theo đúng nghĩa của từ này. Người “bình thường” không có Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp. Tôi đang khuyến khích bạn hãy KHÁC BIỆT. Lựa chọn thành công bắt đầu từ việc lựa chọn làm những việc người khác biệt thành công làm. Người khác biệt thành công sẽ rèn luyện Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp mỗi ngày.

Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp rất đơn giản – hãy nhớ, tôi là một người

giản đơn, và nó phải vậy! Khái niệm này được dựa trên một câu nói yêu thích của cha tôi: *Bạn là chính bạn bởi vì những điều bạn đã tập nhận. Bạn có thể thay đổi bản thân bằng cách thay đổi những điều bạn tập nhận.*”

Và đây là cách để làm được điều đó. Hằng ngày, dù chỉ là 5 hay 10 phút, hãy trau dồi trí tuệ với những tư liệu sẽ giúp bạn nâng cao Ý chí, hoặc Kỹ năng của mình hoặc cả hai. Bạn có thể đọc và nghe những tư liệu hay. Cuốn sách này là một khởi đầu tốt, và khi bạn đang đọc câu này tức là bạn đang luyện tập Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp. Ví dụ yêu thích của cha tôi về Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp là trường “Đại học Ô tô”. Mỗi khi bạn lái xe, hãy bật một đĩa CD có tác động mạnh mẽ để giúp bạn phát triển.

Bạn là chính bạn bởi vì những điều bạn đã tập nhận. Bạn có thể thay đổi bản thân bằng cách thay đổi những điều bạn tập nhận.

Cá nhân tôi đã tải về iPod của mình hàng trăm tài liệu nói về cuộc sống (được nghe nhiên tôi vẫn yêu thích những tư liệu của cha nhất) và nghe chúng mỗi lần đi tập thể dục.

Cái gọi là “nguyên trạng” không hề tồn tại. Bạn không thể đứng nguyên một chỗ trong cuộc đời, công việc hay các mối quan hệ của mình. Tất cả chúng ta chỉ có thể tiến lên hoặc thụt lùi. Thành công cũng vậy. Bạn chỉ có thể tiến gần hơn đến thành công, hoặc lùi xa so với nó. Đây là lý do tại sao việc thực hành Ý chí, Kỹ năng và Bôi đắp mỗi ngày lại quan trọng đến vậy.

Sự khác biệt sẽ tạo động lực hành động.”

– Zig Ziglar

Khi bạn lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng trong cuộc đời bạn vì bạn được sinh ra để chiến thắng, đừng bao giờ quên rằng hi vọng là chất xúc tác cho sự khởi đầu của bạn, và sự khích lệ sẽ duy trì hi vọng. Một liều thuốc Ý chí, Kỹ năng, Bôi đắp mỗi ngày sẽ cho bạn sự khích lệ. Hãy nhớ, bạn Sinh ra để giành Chiến thắng! Hãy Chuẩn bị! Hãy

Mong chờ thành công! Hãy Thay đổi thế giới!

Tzig lar

LỜI CẢM ƠN

Cảm ơn, Jean Abernathy Ziglar (Bé yêu), người phụ nữ duy nhất tôi yêu, vì đã luôn tin tưởng rằng tôi được sinh ra để giành chiến thắng ngay cả khi chính tôi chưa nhận ra điều đó!

Cảm ơn các con tôi, Tom Ziglar, Cindy Ziglar, và Julie Ziglar Norman, cháu gái Katherine Lemons, và con rể Jim Norman vì đã giúp tôi phát hành cuốn sách này. Tôi luôn hạnh phúc khi được làm việc cùng gia đình mình.

Cảm ơn Laurie Magers, trợ lý chính của tôi trong hơn 30 năm vì đã nỗ lực hoàn thiện cuốn sách này tốt nhất có thể và luôn làm việc với sự chuyên nghiệp và cẩn trọng nhất.

Cảm ơn Billy Cox, người bạn lâu năm của tôi, thành viên Hội đồng quản trị của Ziglar, Inc. và nhà kinh doanh tiên phong tài ba, vì đã dành thời gian và nỗ lực quý báu để giúp tôi viết nên cuốn sách đúng như mong đợi.

Cảm ơn người bạn Larry Carpenter đã viết lời tựa cho cuốn sách này, phụng sự trong Hội đồng cố vấn của Ziglar, Inc. và tham gia nhiều khóa học *Sinh ra để giành chiến thắng* hơn bất kỳ ai! Cậu vẫn luôn đấu tranh cho triết lý Sinh ra để giành Chiến thắng và tin theo triết lý này hơn bất cứ ai tôi từng gặp. Thành công trong cuộc sống và công việc của cậu là minh chứng rằng cậu được sinh ra để giành chiến thắng!

Cảm ơn Milli Brown CEO của Nhà xuất bản Brown Books và David Leach vì đã tin tưởng và đóng góp cho dự án. Cảm ơn Michael Levin, người bạn mới đã biên tập sách của tôi hết lòng và thấu hiểu những mục tiêu của tôi cho người đọc. Sự góp ý của hai người là rất chính xác và tăng thêm giá trị cho cuốn sách.

Cảm ơn đội ngũ ở Ziglar, Inc. của tôi! Các bạn đã giúp những công trình của tôi trở nên trọn vẹn và tôi mang ơn các bạn!

Chân thành cảm ơn tất cả các bạn - những người đã đọc sách hay

nghe tôi diễn thuyết, áp dụng những điều bạn học được và nhận ra rằng chính bạn cũng được sinh ra để giành chiến thắng! Cuốn sách này là kết quả của những thành công của chính các bạn trong việc ứng dụng những nguyên tắc này.

Xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất tới Ngài i đã định hướng cuộc đời tôi từ ngày 4 tháng 7 năm 1972, Đức Chúa và Đấng cứu thế Giê-su của tôi. Mỗi quan hệ với Ngài i đã giải thoát tôi khỏi nỗi sợ hãi và lo lắng vốn đeo bám trong tâm trí và trái tim mình, từ đó giúp tôi hân hoan mong chờ những điều sắp tới ở tương lai.

GIỚI THIỆU

Vào tháng 11 năm 2011, tôi đã tổ chức sinh nhật “hai mươi một tuổi” lần thứ sáu mươi tư, và tôi vẫn bận rộn hơn bất cứ ai! Tôi vẫn đang viết sách và khích lệ mọi người ở nhiều nơi tôi đến. Tôi yêu thích từng giây phút ấy. Rất nhiều người còn tưởng tôi đã về hưu! Tôi luôn trả lời họ: “Bạn nghe nhầm rồi! Lẽ ra bạn phải nghe là tôi đang tiếp thêm “lửa” mới đúng*.” Tôi là người sẽ không bao giờ nghỉ ngơi, buông xuôi, im lặng hay từ bỏ cho đến khi cạn kiệt sức lực. Thực ra tôi chỉ mới khởi động mà thôi.”

** Tá giả chơi chữ: “etir eđi” nghĩa là nghỉ hưu – hứ âm gần giống “ef eđi” nghĩa là tiếp thêm lửa*

Tuy nhiên, khi đến tuổi tôi, bạn sẽ nhìn lại cuộc đời và tự hỏi mình đã sống ý nghĩa thế nào và mình đã làm điều gì để thay đổi cuộc đời mọi người. Với tôi, câu trả lời rất đơn giản. Có hai việc ảnh hưởng lớn nhất tới cuộc đời tôi, đó là đi theo Chúa Giê-su và kết hôn. Còn trong những điều tôi đã làm mà có ảnh hưởng lớn đến cuộc đời người khác, việc đầu tiên là phát hành băng cho mọi người nghe trong lúc lái xe. Tôi vẫn luôn ủng hộ ý tưởng “Trường Đại học Ô tô”, và nhiều năm qua tôi đã nhận hàng trăm ngàn bức thư trong đó mọi người kể về việc họ đã đưa tôi theo trên từng chuyến đi làm hằng ngày và chuyển đi công tác của họ. Tôi luôn thấy thật hài hước khi tôi đi đâu đó và rất ít người nhận ra khuôn mặt tôi, nhưng chỉ cần tôi mở miệng và nói chuyện, mọi người sẽ quay đầu lại và hỏi tôi có phải là Zig Ziglar không. Giọng tôi rất khác biệt, và khi kết hợp với giọng địa phương vùng Yazoo, Mississippi, cũng không có gì lạ khi mọi người nhận ra ngay đó là tôi.

Việc hiệu quả thứ hai tôi đã làm được là tổ chức hội thảo dài ba ngày nhiều lần mỗi năm trong vòng hơn 30 năm qua. Ban đầu, buổi hội thảo này có tên là “Khóa học Vì cuộc sống sung túc hơn*” nhưng cuối cùng nó được biết đến dưới cái tên “Sinh ra để giành chiến thắng.”

Trong những năm đó, tôi đã gặp hàng ngàn người nói rằng họ nhận thấy sự thay đổi cả về vật chất và tinh thần trong cuộc sống của họ nhờ tham gia trải nghiệm Sinh ra để giành chiến thắng.

** Tôi bắt đầu cảm thấy hối hận về những lời nói của tôi.*

Có thể chính bạn, bạn của tôi, cũng đã đóng góp vào trong số thư mà tôi đã nhận suốt hơn bốn mươi năm qua. Tôi rất biết ơn các bạn – những người đã chia sẻ những điều quan trọng nhất với các bạn. Như tôi đã nói, hội thảo Sinh ra để giành chiến thắng và các sản phẩm băng nghe luôn được xếp hạng cao, vậy tại sao chúng lại hiệu quả đến vậy? Trong các hoạt động đó có điều gì đã ảnh hưởng mạnh mẽ đến cuộc đời mọi người đến vậy? Tôi sẽ trả lời cho câu hỏi này qua cách tôi vẫn mô tả về trải nghiệm Sinh ra để giành chiến thắng: *“Bạn được nhìn ra để chiến thắng, nhưng để trở thành người chiến thắng thực sự như định mệnh của mình, bạn phải lập kế hoạch để chiến thắng và chuẩn bị cho chiến thắng ấy.”* Nguyên lý “Ziglar vàng” có trong những nguyên tắc và phương pháp tôi đã dạy mọi người cách lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng. Điều đó nghe không có gì to tát, nhưng bạn phải hiểu rằng những kỹ năng và thái độ này có sức mạnh thay đổi cuộc đời bạn.

Hơn 40 năm trước, chính cuộc đời của tôi đã thay đổi bởi những nguyên tắc này nhờ những lời nhận xét thẳng thắn của P. Merrell, một trong những cố vấn và giám sát kinh doanh của tôi. Tôi sẽ chia sẻ nhiều hơn về kỷ niệm với Merrell ở phần sau của cuốn sách. Tuy nhiên, nhờ có sự chỉ dẫn của ông và của những người khác, tôi đã học được sức mạnh của việc lập kế hoạch, chuẩn bị và mong chờ chiến thắng. Khi tôi học cách lập kế hoạch mỗi ngày và đưa ra những mục tiêu cụ thể, tôi trở nên tập trung hơn vào những điều thực sự tạo ra sự khác biệt. Khi tôi học cách chuẩn bị và trang bị cho bản thân những phương tiện và kỹ năng cần thiết cho thành công, tôi đã có thể thực hiện những kế hoạch của mình và gặt hái kết quả thành công. Cuối cùng, khi tôi học cách để

mong đợi chiến thắng, mọi việc trở nên rõ ràng và cuộc đời của tôi và gia đình đã thay đổi. Tôi nói tất cả những điều này để thấy rằng bạn sẽ nắm được Ziglar Vàng khi bạn có những kỹ năng cần thiết để lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng.

Tôi vẫn coi mình là một người “khích lệ” chuyên nghiệp, và nhiệm vụ của tôi là giúp mọi người tìm ra hi vọng khi nó gần như đã cạn kiệt. Để làm tròn vai trò đó, tôi luôn cố gắng cho mọi người thật nhiều ý tưởng đơn giản giúp họ thay đổi cách nhìn nhận bản thân. Khi nhìn lại sự nghiệp của mình, tôi thấy có thể chia những điều mình đã dạy thành lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng. Vì vậy, tôi đã sắp xếp cuốn sách này thành ba phần và đưa vào những câu chuyện, ý tưởng và nguyên tắc hay nhất về những kỹ năng đó. Khi bạn đọc xong cuốn sách *Sinh ra để gần gũi*, bạn sẽ có được những nguyên tắc và kỹ thuật cốt lõi nhất mà tôi từng chia sẻ với mọi người trong hơn 40 năm qua. Để tôi tóm tắt cho bạn những điều bạn sẽ học được từ cuốn sách này.

HÀN I: LẬP KẾ HOẠCH ĐỂ CHIẾN THẮNG

Bạn phải ghép rất nhiều phần lớn nhỏ với nhau khi bắt đầu lập kế hoạch cho chiến thắng của bạn, trong đó có một số điều đóng vai trò nền tảng. Việc lập kế hoạch phải dựa trên một **tâm nhìn** rõ ràng về những điều bạn muốn, bởi vì nếu không có tâm nhìn thì bạn sẽ không biết phải đưa ra những **mục đích** gì. Không có **mục đích** thì sẽ không có mục tiêu, và không có mục tiêu thì bạn không có gì để đánh giá mình làm tốt đến đâu. Bạn có thể thấy tâm nhìn quan trọng đến mức nào. Một tâm nhìn rõ ràng cho tương lai còn quan trọng vì nó đóng vai trò lớn để tạo nên *khát vọng*! Bạn có biết rằng khát vọng chính là mẹ của động lực? **Khát vọng** là “muốn làm” và là động cơ để thúc đẩy và duy trì thành công lâu dài.

Khát vọng rất quan trọng và tâm nhìn cũng đóng vai trò then chốt, nhưng có một số phẩm chất bạn cần có hoặc trau dồi để đạt được kết

quả tốt nhất. Trên thực tế, có 6 phẩm chất: trung thực, nhân phẩm, niềm tin, chính trực, tình yêu và lòng trung thành. Tôi đã gọi những phẩm chất này là những viên đá nền tảng cho nấc thang lên tới đỉnh cao. Bạn sẽ biết những phẩm chất này quan trọng như thế nào và làm sao để thực hành chúng khi lập kế hoạch để giành chiến thắng.

HÂN II:CHUẨN BỊ ĐỂ CHIẾN THẮNG

Thoạt đầu, bạn có thể cho rằng lập kế hoạch và chuẩn bị là một. Tôi thừa nhận chúng nghe có vẻ giống nhau, nhưng chuẩn bị rất khác với lập kế hoạch. Chuẩn bị là trang bị cho mình những phở ng tiện, kiến thức và hỗ trợ cần thiết để biến giấc mơ thành các kế hoạch, và các kế hoạch này sẽ biến tâm nhìn của bạn thành hiện thực. Vì vậy, phần này của cuốn *Sinh ra để giành chiến thắng* sẽ nói về cách bạn có thể trang bị tốt nhất cho mình để đảm bảo những nỗ lực lập kế hoạch sẽ thành công.

Trang bị và chuẩn bị cho bản thân để giành chiến thắng cần 5 yếu tố:

- Bạn cần có kiến thức đúng để chiến thắng
- Bạn cần phải liên tục nâng cao tiêu chuẩn công việc của mình
- Bạn phải có những phở ng tiện giúp bạn làm việc tốt hơn và nhanh hơn
- Bạn phải luyện tập kỹ năng của mình
- Bạn phải ở gần những nguồn năng lượng và những người tích cực

Tóm lại, bạn cần phải rèn luyện bản thân để trở thành nhà vô địch hai-mở i-tư giờ. Chiến thắng bao gồm việc lập kế hoạch và chuẩn bị. Cả hai đều là những quá trình liên tục cải tiến không ngừng. Lúc bạn ngừng lập kế hoạch và chuẩn bị là lúc bạn ngừng chiến thắng. Những nhà vô địch hai-mở i- tư-giờ không ngừng trang bị bản thân để giành chiến thắng!

HÂN III:MONG ĐỢI CHIẾN THẮNG

Tôi vẫn luôn nói rằng khi bạn đã lập kế hoạch và chuẩn bị để chiến thắng, bạn có quyền mong đợi chiến thắng. Phần này của cuốn sách sẽ

cho bạn thấy sức mạnh của sự mong đợi và điều gì thúc đẩy nó! Kết quả sau cùng của những mong đợi tích cực là hi vọng, và hi vọng là cái sẽ đẩy bạn lên phía trước trong tất cả những việc bạn cố gắng làm. Tôi luôn tràn đầy niềm tin và chưa bao giờ lo lắng. Tôi có thể nói vậy bởi vì tôi mong đợi kết quả tốt nhất trong mọi việc tôi làm. Tôi mong đợi điều tốt nhất bởi vì tôi đã lập kế hoạch cho thành công của mình, chuẩn bị để thực hiện kế hoạch và giành được quyền mong đợi những điều tốt nhất.

Khát vọng là mẹ của động lực bởi vì nó là khởi nguồn của động lực. Việc lập kế hoạch tốt và chuẩn bị sẽ tăng sự mong đợi của bạn, điều này sẽ thúc đẩy khát vọng và cho bạn thêm động lực. Trong những năm qua, tôi đã nghe kể về nhiều người gặp những hoàn cảnh bế tắc khác nhau cho đến khi họ nghe điều gì đó trong băng hay đọc được điều gì đó trong sách của tôi. Nó đã cho họ ý chí và kỹ năng cần thiết để thay đổi hoàn cảnh và cuộc đời của họ. Họ đã chứng minh rằng cuộc đời của họ đã thay đổi nhờ làm theo những gợi ý đơn giản của tôi. Đôi lúc sự thay đổi là về mặt tâm lý, đôi lúc là về mặt tinh thần, và cũng có lúc là về mặt vật chất. Dù sự thay đổi đó là gì, nhưng đều có một điểm chung trong những thay đổi cốt lõi đó: Những người này đã thay đổi cách họ nhìn nhận bản thân. Họ bắt đầu sẵn sàng tạo ra thay đổi lớn, và họ tin tưởng rằng họ sinh ra để chiến thắng! Họ có thể phát triển những kỹ năng và hành động họ cần để lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng!

Khát vọng là mẹ của động lực ở nhà và khởi nguồn của động lực

Tôi và con trai, Tom là đồng tác giả cuốn sách này. Chúng tôi đã cùng nhau chọn lọc những thông tin hữu ích nhất mà tôi đã giảng dạy trong 29 cuốn sách trong hơn 40 năm qua. Sau khi đọc cuốn sách này và những ý kiến đóng góp của Tom, bạn sẽ hiểu tại sao tôi tin rằng di sản Ziglar, cùng với những triết lý thuần túy và giản đơn nhất của chúng tôi, đã được trao cho đúng người trong thế hệ tương lai. Tôi là kiểu người

chỉ nói mọi chuyện kết thúc khi nó thực sự kết thúc, nhưng vì tuổi tác của mình, rất có thể đây sẽ là cuốn sách cuối cùng của tôi. Đó là lý do tại sao tôi đã chỉnh sửa, gõ từng chữ “i”, gạch bỏ từng chữ “t” trong cuốn sách này để đảm bảo nó chứa đựng những điều tốt nhất của tốt nhất mà bản thân tôi đã tiếp thu và truyền dạy trong sự nghiệp của mình. Tôi thực sự tin bạn đợ c sinh ra để chiến thắng. Nhưng tôi cũng biết rằng để trở thành người i thắng cuộc như định mệnh của mình, bạn phải lên kế hoạch để chiến thắng, chuẩn bị cho chiến thắng trở c khi mong đợi chiến thắng đó. Có rất nhiều thứ phải xảy ra trở c khi bạn có thể thay đổi thế giới!

-Zig Zig lar

HÂN M ỘT
LẬKẾ HO ẠCH ĐỂ CHIẾN THẮNG

1

Mg Mổn Chiến Thắg

Tôi vẫn luôn nói rằng con người đợc sinh ra để vươn đến sự toàn thiện, đợc phú cho khả năng thành công và đợc ban tặng những hạt mầm của sự vĩ đại. Tôi tin vào điều này như tin vào Chúa vậy. Ý của tôi là con người có cơ hội để đạt đợc sự vĩ đại và đợc ban tặng khả năng để biến nó thành hiện thực. Mỗi người đều có những tài năng độc đáo, và những tài năng đó sẽ cho họ sức mạnh và cơ hội để làm đợc những điều vĩ đại nếu họ học cách sử dụng và định hướng những tài năng đó một cách đúng đắn. Có thể bạn sẽ nói: “Zig, nhưng nếu đúng là như vậy, tại sao không phải ai cũng đạt đợc sự vĩ đại?” Thực ra, câu trả lời rất đơn giản. Không phải ai cũng muốn trở thành vĩ đại, và rất nhiều người muốn trở thành vĩ đại nhưng lại không sẵn lòng làm những việc cần thiết để biến nó thành hiện thực!

Vince Lombardi, huấn luyện viên nổi tiếng của Green Bay Packers, đã rất thông thái khi nói rằng: “Chiến thắng không phải là tất cả, nhưng mong muốn chiến thắng thì có.” Có một sự thật đơn giản là bạn phải mong muốn làm điều gì thật mãnh liệt thì mới có cơ hội dù là nhỏ nhất để thực hiện nó! Nếu bạn không mong muốn điều gì đủ mạnh, tôi đảm bảo rằng bạn sẽ không sẵn lòng để lập kế hoạch và chuẩn bị những điều cần thiết để có đợc nó.

Các nhà tâm lý học sẽ nói với bạn ngay lập tức rằng bạn không thể tránh khỏi xu hướng đi theo những ấn tượng mạnh trong đầu mình. Những ấn tượng rõ ràng nhất trong đầu bạn là những điều bạn *uốn* làm. Đó là lý do tại sao khát vọng lại có sức mạnh và đóng một vai trò quan trọng đến vậy trong việc lập kế hoạch. Nếu bạn rất muốn làm điều gì đó, bạn sẽ suốt ngày nghĩ về nó. Khi bạn suốt ngày nghĩ về một điều, bạn suốt ngày nói về nó và có nhiều ý tưởng về cách thực hiện nó. Khi bạn có nhiều ý tưởng, việc lập kế hoạch sẽ trở nên đơn giản và dễ

chịu hơn nhiều. Khát vọng cũng giúp bạn sẵn sàng chịu trách nhiệm cho kế hoạch của mình và điều này khiến bạn sẵn sàng hơn trong việc lập kế hoạch cần thiết để chiến thắng.

KHÁT VỌNG LÀ MẸ CỦA ĐỘNG LỰC

Trong cuốn sách đầu tiên của tôi, *Se Ya a the Tp* (tạm dịch: Hẹn bạn trên đỉnh thành công), tôi từng nói: “Khát vọng là nguyên liệu chuyển hóa ước mơ nóng tâm thờ ơ thành hơi ước mơ của thành công.” Nghĩa là khát vọng là chất xúc tác cho phép một người với khả năng trung bình cạnh tranh và giành chiến thắng trước những người có tài năng thiên bẩm. Bạn của tôi A, giành được chiến thắng và có tiềm năng chiến thắng là hai chuyện khác nhau. Mọi người đều có tiềm năng; nhưng quan trọng là bạn làm gì với tiềm năng đó. Không có gì truyền cảm hứng hơn hình ảnh một người với tài năng tâm thờ ơ phấn đấu vượt mọi khó khăn để trở thành nhà vô địch nhờ nỗ lực, chăm chỉ và kiên trì nhắm tới mục tiêu của mình. Rõ ràng, tài năng thiên bẩm có quan trọng, nhưng khác biệt giữa người đứng đầu và nhóm còn lại thờ ơ nằm ở khát vọng.

Tôi đã dành cả đời để học hỏi, suy ngẫm, truyền dạy, sống và chia sẻ động lực với mọi người. Tôi đã hiểu tại sao một số người lại thành công hơn người khác. Sự thật là, tôi đã viết 30 cuốn sách về vấn đề này và được dịch ra 40 thứ tiếng và ngôn ngữ khác nhau, tôi đã nói chuyện với hàng ngàn khán giả, trước hàng triệu người. Đội ngũ Ziglar chúng tôi đã sản xuất hơn 50 chương trình băng nghe và hàng trăm bài thuyết trình theo yêu cầu trong những năm qua. Tôi rất biết ơn khi thấy nhiều người đã đổi đời nhờ những phương tiện truyền thông này. Triết lý cốt lõi của tôi về chiến thắng và động lực được tóm tắt trong câu nói bạn được nhắc ra để gây hấn: *thắng*, nhưng để trở thành người thắng cuộc như định mệnh của mình, bạn phải lập kế hoạch để chiến thắng và chuẩn bị cho chiến thắng trước khi có thể mong đợi chiến thắng ấy. Trò chơi cuộc đời vốn không công bằng, và để cạnh tranh trong trò

chơi này, bạn cần một công cụ cân bằng. Ở miền viễn Tây xưa, công cụ cân bằng này là một khẩu súng lục. Nó cho phép một gã nhỏ bé hạ gục một kẻ to xác hơn mình một cách dễ dàng.

Khát vọng cũng là một công cụ cân bằng – và phù hợp với thời nay hơn một khẩu súng lục! Khát vọng tạo ra một lợi thế. Khát vọng tạo ra năng lực kéo bạn dậy mỗi sáng kể cả khi bạn không muốn. Khát vọng cho bạn sức mạnh để chạy nốt một trăm dặm cuối của cuộc đua marathon khi bạn không còn sức để cất thêm dù chỉ một bước! Khát vọng cho bạn ý chí để thực hiện những điều khó nhằn mà đối thủ của bạn không sẵn sàng làm. Khát vọng là mẹ của động lực vì nó là khởi nguồn của động lực. Khát vọng sẽ đưa bạn tới vạch đích và cho bạn chiến thắng!

Lúc này có thể bạn sẽ đặt ra hai câu hỏi: làm thế nào để tạo ra khát vọng, và nó liên quan gì đến việc lập kế hoạch để chiến thắng? Tôi ở đây là để giúp bạn giải đáp những câu hỏi khó, nên tôi sẽ đưa ra câu trả lời của cả hai câu hỏi trên trong chương này.

KHÁT VỌNG ĐƯỢC SINH RA TỪ TÂM HỒN

Để hiểu mối liên hệ giữa khát vọng và việc lập kế hoạch, bạn cần phải hiểu cách tạo ra động lực. Động lực được tạo ra khi có một chuyện xảy ra trong đời bạn làm thay đổi cách bạn nhìn nhận bản thân trong mối tương quan với tương lai của bạn. Chúng ta đều có những bước ngoặt cuộc đời – một ngã rẽ khi một chuyện xảy đến và định hình con đường tương lai của chúng ta. Một vài bước ngoặt này có thể rất sóng gió, một số khác lại nhẹ nhàng hơn. Tôi muốn khích lệ các bạn tìm kiếm những bước ngoặt đó và tìm ra mục đích, đam mê của chính bạn bằng cách tích cực lên kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi chiến thắng.

Tôi nhớ rất rõ cái ngày xảy ra một bước ngoặt trong sự nghiệp của mình. Tôi sinh ra trong gia đình có 12 anh chị em được nuôi lớn bởi người mẹ đơn thân ở thành phố Yazoo, Mississippi trong thời kỳ Đại Khủng hoảng. Chúng tôi sống rất chật vật và phải làm việc chăm chỉ để

kiếm đủ ăn, dù không dư dả gì nhưng chúng tôi luôn có đủ những điều mình cần. Khi còn là một cậu bé, tôi giúp mẹ làm việc nhà, và năm lên 9 tôi đến làm việc tại một cửa hàng tạp hóa trong thị trấn. Lúc đó, tôi cho rằng mình chỉ là một cậu bé đến từ một thị trấn nhỏ và sẽ sống cả đời ở Yazoo. Những trải nghiệm tuổi thơ của tôi đã định hình kiểu suy nghĩ đó. Tôi không hề biết rằng mình còn có những triển vọng khác. Tôi thích cái ý tưởng mở một cửa hàng riêng, hay chính xác hơn là một quầy bán thịt, nhưng tôi chưa bao giờ quá hào hứng với ý tưởng này. Tôi không hào hứng vì đó không phải là tâm nhìn của tôi – một người sắp đã vạch ra cho tôi khả năng đó. Bạn có thể nói rằng tôi lúc đó chỉ là một kẻ lảng nhàng chung chung chứ không có mục tiêu cụ thể ý nghĩa nào. Tôi chỉ loanh quanh vô định và chẳng có kế hoạch nào để chiến thắng.

Sau khi lớn lên và kết hôn với Tóc đỏ* xinh đẹp, Jean Abernathy (người mà tôi gọi là Bé yêu), tôi kiếm được một công việc làm nhân viên bán hàng tận nhà cho một công ty chuyên về dụng cụ nhà bếp. Trong hai năm đầu tiên, tôi đã bán rất nhiều – bán đồ đạc trong nhà, đồ sành sứ, đĩa bạc... và cả con chó của chúng tôi nữa... đùa thôi. Nhưng thực sự lúc đó chúng tôi gặp nhiều khó khăn về kinh tế và lúc nào cũng tranh cãi nảy lửa. Một buổi sáng tuyết rơi lạnh, tôi đến một cuộc họp nơi tôi đã gặp P. C. Merrel, giám sát bộ phận đến từ Tennessee, người đã chú ý đến tôi. Ông Merrel nói: “Zig, cậu có tiềm năng để trở thành một người vĩ đại.” Thẳng thừng mà nói, tôi chưa bao giờ nghe ai nói như thế. Là một đứa trẻ lớn lên trong thời kỳ Khủng hoảng, điều quan trọng nhất với tôi là “sống sót” – chứ không phải là trở nên “vĩ đại”. Giờ đây lại có một người đàn ông công nhận trực mà tôi rất mực kính trọng, coi là người hùng của mình, nhấn mạnh rằng ông thực sự tin tưởng tôi có thể trở thành người bán hàng dụng cụ nhà bếp giỏi nhất cả nước. Nhưng ông cũng đưa ra một số phê bình mang tính xây dựng. Ông nói: “Zig, cậu biết không, tôi đã quan sát cậu trong hai

năm rồi đi qua và chưa bao giờ thấy tiếc đến vậy.” (Giờ, các bạn ạ, điều này sẽ làm bạn phải chú ý!) Hơi bất ngờ, tôi hỏi ý ông là gì. Ông giải thích: “Bạn có rất nhiều khả năng. Bạn có thể trở thành một người vĩ đại, thậm chí là một nhà vô địch quốc gia.” Đương nhiên, tôi cảm thấy hãnh diện, nhưng còn một chút hoài nghi, nên tôi đã hỏi ông có thực sự nghĩ vậy không. Ông quả quyết với tôi: “Zig, tôi tin tưởng hoàn toàn rằng bạn có thể tiến tới đỉnh cao của thành công nếu biết làm việc đều đặn theo lịch trình cố định và tin tưởng bản thân.”

** ~~Đ~~ ~~g~~ ~~h~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~ ~~b~~ ~~e~~ ~~n~~ ~~t~~ ~~a~~ ~~h~~ ~~y~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~T~~ ~~ó~~ ~~đ~~ ~~ỏ~~ ~~R~~ ~~e~~ ~~d~~ ~~l~~ ~~à~~ ~~h~~ ~~o~~ ~~à~~ ~~c~~ ~~B~~ ~~y~~ ~~ê~~ ~~đ~~ ~~u~~ ~~g~~ ~~đ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~g~~ ~~o~~ ~~i~~ ~~v~~ ~~ợ~~ ~~c~~ ~~ủ~~ ~~à~~ ~~ng~~ ~~-~~ ~~b~~ ~~à~~ ~~p~~ ~~a~~ ~~A~~*

chưa tới được nơi bạn muốn, nhưng điều đó chẳng liên quan gì đến tương lai của bạn hết. Tôi xin được nhắc lại lần nữa: Bạn có thể bắt đầu từ nơi bạn đang đứng hiện tại, với những điều bạn đang có và đi tới bất cứ nơi nào mà bạn muốn đi.

Bạn có thể bắt đầu từ nơi bạn đang đứng hiện tại, với những điều bạn đang có để tới bất cứ nơi nào bạn muốn đi

Đúng vậy, bạn thực sự được sinh ra để chiến thắng. Mục tiêu của tôi là cho bạn thêm hi vọng mới trong trò chơi cuộc đời này và biến hi vọng đó thành một bức tranh tươi sáng cho tương lai của bạn. Tôi muốn bạn biết rằng khi bạn có sự chuẩn bị, bạn có thể *ngay* *đợi* thành công.

Nhiều thập niên đã trôi qua kể từ khi lời nói của ông Merrel tiếp thêm sức mạnh và cho tôi một tâm nhìn mới về cuộc sống cũng như khát vọng mãnh liệt được trở thành người mà ông nói tôi có thể trở thành. Nhìn lại, tôi nhận ra rằng kể cả khi chúng ta có một tâm nhìn và khát khao mạnh mẽ để đạt được nó, không phải là lúc nào ta cũng thấy được đích đến. Chúng ta chỉ có thể nhìn được tới đó vì giới hạn trong trải nghiệm của mình. Nhưng tôi cũng học được rằng chúng ta nên nắm lấy định mệnh đó và đốt lên ngọn lửa khát vọng của mình. Khi chúng ta làm việc có mục đích và theo đuổi đam mê, chúng ta sẽ nhìn được xa hơn, và khi ta đến được đó ta sẽ còn nhìn xa hơn nữa!

Trong trường hợp của tôi, lúc đầu tôi nhắm tới việc trở thành nhà vô địch trong việc bán hàng trong nước, và tôi đã đạt được điều đó chỉ trong vòng vài năm ngắn ngủi. Trong quá trình đạt được mục tiêu đó, tôi thậm chí đã mở rộng tâm nhìn một cách mạnh mẽ hơn như thế. Tôi muốn trở thành một nhà diễn giả. Chuyện này cũng diễn ra khá tốt đẹp.

KHÁT VỌNG TIẾP TỤC CHO SỰ CAM ỨT VÀ LÒNG KIÊN TRÌ

Nếu bạn có thể đếm tất cả số sách trên đời này viết về cách để thành công, chắc hẳn đó sẽ là một con số khổng lồ. Trong đó, nhiều sách (bao gồm một số cuốn sách của tôi) nhấn mạnh tầm quan trọng của việc

hành động dựa trên những ý tưởng và cơ hội xuất hiện trong đời bạn. Sự thật là, bạn có thể có nhiều ý tưởng hay và gặp nhiều cơ hội tuyệt vời, nhưng nếu bạn không làm gì thì chúng cũng vô nghĩa. Thật kỳ lạ là hầu hết mọi người trốn tránh không làm những việc cần làm để có thứ họ muốn rồi lại phàn nàn về việc chẳng bao giờ được nghỉ ngơi! Người ta đưa ra rất nhiều lý do để biện hộ cho việc không hành động, nhưng thiếu khát vọng là một nguyên nhân chủ chốt. Đơn giản là họ không muốn điều đó đủ mãnh liệt. Đó là một tình trạng tệ hại nếu bạn đang cố gắng để thành công.

Chúng ta đều biết rằng cuộc đời này rất khó khăn. Trong khi chúng ta theo đuổi giấc mơ và mục tiêu của mình, có nhiều lúc những kế hoạch tưởng chừng tốt nhất của chúng ta đổ bể. Vì thế, mỗi chúng ta đều phải có hai phẩm chất để tiếp thêm ngọn lửa khát vọng và kiên trì theo đuổi thành công của mình. Hai phẩm chất đó là sự cam kết và lòng kiên trì. Bạn cần sự cam kết để tập trung và kiên định nhìn về mục tiêu của mình. Sau đó bạn cần sự kiên trì để vượt qua những khó khăn và thất bại chắc chắn đang chờ bạn trên con đường theo đuổi thành công.

Cam kết là giải pháp giúp bạn không bị sao nhãng và tập trung vào những điều thực sự quan trọng. Ngày nay, hầu hết xã hội chúng ta đều quá chìm đắm trong Internet và những thứ nó tạo ra. Đừng hiểu sai ý của tôi. Tôi cho rằng những thông tin chúng ta được tiếp cận thực sự đáng kinh ngạc, và thông tin là một nguyên liệu quan trọng cho ta hiểu biết và trang bị kiến thức cần thiết để thành công. Nhưng lượng thông tin đó lại vượt quá khả năng xử lý và kiểm soát của bất kỳ ai. Có thể nói rằng chúng ta đang sống ở một thời đại “quá tải thông tin”. Sự quá tải thông tin thường làm bạn sao nhãng, làm loãng sự tập trung và loại bạn khỏi cuộc chơi.

Khi chơi môn, nếu bạn mất tập trung vào bóng, bạn sẽ đánh hỏng, đánh xéo, đánh móc, thậm chí là đánh trượt bóng. Sự quá tải thông tin cũng có tác động tương tự. Nó có thể khiến bạn mất tập trung vào

những điều nhỏ bé cần kiên trì làm để đạt được những kết quả mong muốn. Cam kết là ràng buộc mình vào một hành động cụ thể. Những người có cam kết nhận ra rằng họ phải làm những việc cụ thể để đạt được những kết quả cụ thể, và họ biết rõ kết quả mà họ muốn là gì. Nói một cách dễ hiểu, sự cam kết sinh ra từ khát vọng sẽ giữ ta đi đúng hướng để đạt mục tiêu và giành thắng lợi cuối cùng.

Nhóm một cách dễ hiểu, sự cam kết sinh ra từ khát vọng sẽ giữ ta đi đúng hướng để đạt mục tiêu và giành thắng lợi cuối cùng.

Có thể nhiều bạn đã nghe về câu chuyện tôi từng là vận động viên đấm bốc hơi trẻ nhưng phải từ bỏ vì chấn thương ở tay. Người trọng tài đã liên tục giâm lên tay tôi. Khi Muhammad Ali đấu với George Foreman vào năm 1974 ở giải vô địch hạng nặng thế giới, ông đã dùng chiến thuật mà ông đặt tên là “Rope a Dope”. Ali dựa lưng vào dây đai, ôm đầu và để Foreman thụi mình trong bảy vòng với hi vọng làm kiệt sức những cú đấm và sức mạnh vượt trội của Foreman, khiến ông ta dễ dàng bị hạ gục trước tốc độ và sự nhanh nhẹn của Ali. Tôi không biết bạn thế nào nhưng để một người như George Foreman đấm mình liên tục là một ý tưởng thực sự đáng sợ - và tôi sẽ có cảm giác đó trước cả khi ông ta tung ra cú đấm đầu tiên. Sau khi ông ta bắt đầu đấm về phía tôi, rất có thể tôi sẽ nghĩ lại về việc duy trì chiến thuật này! Nhưng Ali vẫn kiên trì theo đuổi chiến thuật đó, và nó đã mang lại hiệu quả ở vòng tám khi Foreman mệt tới mức không thể nhấc nổi cánh tay lên. Ali đột ngột rời khỏi dây đai và tung hai cú đấm bên phải và một cú móc bên trái đánh gục Foreman xuống sàn. Sự kiên trì của Ali đã đưa ông tới chiến thắng ở một trong những trận đấu kinh điển nhất của lịch sử.

Rất nhiều lần trong đời chúng ta cũng phải chịu đựng những cú đòn giống như Ali đã chịu đựng trên sàn đấu đêm đó với George Foreman cao lớn. Trong những thời kỳ khắc nghiệt như thế, chúng ta phải kiên trì vượt qua khó khăn và tiếp tục giữ vững tâm nhin và mục tiêu cao nhất của mình. Khi bị hạ gục, chúng ta phải đứng dậy và tiếp tục chiến

đầu... chúng ta phải tập trung và nhớ rằng những chiến thắng vĩ đại nhất vẫn còn nằm ở phía trước.

Thông thường, rất nhiều người từ bỏ khi gặp phải nhiều trở ngại hơn họ mong đợi. Dường như mọi chuyện khó khăn và khắc nghiệt hơn mức mà họ sẵn sàng chấp nhận. Nếu không thể kiên trì vượt qua những thời kỳ đó, họ sẽ thất bại mãi mãi! Nếu bạn không làm cho xong việc gì, nó sẽ không thể được hoàn thành, và trước khi việc đó được hoàn thành, nó vẫn được tính là “chưa hoàn thành”. Thành công thực chất chỉ là kết quả của khả năng theo đuổi, tiếp tục và hoàn thành những công việc ta đã bắt đầu. Bạn không thất bại chỉ vì bị đánh gục. Bạn chỉ thất bại khi bạn quyết định nằm gục tại đó.

Cá nhân tôi tin rằng số lần tôi từ bỏ nghề bán hàng (trong tâm thức của mình) nhiều hơn số lần bất cứ độc giả nào của tôi từng nghĩ về việc từ bỏ. Cảm giác khát kiệt, mắc nợ, mông lung về việc mình làm, và không biết ngày mai mình sẽ thành công hay thất bại thực sự rất nản chí. Những lúc như thế, niềm tin, hi vọng, bản lĩnh, sự cố gắng và kiên trì là cực kỳ quan trọng.

Tôi phải thú nhận rằng lúc đó mọi việc rất khó khăn, và tôi thường xuyên chán nản. Nhiều lúc tôi chỉ có 50 xu để mua xăng, và nếu mắc lỗi, tôi còn phải trả lại một vài món đồ lên kệ hàng tạp hóa vì không đủ tiền mua. Nhà tôi từng bị ngắt điện và điện thoại vì tôi không thể thanh toán hóa đơn, và tôi từng phải trả lại một chiếc xe vì không thể hoàn trả chi phí cho nó. Khi con gái đầu lòng của chúng tôi ra đời, tiền viện phí chỉ tốn có 64 đô la. Vấn đề là chúng tôi cũng chẳng có đủ 64 đô la đó. Tôi đã phải bán thêm hai đợt hàng để gom đủ tiền trả hóa đơn viện phí. Hoàn cảnh lúc đó thực sự đáng xấu hổ nhưng may thay, đó không phải là ngày tận thế. Có một số điều tạo nên khác biệt. Tôi cam kết và tận tâm trong công việc của mình, và khát vọng chiến thắng đã giúp tôi kiên trì vượt qua những thời kỳ khó khăn ấy. Tôi bắt đầu mơ ước trở thành diễn giả chuyên nghiệp từ năm 1952, mặc dù mãi đến năm 1970 tôi

mới có thể theo đuổi ước mơ đó toàn thời gian nhưng tôi đã ngay lập tức bắt tay vào chuẩn bị cho sự nghiệp đó.

Vào năm 1972, trước khi sự nghiệp diễn giả của tôi thực sự bùng nổ, tôi mới 45 tuổi. Tuy nhiên, trong quá trình chuẩn bị, tôi đã giữ vững triết lý và nguyên tắc của mình. Tôi thay đổi cách truyền đạt bài nói trong những năm đầu đó, nhưng tôi không thay đổi các nguyên tắc bởi vì tôi có một tâm nhìn chắc chắn về cách tôi có thể giúp đỡ người khác, và tôi có khát vọng mãnh liệt để biến điều đó thành hiện thực. Sự kết hợp giữa tâm nhìn và khát vọng đã cho tôi khả năng cam kết với công việc và kiên trì theo đuổi giấc mơ của mình.

KHÁT VỌNG TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG LẬP KẾ HOẠCH

Khi bạn dành thời gian cân thiết để lập kế hoạch cho tương lai, bạn đang tham gia tích cực vào quá trình vạch ra những điều bạn cần làm để hiện thực hóa tâm nhìn của bạn trong đời. Có khi nào bạn thấy mình vẫn chưa thực sự đến gần mục tiêu như bạn muốn? Nếu vậy, bạn có cảm thấy đó là vì mình không có những tố chất cần thiết và không có tài năng thiên bẩm để thành công? Hay bạn sợ sinh ra để chiến thắng nhưng đơn giản là bạn đã và đang đi sai hướng? Rõ ràng, tôi không nghi ngờ việc bạn sợ sinh ra để chiến thắng, nhưng đừng quên rằng trước khi có thể chiến thắng, bạn phải lập kế hoạch và chuẩn bị để giành được chiến thắng. Khi đó – và chỉ khi đó – bạn mới có thể mong đợi chiến thắng. Lên kế hoạch cho chiến thắng là bước đầu tiên trong quá trình đi đến chiến thắng, nhưng không may là nhiều người lại tránh né việc lập kế hoạch. Suy cho cùng, không có gì xấu hổ bằng việc lập ra một kế hoạch để rồi thất bại trong việc thực hiện kế hoạch đó. Bạn sẽ phải đưa ra nhiều lý do biện minh cho sự thất bại của kế hoạch!

Nỗi sợ thất bại là lý do chính khiến con người trì hoãn và tránh viết ra kế hoạch của mình. Thêm vào đó, lập kế hoạch rất tốn công sức! Khát vọng tạo nên sự khác biệt giữa người hào hứng lên kế hoạch rồi nhiệt tình bắt tay vào làm những việc cần thiết để thành công, với người chỉ

đánh dấu các bước trong bản kế hoạch. Tôi hi vọng bạn nhận ra rằng bạn có thể coi việc lập kế hoạch như một cơ hội để thành công, hoặc trốn tránh nó như một nhiệm vụ bắt buộc. Khi bạn thực sự muốn làm điều gì, khi bạn khát khao và hào hứng với nó, bạn mong muốn được lập kế hoạch và chuẩn bị vì bạn *đang* làm việc đó. Cụm quan trọng nhất ở đây là *đang* làm việc đó. Nếu bạn có đúng cái khát vọng mà tôi đã chia sẻ ở chương này, bạn *đang* lập kế hoạch thay vì *phải* lập kế hoạch. Và chúng ta đều biết rằng mình sẽ làm tốt hơn nếu có thái độ “*đang* làm” cái việc gì đó.

BẠN THỰC SỰ MÔ GÌ

Trước khi bạn đi vào lập kế hoạch chi tiết cho quá trình theo đuổi chiến thắng, bạn nên xem xét lại khát vọng của chính mình. Tại sao? Bởi vì nếu bạn không có khát vọng thực sự để làm một việc, bạn sẽ không đặt hết trái tim vào đó. Câu hỏi chúng ta cần hỏi chính mình là: “Tại sao tôi lại muốn làm hoặc đạt được điều này?” Nếu bạn không thể trả lời tại sao mình muốn làm việc gì đó chỉ trong một câu, có thể đó không phải là khát vọng thực sự của bạn, và bạn có thể buông bỏ ý tưởng đó.

Nếu bạn không thể trả lời tại sao mình muốn làm việc gì đó chỉ trong một câu, có thể đó không phải là khát vọng thực sự của bạn, và bạn có thể buông bỏ ý tưởng đó

Tôi có thể cho bạn ví dụ đơn giản nhất về cách quá trình này vận hành qua việc giảm cân. Ví dụ, bạn muốn giảm cân vì giảm cân sẽ giúp bạn khỏe mạnh hơn, cảm thấy tốt hơn và có ngoại hình đẹp hơn nữa. Nếu bạn nhìn nhận vấn đề rõ ràng và thực sự muốn đạt được điều đó, bạn sẽ biết mình cần làm gì và tại sao mình làm việc đó. Khi bạn hiểu điều bạn khát khao, bạn có thể nhiệt tình vạch ra một kế hoạch hành động, và bạn sẽ thực sự có động lực để theo đuổi kế hoạch này. Bạn của tôi, giờ bạn đã có sẵn khát vọng, và trong chương tiếp theo tôi sẽ chỉ cho bạn cách sử dụng khát vọng đó và bắt đầu giành lấy chiến thắng!

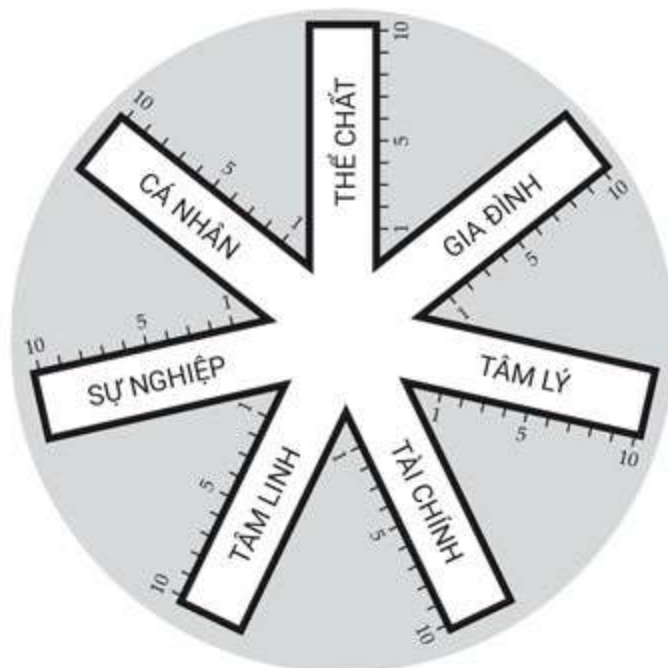
2

Bắt Đầu Chiến Thắng

Nếu bạn thực sự muốn chiến thắng, bạn phải bắt đầu. Tôi vẫn luôn đồng tình với Joe Sabah, người bạn và đồng diễn giả của mình khi anh ấy nói: “Bạn không cần phải là người vĩ đại để bắt đầu, nhưng bạn phải bắt đầu để trở nên vĩ đại.” Điều này nghĩa là bạn phải *trở thành* cái gì đó trước khi có thể *làm* nó, và *làm* nó trước khi có *đợc* nó. Điều này nghe có vẻ đơn giản, nhưng nó sâu sắc hơn bạn nghĩ rất nhiều. Câu nói này tóm gọn *đợc* những vấn đề cốt lõi trong việc thành công. Nếu bạn hiểu được ba từ này (*trở thành*, *làm* có *đợc*), bạn sẽ nhìn thành công theo một cách khác hẳn – và sẽ thay đổi *đợc* cả thế giới!

Khi nhìn vào trò chơi cuộc đời, tôi muốn nhấn mạnh một vài điều. Cá nhân tôi tin rằng hầu hết chúng ta đều có những động cơ, hi vọng và tham vọng nhất định trong đời. Tôi tin rằng mỗi chúng ta dù là nam hay nữ, trẻ hay già, da trắng hay da đen, cao hay thấp, béo hay gầy, đều có khát vọng tạo ra khác biệt. Tôi cũng tin bạn sẽ đồng ý với tôi là hầu hết mọi người đều quan tâm đến sức khỏe, sự giàu có, hạnh phúc, bạn bè, sự yên bình và an toàn.

Tôi sẽ hỏi bạn một câu hỏi: Định nghĩa của bạn về thành công là gì? Và bạn có biết thành công là gì và không phải là gì không? Hầu hết mọi người nghĩ đến thành công liên quan đến quyền lực, danh vọng hoặc sở hữu tiền bạc, vật chất. Họ cũng cố gắng tóm gọn định nghĩa của nó trong một câu hay một ý tưởng chung. Thành công thực sự có nhiều yếu tố và không thể bao hàm trong một câu hay một ý tưởng.



Trong nhiều năm, tôi đã dùng một biểu đồ để cho mọi người “thấy” họ đã thành công ở điểm nào và cần thêm giúp đỡ ở điểm nào. Tôi gọi nó là “Bánh xe Cuộc đời.” Tôi không thể viết cuốn sách này mà quên chia sẻ biểu đồ đã thay đổi cuộc đời của nhiều người này. Biểu đồ này sẽ giúp bạn “thấy” bạn đang ở đâu trong trò chơi cuộc đời. Nó cho bạn một điểm bắt đầu để hướng tới phía trước. Nói theo cách khác, bạn phải biết bạn ở đâu để biết mình sẽ đi đâu.

Mỗi nan trong bảy nan của bánh xe trên đại diện cho một mảng cụ thể của cuộc sống. Bảy nan bánh xe đó là:

- Thể chất
- Gia đình
- Tâm lý
- Tài chính
- Cá nhân
- Tâm linh
- Sự nghiệp

Bạn phải đạt được một mức độ thành công nào đó trong mỗi mảng cuộc sống để có thể trải nghiệm sự viên mãn của thành công toàn vẹn.

Mỗi nan hoa trong Bánh xe Cuộc đời của bạn đều liên quan đến những bánh xe khác. Nếu bạn bỏ bê một hoặc vài nan hoa, những cái khác cũng sẽ suy yếu. Ngược lại, khi bạn củng cố những mảng yếu, những mảng khác cũng sẽ tốt lên. Hãy nghĩ rằng các mảng này hoạt động theo nhóm, và sức mạnh của cả nhóm chỉ đúng bằng sức mạnh của thành phần yếu nhất. Tôi sẽ cho bạn một ví dụ. Nếu bạn chỉ tập trung vào thành công trong sự nghiệp và bỏ bê gia đình và sự phát triển tinh thần, bạn sẽ không thể thành công trong sự nghiệp như bạn mong muốn. Nếu bạn kiếm nhiều tiền nhưng không chăm sóc sức khỏe, bạn có nguy cơ trở thành một người giàu có nhưng ốm yếu triền miên! Bạn sẽ hiểu rõ điều tôi nói nếu bạn hiểu thành công là gì và không phải là gì.

Dưới đây là một danh sách ngắn liệt kê thành công là gì và không là gì. Hãy cùng xem thành công là gì trước.

THÀNH CÔNG LÀ GÌ

1. Thành công là biết bạn đã làm việc hết mình khi khép cửa phòng làm việc lại vào cuối ngày để ra về.

2. Thành công là có một gia đình và những người bạn yêu và yêu bạn.

3. Thành công là ổn định tài chính để chi trả những nhu cầu cơ bản hằng tháng của chính mình và chu cấp cho gia đình nếu bạn qua đời.

4. Thành công là có niềm tin cho bạn nợ ng tựa khi dờ ng như không còn có nơi nào để nợ ng tựa nữa.

5. Thành công là có một thú vui hay sở thích cho bạn an lạc.

6. Thành công là chăm sóc tốt cho bản thân và thức dậy khỏe mạnh mỗi ngày.

7. Thành công là lên giờ ng ngủ mỗi ngày với lòng biết ơn rằng: “Mọi chuyện không còn gì tốt hơn được nữa!”

Bạn thấy đấy, định nghĩa của thành công dài hơn một câu. Thành công đòi hỏi toàn bộ một con người, và nếu bạn bỏ bê một mảng nào đó, bạn sẽ hạn chế thành công của mình ở một mảng khác. Giờ hãy xem

thành công không phải là gì nhé.

THÀNH CÔNG KHÔNG PHẢI LÀ

1. Thành công không phải là lỡ bữa tối với gia đình nhiều lần trong tuần vì làm việc quá giờ.

2. Thành công không phải là lao về nhà từ cơ quan và chúi đầu vào TV với suy nghĩ: “Sau một ngày thế này, mình cần có không gian riêng!”

3. Thành công không phải là kiếm được nhiều tiền hơn kể cả khi mình đã có thừa.

4. Thành công không phải là đi nhà thờ chỉ để bỏ ngoài tai mọi thứ bạn nghe ở đó.

5. Thành công không phải là chỉ làm việc mà không chơi.

6. Thành công không phải là bận rộn tới mức sống nhờ đồ ăn nhanh được phục vụ qua những ô cửa sổ nhỏ xíu.

7. Thành công không phải là dành hết tâm trí lo lắng về những dự án bị trì hoãn, về nhà đúng giờ, sức khỏe, bỏ lỡ vở kịch ở trường của con cái, làm thế nào để trả hóa đơn và đi tìm niềm vui cuộc sống.

8. Thành công không phải là nhấn tin trong lúc lái xe để chạy theo lịch trình dày đặc.

Bạn thấy những dấu hiệu trên có quen không? Bạn đã bao giờ để ý thấy một hoặc vài dấu hiệu đó trong chính cuộc đời mình chưa? Nếu bạn trả lời có với bất kỳ câu hỏi nào, tôi có thể nói rằng Bánh xe Cuộc đời của bạn cần được chú trọng và những mảng đó cần được đầu tư hơn!

QUAN HỆ CỦA BẠN VỚI CHÍNH BẠN

Khi nhìn nhận vai trò của các mối quan hệ trong cuộc sống của mình, hãy nghĩ đến bản thân. Quan hệ của bạn với chính bạn là gì? Bạn có thích chính mình không? Nếu không thì bạn *hàm* thế nào? Khi tôi nói rằng bạn phải trở thành cái gì đó *trở* c khi làm nó, và làm nó *trở* c khi có được nó; hãy chú ý rằng tôi nói chữ bạn *trở* c chữ *trở thành, hàm* và *cố gắng* Đó là bởi vì tôi đang nói về quan hệ của bạn với chính mình và

cách mà nó ảnh hưởng tới những yếu tố thành công của bạn. Tôi muốn giúp bạn làm quen với con người thật của mình và chia sẻ với bạn những điều sẽ giúp bạn yêu thương chính mình hơn. Điều quan trọng là bạn phải yêu chính mình, vì nếu không thì ai sẽ yêu lấy bạn?

Khả năng sống hòa hợp với người khác sẽ nói lên con người bạn và cách bạn cảm nhận về bản thân. Bạn phải trở thành người mà chính bạn và những người khác thấy thoải mái khi ở gần. Bạn càng tôn trọng chính mình, bạn càng đặt những tiêu chuẩn cao hơn và có một cảm giác toàn vẹn hơn, và nhờ đó làm những điều đúng đắn. Và khi bạn làm những điều đúng đắn, bạn sẽ có mối quan hệ tốt hơn với người khác và trở nên thành công hơn.

ÂN TÂM

Có sáu phẩm chất tạo nên viên đá nền tảng cho cuộc đời và thành công của bạn. Sáu phẩm chất đó là: trung thực, nghị lực, niềm tin, chính trực, tình yêu và lòng trung thành. Tất cả những viên đá nền tảng này là rất cần thiết để xây dựng một Bánh xe Cuộc đời cân bằng và sẽ cho bạn loại hình thành công mà tôi vừa mô tả. Trong 85 năm cuộc đời, tôi đã học được rằng những người thỏa hiệp bất cứ một nguyên tắc nào trong những nguyên tắc này đều chỉ nhận lại một phần rất nhỏ cái mà cuộc sống vốn ban tặng họ. Tôi đã chứng kiến những người kiếm tiền bằng sự thiếu trung thực và lừa gạt, nhưng không có bạn bè và không có cảm giác an nhiên trong tâm hồn. Một nhà kinh doanh chuyên nghiệp bỏ bê gia đình của anh ta trong hành trình lên tới đỉnh không phải là người thành công. Những người không có niềm tin vào cái gì đó cao hơn bản thân họ chỉ có thể dựa vào chính mình trong những lúc khó khăn nguy khốn. Càng sống lâu và càng gặp nhiều người thành đạt, tôi càng thấy chắc chắn rằng những viên đá nền tảng này là những vũ khí thành công trọng yếu mà bạn có trong kho tàng của mình.

Tại sao những viên đá nền tảng này lại quan trọng đến vậy với thành công của bạn? Tôi vui vì bạn đã hỏi, vì tôi cũng định nói với bạn

đây! Một con người suy nghĩ và hành động trong suốt cuộc đời của mình. Và họ nghĩ về cái gì thì họ sẽ làm cái đó. Tôi muốn nhắc nhở bạn rằng bạn được sinh ra để giành chiến thắng. Tôi cũng muốn nhắc bạn rằng: Bạn là chính bạn và đang ở vị trí hiện tại bởi vì những điều bạn đã tiếp nhận.

Bạn có thể thay đổi chính mình và vị trí hiện tại của mình bằng cách thay đổi những điều bạn tiếp nhận.

Bạn là chính bạn và đang ở vị trí hiện tại bởi vì những điều bạn đã tiếp nhận. Bạn có thể thay đổi chính mình và vị trí hiện tại của mình bằng cách thay đổi những điều bạn tiếp nhận.

Để lý giải cho điều này, bạn thử nghĩ gì thì bạn sẽ làm nấy. Suy nghĩ của bạn điều khiển lựa chọn của bạn. Lựa chọn quyết định hành động, và hành động tạo ra kết quả cuộc đời. Suy nghĩ của bạn chỉ có thể đồng nhất với những thông tin bạn có trong đầu. Vì vậy, để thay đổi hành vi của mình, bạn phải thay đổi cách mình suy nghĩ, và để nghĩ khác đi, bạn cần phải thay đổi những thứ bạn tiếp nhận.

Con người chúng ta được quyết định bởi những viên đá nên tảng trung thực, nhân phẩm, niềm tin, chính trực, tình yêu và lòng trung thành. Sáu viên đá nên tảng này cung cấp nguyên liệu thô cho tư duy của bạn. Như vậy, chúng trở thành những phẩm chất cốt lõi của con người bạn, việc bạn làm và cái bạn có được; những yếu tố này lại quyết định kết quả cuộc đời của bạn. Những viên đá này quyết định thành bại của bạn bởi vì suy nghĩ và hành động của bạn phải nhất quán với những phẩm chất nên tảng mà bạn đã xây dựng.

Tôi ở đây có thể giới thiệu cho bạn những người có vẻ ngoài thu hút, có khả năng hùng biện, có tài năng và thậm chí người tuyệt vời mà tôi đã gặp trong các chuyến đi của mình. Họ thử mọi thứ để được người khác kiểm kê hóa đơn và thậm chí cả luật pháp. Họ luôn tìm kiếm “món hời” và phớt lờ án kiểm tra nhanh. Họ chẳng bao giờ tích lũy được gì nhiều vì họ không có nên tảng. Những người khác không nhận ra rằng cơ hội

thành công thực sự nằm ở ý tưởng cơ bản chứ không phải công việc rằng bạn có thể đi tới đỉnh cao của thành công nhanh nhất bằng cách hiểu tận gốc của mọi việc – rồi leo lên những nấc thang thành công, từng bước từng bước. Thành công và hạnh phúc không đến một cách ngẫu nhiên, mà là một sự lựa chọn. Những viên đá nền tảng này giúp tạo nên tảng để bạn đưa ra những lựa chọn đúng đắn.

NHỮNG VIỆN ĐÁ NỀN TẢNG

Trung thực

Nhiều năm trước, tôi cùng vợ đi mua một chiếc ghế sofa bọc da ở một cửa hàng lớn trong thị trấn. Người bán hàng nhẹ nhàng tiến về phía chúng tôi, chúng tôi mô tả về cái chúng tôi đang tìm và anh ta đưa chúng tôi sang gian hàng sofa. Khi tôi thấy cái ghế sofa bọc da đầu tiên mà mình thích, tôi hỏi giá. Anh ta nói cho tôi, và tôi rất ngạc nhiên vì nó chỉ bằng khoảng một nửa giá mà tôi đã dự tính. Tôi lấy làm mừng vì có thể mua được một cái ghế bọc da thật với giá như thế, và người bán hàng cam đoan với tôi rằng nó thực sự là một món hàng tốt và đó là lý do họ bán được rất nhiều. Tôi nói với người bán hàng là tôi sẽ mua nó.

Sau đó tôi bảo người bán hàng chúng tôi cân một cái bàn uống nước để đặt trước cái ghế sofa, vì vậy chúng tôi sang gian hàng bàn uống nước. Trên đường đi, chúng tôi đi qua một cái ghế da khác rất giống với cái tôi vừa đồng ý mua. Nhưng tôi thích chiếc này hơn một chút, nên tôi tiến tới, nhìn ngắm nó cẩn thận, ngồi xuống, tựa lưng và không biết mình thực sự thích cái nào hơn. Vì vậy tôi hỏi giá. Người bán hàng đưa ra giá và tôi lại bị sốc, vì chiếc này đắt gấp đôi cái tôi vừa đặt mua khi nãy. Tôi hỏi: “Tại sao chiếc ghế này lại đắt gấp đôi vậy?”

Anh ta trả lời một câu đơn giản: “Vì chiếc ghế này làm hoàn toàn bằng da.” Lúc đó người bán hàng mới giải thích rằng cái ghế trước đó chỉ làm từ da giả, nhưng chẳng ai nhận ra điều đó.

Theo bạn, tôi đã mua cái ghế sofa nào, hay bạn nghĩ rằng tôi đã ra về mà chẳng mua gì? Nếu bạn cho rằng tôi đã ra về tay không, thì bạn đoán

đúng đấy. Tôi chẳng những không mua gì vào hôm đó, mà còn không bao giờ quay lại cửa hàng kia. Người bán hàng đã không trung thực, và tôi cảm thấy bị lừa dối. Vấn đề là nếu bạn không trung thực với người khác, kiểu gì họ cũng phát hiện ra, và khi đó, họ sẽ chẳng muốn liên quan gì đến bạn. Đó là hậu quả của sự thiếu trung thực.

Tôi muốn nhấn mạnh ở đây là vấn đề nằm ở suy nghĩ của người bán hàng khi anh ta nói dối về cái ghế đầu tiên. Anh ta chỉ nghĩ làm thế nào để bán được hàng và quên rằng mình phải trung thực! Động cơ của anh ta là khiến tôi mua cái gì đó, không phải là để phục vụ tôi một cách tốt nhất. Anh ta nghĩ cho chính mình chứ không phải là cho khách hàng, và điều đó đã làm anh ta mất đi một mối bán hàng khi sự thiếu trung thực đó bị bại lộ. Tôi chắc chắn rằng anh ta đã quen với việc lừa dối khách hàng tới mức vấn đề trung thực nằm ngoài tâm sảng của anh ta. Bạn cần phải đặt trung thực lên làm ưu tiên hàng đầu trong cuộc sống!

Nhân phẩm

Đôi khi chỉ cần một từ, một câu hay một suy nghĩ được cấy lên trong suy nghĩ một người cũng đủ làm thay đổi cuộc đời họ. Bạn thực sự cần quan sát kỹ những điều bạn suy nghĩ và cách bạn suy nghĩ. Suy nghĩ của chúng ta định hình nhân phẩm của chúng ta. Frank Outlaw đã nói về sức mạnh của suy nghĩ như thế này:

~~Suy nghĩ~~ *Suy nghĩ* *Ủn ạn,c hứg ẽ tr ở thành từ ngữ*

~~Suy nghĩ~~ *Suy nghĩ* *ừ ngữ củn ạn,c hứg ẽ tr ở thành hành động*

~~Suy nghĩ~~ *Suy nghĩ* *ộng củn ạn,c hứg ẽ tr ở thành thói quen*

~~Suy nghĩ~~ *Suy nghĩ* *huyền c ủa ạn,c hứg ẽ tr ở thành nhân phẩm*

• *Đi y q a ấ nhân phẩm của bạn, vì nó sẽ trở thành định mệnh của bạn!*

Ý tôi muốn nói là nhân phẩm của bạn thực sự sẽ trở thành định mệnh của bạn, bởi vì nhân phẩm quyết định tương lai của bạn. Và nhân phẩm của bạn phân lớn được định hình bởi cách bạn nhìn nhận bản thân trong mối quan hệ với Chúa và người xung quanh.

Trong cuốn sách tuyệt vời *Rise Above the Crowd* (tạm dịch: Vượt lên trên số đông), Brian Harbour kể về câu chuyện của Ben Hooper. Câu chuyện này có ý nghĩa với tôi tới mức tôi đã kể lại nó trong chính cuốn sách *Over the Top* (tạm dịch: Trên đỉnh thành công) của mình, và tôi xin kể lại lần nữa ở đây. Ben Hooper được sinh ra ở vùng chân đồi miền Đông Tennessee bởi một bà mẹ đơn thân. Vì thế hai mẹ con ông đã bị cộng đồng nhỏ ở đó tẩy chay xa lánh. Họ luôn nói những lời khó nghe, và trẻ con ở trường không thèm chơi với Ben. Văn hóa Mỹ giờ đã thay đổi nhiều, nhưng vào thời Ben Hooper được sinh ra, một đứa con ngoài giá thú là chuyện cực kỳ tai tiếng!

Năm Ben 12 tuổi, một thầy xứ đến làm mục sư tại nhà thờ nhỏ trong thị trấn của Ben. Ben nghe được nhiều lời tốt đẹp về người mục sư này, rằng ông ấy đầy tình yêu thương và không đánh giá ai, rằng ông ấy chấp nhận mọi người đúng như con người thật của họ, rằng khi ông ở bên cạnh ai ông luôn làm họ cảm thấy mình là người quan trọng nhất thế giới. Một ngày Chủ nhật, mặc dù chưa bao giờ đi nhà thờ trong đời, Ben Hooper quyết định tới và lắng nghe vị mục sư thuyết giảng. Cậu tới trễ và phải rời đi sớm vì không muốn gây chú ý, nhưng cậu thích những điều được nghe. Lần đầu tiên hi vọng được đẩy lên trong cuộc đời cậu bé. Ben bắt đầu có suy nghĩ rằng mình có thể trở thành cái gì đó và rằng Chúa yêu cậu dù cậu không có một người cha trên đời.

Ben quay lại nhà thờ vào ngày Chủ nhật tiếp theo, ngày Chủ nhật tiếp theo và tiếp theo nữa, hi vọng của cậu cứ thế tăng lên theo mỗi ngày Chủ nhật. Vào ngày Chủ nhật thứ sáu hay thứ bảy gì đó, thông điệp của buổi diễn thuyết cảm động tới mức Ben quên băng việc phải về sớm. Cứ như thể sau lưng của mục sư có một tấm bảng viết: “Dành cho cậu, Ben Hooper nhỏ bé không cha, hi vọng vẫn luôn tồn tại!” Khi buổi lễ kết thúc, Ben đột nhiên thấy có người đặt tay lên vai mình. Cậu quay lại và nhìn lên, bắt gặp ánh mắt của người mục sư trẻ, người đã hỏi cậu một câu hỏi mà tất cả dân làng vẫn thường tự hỏi: “Cháu là con

nhà ai?” Ngay lập tức, toàn bộ nhà thờ im phăng phắc. Sau đó, một cách chậm rãi, vị mục sư nở một nụ cười và nói: “À, ta biết cháu là con nhà ai rồi! Còn gì nữa, sự giống nhau không lẫn vào đâu được. Cháu chính là con của Chúa!” Rồi người mục sư trẻ vỗ vào lưng cậu và nói: “Cháu được thừa hưởng một di sản tuyệt vời đó, cậu bé! Giờ, hãy đi đi và sống cho xứng đáng với nó!” Rất nhiều năm sau, Ben Hooper đã kể lại câu chuyện đó vào ngày mà ông đắc cử và tái đắc cử làm Thống đốc bang Tennessee.

Nhân phẩm của chúng ta được hình thành từ cách chúng ta nhìn nhận bản thân mình và những chuẩn mực và nguyên tắc chúng ta coi là đúng. Khi Ben Hooper bắt đầu coi mình là con của Chúa, ông ấy nhìn nhận cuộc sống khác đi. Ông đặt ra chuẩn mực cuộc sống để sống theo, và nhân phẩm của ông cũng phù hợp với những chuẩn mực đó.

Niêm tin

Năm 1972, tôi gặp một người phụ nữ Mỹ gốc Phi tên là Sơ Jessie. Bà là một người phụ nữ nhỏ bé với niềm tin lớn lao, và tôi đã mời bà đến chơi với gia đình tôi dịp lễ Mừng 4 tháng 7*. Bà đã đến và nói về Chúa Giê-su trong suốt ba ngày liên tục! Mọi lời bà nói đều dành để ca ngợi Chúa và Đấng cứu thế Giê-su của mình! Bà nói về tình yêu và sự hi sinh của Ngài cho tội lỗi loài người (trong đó có cả tôi) trên cây thánh giá. Bà thuyết phục tôi rằng tôi phải cống hiến cuộc đời mình cho Chúa, và lời bà đã nói trúng ý tôi. Tôi đi ngủ và suy nghĩ về những điều Sơ Jessie nói, và đêm đó tôi trở thành một tín đồ Cơ đốc giáo. Tôi ăn năn về những tội lỗi của mình và chấp nhận Chúa Giê-su như Đấng cứu rỗi và Chúa trời của mình. Không cần có pháo hoa linh đình – chỉ cần một niềm tin sâu sắc, vĩnh cửu – và tôi đã không còn là Zig của ngày xưa nữa. Lân đầu tiên trong cuộc đời, tôi có niềm tin vào một điều gì lớn lao hơn Zig, và tôi đã thay đổi mãi mãi. Sự thật là, lúc Sơ Jessie đến chơi nhà, tôi là một kẻ khảnh kiệt, nợ nần và rất cần có một phép màu. Tôi đã có nó, nhưng không phải theo cách tôi vẫn nghĩ.

**Mg 4 hág Tì ng ãĐ ộd ậx ủM ~.*

Bạn thấy đấy, trở c cuộc thăm viếng của Sơ Jessie, tôi vẫn vận hành cuộc đời mình, bao gồm cả tâm trí và cơ thể mình, theo những cách không hệ thống nhất với bản hớ ng dân ban đầu! Nếu bạn mua một máy cắt cỏ hay một chiếc ô tô, bạn sẽ có một bản hớ ng dân về cách vận hành dụng cụ đó tốt nhất để giữ nó dùng đợ c thật lâu. Lời hớ ng dân của Chúa (Kinh thánh) cũng tợ ng tự như vậy! Nếu bạn tin mình là một sinh vật tâm linh thì sẽ có những nguyên tắc tâm linh chi phối “công cụ” mà bạn đang cố gắng vận hành. Trở c khi trở thành tín đồ Cơ đốc giáo, tôi đã vận hành cuộc đời mình mà không hề có hớ ng dân, và tôi đã nhận lại những kết quả tiêu cực mà bạn có thể thấy.

Với tôi, vấn đề niềm tin và sống theo những nguyên tắc tâm linh là chuyện rất bình thờ ng. Tôi không phải là động vật. Tôi giống như Ben Hooper, đứa con của Chúa, và tôi có những di sản để sống sao cho xứng đáng. Bạn cũng vậy. Tôi không biết bạn nghĩ gì hay tin gì về tâm linh, niềm tin, Kinh thánh, Cơ đốc giáo hay bất cứ cái gì khác. Tôi chỉ biết rằng bạn cần nhận thức đợ c niềm tin của mình về các vấn đề này nếu bạn thực sự muốn có đợ c sự thành công mà tôi đang mô tả trong *Sinh rấ ể gânh c hê t hăg*.

Chính tr ực

“Chính trực là khi bạn hòa làm một với Chúa trời, chính mình và những ngờ i thân yêu.”

— Dwight “Ike” Reighard

“Kẻ chính trực bớ c đi vững chãi, còn kẻ nào lâm đờ ng sớm muộn sẽ bại lộ.”

— Thành ngữ 10:9

Chính trực đợ c hiểu là “làm việc đúng đắn kể cả khi không có ai chứng kiến”. Khi bạn cố gắng che giấu hành vi của mình đớ i vỏ bọc dối trá, bạn sẽ luôn sống trong nỗi sợ hãi thờ ng trực rằng ai đó sẽ phát hiện ra! Tất cả chúng ta đều hiểu trải nghiệm này ở một mức nào đó.

Một số trong chúng ta đa phần đi đúng hướng và chỉ đôi lúc lo lắng bị phát hiện gian dối, còn những người khác đã nói dối để che dấu dấu vết của mình nhiều tới mức họ không còn biết đâu là sự thật nữa.

Khi Kinh thánh nhắc đến “tâm”, nó đang nói về phần sâu thẳm nhất của chúng ta. Tâm của chúng ta là nơi ta nhìn lại, nơi ta lưu giữ những động cơ và suy nghĩ bí mật của mình. Tâm cho phép chúng ta nhìn nhận cuộc đời mình rõ ràng, không hề bị bóp méo hay thêm thắt – nếu tâm ta trong sáng và thành kính với Chúa. Những điều đang diễn ra trong tâm ta có thể rất lộn xộn. Nếu thành thực, ta phải thừa nhận rằng động cơ của ta không phải lúc nào cũng trong sáng và đôi lúc sự ích kỷ che phủ cuộc đời chúng ta. Để phát triển về tinh thần, chúng ta phải có khả năng và sẵn sàng nhìn sâu vào tâm mình và thành thực với những điều ta tìm thấy ở đó. Chúng ta tìm thấy một trái tim đang tập trung tìm kiếm sự thật, chính trực và trung thực? Hay là một thứ khác?

Vì vậy, chính trực là một vấn đề của tâm mà bạn phải thực sự tìm hiểu tận gốc. Sự chính trực là kết quả của chính con người chúng ta, và chúng ta không thể ngăn cản sự chính trực, hay thiếu đi nó, giống như không thể ngăn một cây táo mọc ra quả táo mà bắt nó mọc ra quả đào vậy. Nếu bạn muốn biết mình thực sự chính trực tới mức nào, chỉ cần nghiêm túc kiểm điểm lại chính mình, bắt đầu từ việc nhìn nhận lại tâm, động lực và lý do mà bạn làm mọi việc.

Tình yêu

Có rất nhiều quan niệm khác nhau về thế nào là tình yêu và không phải tình yêu. Với hầu hết mọi người, tình yêu có liên quan đến sự thu hút giữa những người khác giới. Nhưng loại tình yêu mà tôi đang nói ở đây là về một tình yêu mang tính vị tha.

Chúng ta biết rằng mình thực sự yêu khi ta vui vẻ nghĩ cho nhu cầu của người khác hơn là nghĩ cho mình. Bạn cần hiểu một điều về tình yêu. Bạn không thể giả vờ yêu.

Tình yêu là một trong những vấn đề về tâm mà chúng ta vừa bàn

trở c đó, và giống như những quả ngọt khác mà ta tạo ra trong đời, nó bắt nguồn từ chính con người ta. Kinh thánh có một định nghĩa đúng nhất về tình yêu mà bạn có thể tìm được ở bất cứ đâu, nó như sau:

Tình yêu ân hận nhân nh ượcT nh yêu ân hận nhân ấ

Tình yêu không ghen tỵ, Tình yêu không khoe khoang, Tình yêu không ầu ng ạo

Tình yêu không ầm ðĩ ấ trấ hỷ tìm ấn tư lợi Tình yêu không bị xúi ục à không ầm t óik ể đg ng ở ấ

— Quyển Corinthians 13:4-5, *New ấ a S tad ấ*

Trung thành

Viên đá cuối cùng là lòng trung thành, và không may thay, ngày nay nó rất khan hiếm. Lòng trung thành là một trong những phẩm chất của những lãnh tụ tài giỏi, và chúng ta thiếu những vị lãnh tụ truyền cảm hứng chính là vì chúng ta thiếu những người trung thành. Người trung thành là người trung thành với những cam kết và lời hứa mà họ đã đưa ra. Họ trung thành với những nguyên tắc của mình, và họ trung thành với người xung quanh mình. Một người trung thành không nói xấu sau lưng người mà anh ta tin theo, và người trung thành cầu chúc chân thành những điều tốt đẹp nhất cho người khác. Về một mặt nào đó, trung thành là biểu hiện của tình yêu, vì nó đòi hỏi một chút lòng vị tha.

Ít người có thể trở thành lãnh đạo tài giỏi mà không học về lòng trung thành trước đó. Nếu một người nắm giữ một vị trí lãnh đạo với nhiều trọng trách, cách anh ta học theo và trung thành với người khác trong những năm trước đây sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả làm việc của anh ta. Một người không có lòng trung thành sẽ không thể đi theo người khác và không thể trở thành lãnh đạo hiệu quả.

Giờ bạn đã hiểu tại sao bạn phải trở thành cái gì đó trước khi bạn có thể ầm nó, và ầm nó trước khi có được nó. Trở thành, làm, và có được là bức chân dung toàn bộ của một con người, từ trong ra ngoài. Bạn là chính mình bởi vì đơn giản là không thể tạo ra cái gì không nhất

quán với con người bạn. Khi bạn bắt đầu lập kế hoạch cho tâm nhìn và mục tiêu của mình, sự thật này là một phân tử quan trọng và nên tăng cho nhân cách của bạn. Khi đó, và chỉ khi đó, bạn mới có thể bắt đầu nhận thức rõ ràng con đường để tới cái đích cuộc đời mà định mệnh vạch sẵn cho bạn.

3

Biết Rồi Điều Nhỏ Mọn

Ở chương 1, chúng ta đã bàn về việc bạn phải mong muốn chiến thắng. Ở Chương 2, chúng ta mạnh dạn đưa ra luận điểm rằng bạn phải xây dựng một nền tảng vững chắc để bắt đầu thành công. Giờ là lúc phải hiểu chính xác về điều bạn muốn. Có cái nhìn rõ ràng sẽ làm tăng khao khát và đẩy bạn về hướng những mục tiêu và ước mơ của mình. Chuyên gia kinh doanh hàng đầu của Mỹ - Jim Rohn từng nói: “Quan trọng không phải là hướng gió mà là cách căng buồm.”

Tôi muốn nhắc bạn rằng bạn được sinh ra để chiến thắng, nhưng để trở thành người thắng cuộc như định mệnh của mình, bạn phải có kế hoạch rõ ràng để đạt được nó. Điều này đồng nghĩa với việc có những mục tiêu cụ thể để nhắm tới.

Tôi từng nghe về một cuốn sách có tựa đề *I'd Rather Eat Nuts Than Starve* (tạm dịch: Tôi thà ăn Ốc sên còn hơn Đặt mục tiêu). Dù chưa từng đọc cuốn sách nhưng chắc chắn là tôi hiểu cảm giác đó. Mục tiêu bắt chúng ta phải chịu trách nhiệm, và nhiều người trốn tránh việc đặt mục tiêu vì lý do này. Có rất nhiều lý do tại sao bạn nên đặt mục tiêu, dưới đây là một vài trong số đó.

SÁU LÝ DO CẦN ĐẶT MỤC TIÊU

1. Mục tiêu kéo bạn lại về hiện tại, và hiện tại là lúc duy nhất chúng ta có thể hành động. Lập kế hoạch cho phép bạn hành động và thiết lập bạn lại mà bạn muốn ngay từ ngày hôm nay.

2. Nếu bạn không lập kế hoạch quản lý thời gian của mình, người khác sẽ giúp bạn lãng phí nó.

3. Nhiều người có thể làm việc gấp đôi bình thường trước kỳ nghỉ lễ, bởi vì họ có kế hoạch (lập mục tiêu) và ưu tiên những việc họ định làm. Nghĩ thử xem, nếu bạn làm việc mỗi ngày giống như ngày trước khi nghỉ lễ, hiệu suất công việc của bạn sẽ tăng được bao nhiêu?

4. Những người có mục tiêu kiếm được nhiều tiền hơn những người không có mục tiêu. Khi còn là Giám đốc hành chính của trường Đại học California – Los Angeles (UCLA) năm 1992, Dave Jensen đã thực hiện một nghiên cứu về việc đặt mục tiêu. Ông nhận ra rằng những người có một kế hoạch mục tiêu kiếm được trung bình khoảng 7.411 đô la hằng tháng. Vào năm 2011, con số này lên tới 11.632 đô la hằng tháng. Dave phát hiện ra rằng những người không có mục tiêu kiếm được trung bình khoảng 3.397 đô la hằng tháng, hoặc 5.332 đô la vào năm 2011. Tức là hơn 6.000 đô la chênh lệch mỗi tháng! Những người có mục tiêu cũng hạnh phúc, khỏe mạnh, và hòa thuận với người thân hơn.

5. Mục tiêu giúp bạn tập trung vào những điều thực sự quan trọng và tránh lãng phí thời gian vào những thứ vô bổ. Tập trung biến bạn từ một kẻ “làng nhàng chung chung” thành là một “người có mục tiêu cụ thể”.

6. Lập mục tiêu sẽ tạo định hướng và mục đích cho mọi việc bạn làm. Mục tiêu là các mắt xích trong chuỗi dây nối từ hành động tới kết quả.

HÃNG ỪNG BÀO CHỮA

Nhiều người cố gắng bào chữa cho việc không đặt mục tiêu, nhưng lợi ích của việc đặt mục tiêu vượt xa so với những lời bào chữa để tránh né chúng. Quá trình lập mục tiêu dễ khiến con người ta tiếp cận nó một cách sợ hãi, và họ có thể tìm được rất nhiều lý do để tránh né chúng. Lý do lớn nhất là không sẵn sàng chịu trách nhiệm trước kết quả.

Quả thật thì một số người coi việc lập mục tiêu rồi không đạt được nó là một thất bại.

Lập mục tiêu rồi cố định hướng còn hơn không có mục tiêu và lang thang trong vô định.

Nhưng có một câu nói là “Cố gắng rồi thất bại còn hơn không thém cố gắng tí nào!” Tôi sẽ đổi lại một chút và nói rằng:

Sau cùng thì những người không có mục tiêu chỉ biết cứ thế sống qua ngày, và đang lãng phí tiềm năng của họ.

Sinh ra để giành chiến thắng là một hành trình, và mọi hành trình đều có điểm xuất phát. Khi tôi nói bạn được sinh ra để giành chiến thắng, tôi đang nói về cả cuộc đời bạn chứ không phải một phần của nó. Bạn còn nhớ rằng Bánh xe Cuộc đời mà tôi đã nói đến ở trên chứ? Nó là một công cụ rất tốt giúp bạn bắt đầu hành trình *Sinh ra để giành chiến thắng* của mình, và tôi khuyến khích bạn sử dụng nó. Trước khi chuẩn bị thay đổi cuộc đời mình, bạn phải có một cái nhìn chính xác về cuộc sống hiện tại của bạn – và phải là một cái nhìn trung thực. Hãy nhớ rằng sự trung thực là một trong những viên đá nền tảng tạo nên thành công, và nó bắt đầu từ việc trung thực với chính mình! Không may là con người lại có một khả năng kỳ lạ trong việc thổi phồng điểm mạnh và coi nhẹ điểm yếu của mình. Nếu bạn làm thế trong bài tập Bánh xe Cuộc đời, bạn sẽ có một cái nhìn bị bóp méo về xuất phát điểm của bạn và điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng đạt được mục tiêu mà bạn đề ra.

Giờ khi đã biết mình đang ở đâu, bạn sẽ có xuất phát điểm khi bắt đầu lập mục tiêu.

Nếu bạn tạo thói quen tuân thủ theo các bước trong chương này, bạn sẽ khác biệt với số đông còn lại. Nó sẽ cho bạn lợi thế chiến thắng và thúc đẩy bạn liên tục đi lên về hướng những giấc mơ mà bạn khao khát.

Một lần nữa, biết rằng mình đang ở đâu là một phân quan trọng và cần thiết của triết lý *Sinh ra để giành chiến thắng* để đến được nơi bạn muốn đến. Khi bạn hoàn thành bài tập này, bạn sẽ thấy rõ cuộc đời bạn đang ở đâu và những mảng nào bạn cần xử lý để có những kế hoạch hiệu quả và mạnh mẽ giúp bạn đặt bước chân đầu tiên trên hành trình *Sinh ra để giành chiến thắng* của mình.

BÁNH XE CUỘC ĐỜI

Đọc từng mục sau cẩn thận và đánh giá bản thân theo thang điểm từ 1 đến 10. Trong đó 1 điểm là rất kém và 10 điểm là rất tốt. Ví dụ, trong phần Thể chất, hãy đánh giá ngoại hình của mình. Trông bạn có khỏe mạnh và được chăm sóc tốt không? Hãy làm thế với tất cả các mục khác. Bạn có thể từng làm rồi, nhưng không sao, bạn cần làm nó nhiều lần – khoảng 6 tháng một lần trong suốt quãng đời còn lại của bạn.

Thể chất

- _____ ngoại hình
- _____ kiểm tra sức khỏe định kỳ
- _____ năng lượng
- _____ cơ bắp
- _____ tập luyện thể dục thường xuyên
- _____ kiểm soát cân nặng
- _____ chế độ ăn và dinh dưỡng
- _____ sức bền và sức khỏe
- _____ Khác _____
- _____ Tổng: 10 = _____

Tinh thần

- _____ tin vào Chúa
- _____ tĩnh tâm
- _____ ảnh hưởng tới người khác
- _____ mối quan hệ với vợ/chồng
- _____ đi nhà thờ
- _____ mục đích sống
- _____ thái độ về việc từ thiện
- _____ câu nguyện
- _____ học Kinh thánh
- _____ Khác _____
- _____ Tổng: 10 = _____

Tâm ý

_____ thái độ
_____ trí tuệ
_____ học hành
_____ học thờ ơ xuyên và đào tạo
_____ trí tử ơng tự ơng
_____ đọc sách lấy cảm hứng
_____ học qua băng đĩa
_____ trí tò mò
_____ hình tự ơng cá nhân
_____ nhiệt tình
_____ Khác _____
_____ Tổng: 10 = _____

Gia đình

_____ lắng nghe
_____ hình mẫu lý tử ơng
_____ có nguyên tắc nhưng linh hoạt
_____ tha thứ
_____ xây dựng lòng tự trọng của người khác
_____ thể hiện tình yêu và sự tôn trọng
_____ ăn cơm cùng nhau
_____ xử lý bất đồng
_____ thời gian dành cho nhau
_____ Khác _____
_____ Tổng: 10 = _____

Tài chính

_____ có ưu tiên hợp lý
_____ quỹ cá nhân
_____ mua sắm ngẫu hứng
_____ thu nhập
_____ sống đủ với thu nhập

_____ tài khoản ngân hàng

_____ bảo hiểm

_____ đầu tư

_____ báo cáo tài chính

_____ Khác _____

_____ Tổng: 10 = _____

Cán nhân

_____ giải trí

_____ thể dục

_____ bạn bè

_____ hoạt động cộng đồng

_____ câu lạc bộ

_____ thời gian yên tĩnh

_____ thời gian phát triển bản thân

_____ cuộc sống ổn định

_____ Khác _____

_____ Tổng: 10 = _____

Sự nghiệp

_____ yêu thích công việc

_____ hiểu biết về công việc

_____ quan hệ với đồng nghiệp

_____ năng suất làm việc

_____ hiểu mục tiêu công ty

_____ hiểu công việc trong tương quan với mục tiêu của mình

_____ tôn trọng lợi ích công ty

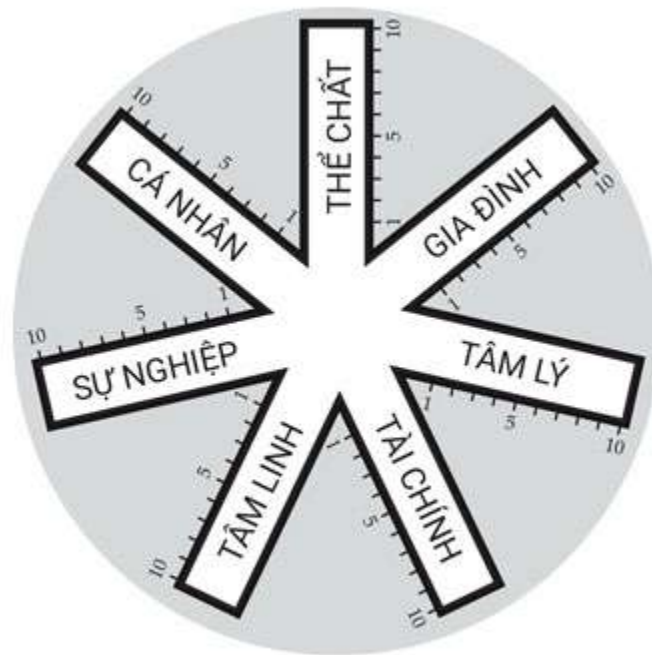
_____ cơ hội thăng tiến

_____ thay đổi nghề nghiệp

_____ được đào tạo tốt cho công việc

_____ Khác _____

_____ Tổng: 10 = _____



Giờ, hãy cộng tổng số điểm của từng cột và chia con số đó cho 10, bạn sẽ có một số điểm cá nhân cho từng nan hoa trên bánh xe. Tiếp theo, lần lượt viết điểm số đó lên những nan hoa trong hình trên. Giờ, hãy nối các điểm đó lại với nhau.

Chiếc Bánh xe Cuộc đời của bạn trông như thế nào? Nó có hình tròn không? Có điểm nào phẳng không? Có nhiều nan hoa cân phải được cải thiện hơn không?

Có lẽ bạn có một bánh xe tương đối tròn trịa nhưng mọi thứ đều chỉ đạt 2 đến 3 điểm. Chuyển hành trình cuộc đời bạn có vẻ bằng phẳng, nhưng bạn chẳng đi tới đâu cả. Khái niệm *Sinh ra để gặt hái* sẽ giúp bạn loại bỏ những phân xẻ và tạo ra một bánh xe đầy đủ các điều kiện đạt hoặc gần đạt mức 10 điểm. Nó bắt đầu từ việc lên kế hoạch cho tương lai của bạn trong 7 nan hoa của bánh xe này và đưa ra những mục tiêu đúng đắn để đạt được tâm nhìn của bạn cho chính mình.

BIẾT RÕ ƯỚNG ĐI CỦA MÌNH

Một cặp đôi trẻ bị lạc đường ở một vùng quê nọ, bỗng thấy một

ngờ i nông dân già. Họ dừng xe và hỏi ông: “Thưa ngài, ngài làm ơn cho chúng tôi biết con đường này sẽ dẫn chúng tôi tới đâu?” Không chân chừ gì, ông lão nông dân nói: “Con trai, con đường này sẽ đưa con đến bất cứ nơi nào con muốn đến trên đời, miễn là con đang đi đúng hướng.” Câu chuyện nhỏ này có một ý nghĩa lớn. Không cần biết bạn đang ở đâu, bạn có thể đi bất kỳ nơi nào bạn muốn nếu bạn chọn đúng đường. Những con đường mà bạn đi trong đời được lựa chọn và quyết định bởi những mục tiêu mà bạn đặt ra trong từng mảng cuộc sống của bạn. Quan trọng nhất là phải chọn đúng đường!

Giờ bạn có thể đang nghĩ: “Zig, làm sao tôi biết cần đặt mục tiêu nào, và làm sao tôi biết chúng là những mục tiêu đúng sẽ đưa tôi đến con đường mà tôi cần đi để tới đích mình muốn?” Tôi vui vì bạn đã hỏi, bởi vì tôi cũng định nói cho bạn đây! Tôi có một quá trình gồm bảy bước đã được kiểm nghiệm mà bạn có thể ứng dụng vào việc đặt mục tiêu của mình, và nếu bạn làm đúng theo các bước, bạn sẽ có những mục tiêu dành riêng cho bạn và điều bạn muốn đạt được. Tôi đã giảng dạy về quá trình này trong suốt cuộc đời của mình, và bằng chứng về sự hiệu quả của nó nằm ở chính trong cuộc đời những người đã nghe và làm theo lời khuyên của tôi! Trước khi chúng ta bắt đầu, tôi muốn nói rõ rằng bạn phải làm đủ bảy bước này cho mỗi mục tiêu bạn đặt ra. Bạn sẽ muốn đặt nhiều mục tiêu cho mỗi nan hoa trong Bánh xe Cuộc đời và bạn sẽ ứng dụng bảy bước này vào từng mục tiêu.

BẢY BƯỚC ĐẶT MỤC TIÊU

1. Xác định mục tiêu

Nếu bạn không xác định mục tiêu, bạn không thể đánh trúng đích. Khi bạn xác định mục tiêu, hãy viết nó xuống và mô tả nó một cách rõ ràng. Đừng đặt những mục tiêu mập mờ. Nếu bạn muốn đạt được thành công cụ thể, bạn phải có mục tiêu cụ thể. Một mục tiêu kiểu “tăng thu nhập hàng năm” hay “dành nhiều thời gian hơn cho đời sống tâm linh” là không đủ chi tiết. Một mục tiêu chi tiết phải là “tăng thu nhập hiện

tại lên 20%” hoặc “đọc toàn bộ Kinh thánh từ đầu tới cuối”.

2.1 Liệt kê lợi ích: Bạn sẽ đạt được lợi gì?

Sau khi đã xác định một mục tiêu cụ thể, bạn cần liệt kê ra những lợi ích mà bạn sẽ nhận được khi hoàn thành mục tiêu đó. Hãy thừa nhận rằng chúng ta chỉ làm những việc ta muốn làm và sẵn lòng làm. Nếu không thấy được lợi ích thì động lực để hoàn thành mục tiêu sẽ suy giảm. Hãy nhớ rằng thay đổi cuộc đời không phải lúc nào cũng dễ dàng, và bạn sẽ gặp phải một vài khó khăn trên đường tiến lên phía trước. Bạn sẽ cân tất cả những động lực cá nhân bạn có, và hiểu rõ lợi ích cho mình là cực kỳ quan trọng. Đừng bỏ qua bước này!

3.1 Liệt kê trở ngại cần vượt qua

Tôi tin rằng tôi vừa mới nhắc đến những khó khăn trên chuyến hành trình đi tới mục tiêu của bạn. Bạn phải lường trước những khó khăn đó, và khi bạn có thể lường trước cái gì, bạn có thể chuẩn bị trước để vượt qua nó. Vì thế hãy nghĩ kỹ và viết một danh sách đầy đủ những thứ có thể sẽ cản trở thành công của bạn. Hãy hỏi một người thân thiết hiểu rõ bạn để giúp bạn hoàn thành danh sách này.

4.1 Liệt kê kỹ năng và tri thức cần thiết

Tri thức cho chúng ta sức mạnh để đạt được những điều mà bình thường ta khó đạt tới, và kỹ năng cho chúng ta công cụ để tận dụng tri thức của mình. Hiểu biết và hành động liên hệ trực tiếp với nhau, và bạn cần sự kết hợp giữa chúng để đạt được những mục tiêu của mình. Ví dụ, nếu mục tiêu của bạn là tăng cường khả năng sử dụng máy tính thành thạo, bạn cần phải biết chính xác máy tính có thể làm gì cho bạn (tri thức). Sau khi biết bạn muốn cái máy làm gì cho mình, bạn cần xác định những kỹ năng cần thiết để thành công. Những kỹ năng này có thể bao gồm đánh máy bằng hai tay thay vì một ngón. Điều này đòi hỏi bạn cần đặt ra một mục tiêu khác để học đánh máy! Đừng bao giờ quên tích lũy tri thức và kỹ năng để hoàn thành mục tiêu một cách thành công.

Đã định ngờ i và hướng hành

Chúng ta làm việc tốt hơn khi có sự hỗ trợ của ngờ i khác. Họ có thể cho chúng ta kiến thức và kỹ năng cũng như những lời khuyên hữu ích để thành công. Khi đặt mục tiêu, hãy luôn nghĩ xem mình có thể làm việc đó với những ai và nhóm nào để giúp mình thành công hơn.

Đến kế hoạch hành động

Đây là bước quan trọng nhất, trong đó bạn phải suy nghĩ kỹ về những chi tiết để hoàn thành mục tiêu của mình. Hồi trẻ, tôi từng dư 16 cân. Cân nặng của tôi tăng đều theo từng bữa ăn và tôi sẽ phải giảm cân theo cách tự nhiên. Việc này đòi hỏi phải có một kế hoạch! Tôi muốn giảm cân trong vòng 10 tháng và đó là bước đầu tiên của kế hoạch. 16 cân nghe có vẻ khá nhiều nhưng nếu bạn nghĩ rằng chỉ cần giảm 1,6 cân mỗi tháng trong vòng 10 tháng thì có vẻ đỡ hơn nhiều. Vì vậy, tôi lên kế hoạch mỗi tháng giảm 1,6 cân trong vòng 10 tháng. Rồi tôi thêm bài tập chạy bộ và tập thể dục mỗi ngày vào mục tiêu, cũng như một chế độ ăn hạn chế calo. Sau khi đã lên kế hoạch chi tiết, tôi biết chính xác tôi phải sống mỗi ngày như thế nào để thành công. Tôi đã chăm chỉ chuẩn bị cho thành công đó. Tôi làm đúng theo kế hoạch (nghĩa là không bao giờ cho phép ngoại lệ), và mười tháng sau tôi đã giảm được 16 cân. Nếu tôi không lên kế hoạch chi tiết cho việc phải làm gì mỗi ngày để đạt được mục tiêu thì có lẽ đã không thể thành công rồi. Trong trường hợp của tôi, việc đạt mục tiêu có thể không thay đổi thế giới nhưng chắc chắn nó đã thay đổi thế giới của tôi

Đặt hạn cuối cho thành công

Ở ví dụ trên, bạn có thể thấy rằng tôi cho bản thân 10 tháng để giảm số cân mà tôi muốn giảm. Tôi có một lý do chính đáng khi đặt hạn chót như vậy – tôi tin vào việc đặt mục tiêu, và tất cả các mục tiêu đều cân ngày hoàn thành thì mới hiệu quả. Khi đang viết cuốn sách đầu tiên, *Hẹn bạn trở lại để thành công* và còn 10 tháng để hoàn thành cuốn sách theo đúng hạn đã đặt ra, tôi chợt nhận ra rằng mình không phải là một

hình mẫu tốt trong chính điều mình vẫn dạy người khác. Sẽ chẳng ai tin lời của tôi nói bởi vì tôi không chăm sóc sức khỏe của chính mình. Một gã béo phì thừa cân thì không thể thuyết phục được ai thay đổi cuộc đời họ nếu không thay đổi cuộc đời của chính anh ta trước! Tính chính danh của tôi đang bị đặt câu hỏi. Vì vậy, tôi đã tìm kiếm hỗ trợ từ Trung tâm Thể dục nhịp điệu Kenneth Cooper, ở đó bác sĩ Randy Martin đã cho tôi biết tình trạng thực sự của mình. Nhờ sự giúp đỡ của ông, tôi đã lập nên kế hoạch 10 tháng của mình.

Nếu bạn không đặt ra một hạn chót cho việc hoàn thành mục tiêu, bạn sẽ không chịu trách nhiệm trước chính mình và người khác. Nếu bạn không chịu trách nhiệm với mục tiêu của mình, bạn không thể đạt được chúng.

KHI BẠN TRẢ GIÁ, BẠN HỒI NG THÀNH QUẢ

Một số mục tiêu đòi hỏi sự hi sinh cá nhân và rất nhiều sự cố gắng và nỗ lực. Trong quá trình giảm cân, tôi thấy rất khó để bắt bản thân chạy và tập thể dục mỗi ngày bất chấp thời tiết hay cảm xúc của mình. Cũng rất khó để cưỡng lại tất cả những thức ăn cứ thôi thúc xuyên hiện lên trong tâm trí tôi. Nhiều lúc tôi cảm thấy như mình đang đày đọa bản thân, từ chối tất cả những khoái lạc mà người khác đang hưởng thụ thoải mái. Tôi đang phải “trả giá” cho việc hoàn thành mục tiêu.

Năm 55 tuổi, tôi đến diễn thuyết ở Portland, Oregon và bắt đầu đi chạy bộ như bình thường trên một con đường trong sân trường Đại học Bang Portland. Trong lúc chạy trên con đường đó, tôi thấy rất nhiều sinh viên trẻ đi lại trên sân trường. Tôi chợt nhận ra rằng ở tuổi 55, tôi vẫn có thể hình khỏe mạnh hơn 95% số sinh viên đó. Và tôi biết tôi có thể dễ dàng chạy vượt tất cả bọn họ một đoạn hơn 2 dặm. Đó là lúc mọi chuyện trở nên rõ ràng – tôi đang thừa hưởng thành quả của việc đạt được mục tiêu giảm cân.

Điều tôi muốn nói là việc hoàn thành được một mục tiêu sẽ cho ta những lợi ích cụ thể hữu hình và bền vững! Bạn còn nhớ Bức 2 trong

quá trình Đặt mục tiêu chứ? Xác định những thành quả và xác định mình sẽ được hưởng lợi ích gì. Đây là một bước quan trọng, và đó là lý do tại sao bạn cần xác định thật nhiều lợi ích để giúp mình có động lực duy trì kỷ luật mà bạn sẽ cần để làm những việc cần thiết mỗi ngày nhằm đạt mục tiêu của mình. Tôi theo đuổi mục tiêu của mình bởi vì những lợi ích tôi sẽ có được khi làm việc đó. Bạn cũng có thể làm giống tôi.

ĐẶT MỤC TIÊU Ể TRỞ THÀNH

Tôi muốn chắc chắn rằng bạn có thái độ đúng đắn về việc đặt mục tiêu. Đừng nghĩ đặt mục tiêu là một việc nhằm chán đời hỏi mình phải làm những việc khó khăn. Lợi ích thực sự của việc đặt mục tiêu nằm ở con người bạn sẽ trở thành sau khi đạt được mục tiêu đó. Khi bạn hoàn thành mục tiêu của mình, bạn thay đổi những thứ cụ thể trong đời mình. Hãy nhìn vào Bánh xe Cuộc đời và nghĩ về một con người mới mà bạn sẽ trở thành nếu bạn đạt hoặc gần đạt 10 điểm cho tất cả các nan hoa trong bánh xe. Tôi có thể khẳng định rằng cuộc sống của bạn thực sự sẽ thay đổi hoàn toàn theo hướng tốt hơn, và con người mới của bạn sẽ thành công rực rỡ trong tất cả những việc bạn làm.

Bạn đã tin rằng mình cần phải trở thành người có mục tiêu chưa? Bạn đã bắt đầu nghĩ về việc mình đang ở đâu và mình muốn đi đâu chưa? Bạn đã bắt đầu liệt kê những trở ngại ngăn giữa bạn và thành công chưa? Tôi hi vọng bạn đã có đủ động lực để bắt đầu quá trình đặt mục tiêu, vì mục tiêu đại diện cho công cụ hành động bạn cần để có thể lập kế hoạch giành chiến thắng. Bạn còn nhớ khi tôi nói rằng bạn phải *trở thành* cái gì trước khi có thể *làm* nó, và bạn phải *làm* nó trước khi bạn có được nó chứ? Làm một người lập kế hoạch thành công là một quá trình cho phép bạn trở thành con người mà bạn cần trở thành bằng cách làm những việc bạn phải làm, nhờ đó bạn có thể thay đổi bản thân và thế giới ngày một tốt đẹp hơn.

Giá trị và Mục đích: Động lực cho Hành động

Tới giờ, chúng ta đã nghĩ về việc bạn là ai và bạn làm gì. Giờ chúng ta sẽ cùng trả lời câu hỏi tại sao. Khi chúng ta biết tại sao mình làm một việc, khi chúng ta hiểu rõ về giá trị trong hành động và mục đích của những hành động đó, sẽ dễ dàng hơn để duy trì động lực kể cả khi năng lực giảm sút. Câu trả lời “tại sao” trong cuộc đời chính là giá trị và mục đích của bạn. Khi bạn có một câu trả lời “tại sao” đủ mạnh, bạn có thể bắt đầu tìm câu trả lời cho câu hỏi “như thế nào”.

Một phần của việc lập kế hoạch để thành công là trang bị cho mình đủ động lực thúc đẩy bạn hành động mỗi ngày để đến gần hơn với ước mơ của mình. Khi bạn giảm lược phần lập kế hoạch, kết quả bạn đạt được về sau cũng sẽ giảm sút. Trong chương này, tôi sẽ tiết lộ bạn cần làm gì để duy trì nỗ lực để biến tâm nhìn và giấc mơ của bạn thành hiện thực. Sự thật là nỗ lực giảm sút sẽ tạo ra kết quả thấp hơn, và bản chất con người là càng làm gì lâu thì càng dễ buông lơi.

Đã bao giờ bạn nhận ra rằng thắng thua trong cuộc thi thể thao thờnghững quyết định trong những phút cuối cùng của trận đấu? Một người chơi trên cơ và vượt qua đối thủ của họ trong những phút cuối và đi tới chiến thắng. Thành công trong cuộc sống cũng vậy. Bạn phải có kế hoạch, và bạn phải thực hiện kế hoạch đó một cách kiên trì - kể cả khi bạn không muốn làm thế. Vince Lombardi từng nói: “chiến thắng không được làm nên từ những cái ‘thỉnh thoảng’... nó được làm nên nhờ những cái ‘mọi lúc’...” Nếu bạn muốn trở thành người thắng cuộc theo đúng định mệnh của mình, bạn phải thay đổi hành vi của mình hằng ngày cho đến lúc chúng trở thành thói quen.

Nếu bạn muốn trở thành người thắng cuộc theo đúng định mệnh của mình, bạn phải thay đổi hành vi của mình hằng ngày cho đến lúc chúng trở thành thói quen.

Bạn cần hiểu được sức mạnh của giá trị, mục đích và cách sử dụng chúng để tạo động lực dài lâu nếu muốn giữ nhiệt huyết để kiên trì làm những việc cần làm nhằm đạt được và duy trì lợi thế chiến thắng. Quá trình *Sinh ra để giành chiến thắng* là phát huy được hết tiềm năng của bạn, và để làm được điều đó, bạn phải theo đuổi việc thực hiện những việc cần thiết mỗi ngày. Điều này đồng nghĩa với việc hiểu được lý do đằng sau tâm nhìn đó. Tại sao bạn lại muốn kế hoạch này? Nếu bạn chiến thắng, bạn sẽ được gì và điều đó sẽ có lợi cho ai? Bạn sẽ cảm thấy thế nào? Tâm nhìn và kế hoạch này sẽ có lợi gì cho người khác? Nó sẽ mang lại giá trị gì mới cho cuộc đời bạn? Khi bạn hiểu được những nguyên lý đó và việc mình cần làm để xây dựng kế hoạch theo những nguyên lý đó, bạn sẽ hài lòng, hạnh phúc và có một góc nhìn cho phép bạn tiếp cận cuộc sống một cách nhiệt huyết và hiệu quả hơn. Việc có một tâm nhìn và hiểu giá trị, mục đích thực sự của tâm nhìn đó sẽ cho bạn năng lượng và động lực cá nhân để hoàn thành tốt cũng như đạt được những kết quả trên cả mong đợi.

BỊ NỞ NG CHÍN LÚC CHUẨN BỊ*

** Câu gốc “bị nở chín lúc chuẩn bị”.*

Hồi tôi nhỏ, một người hàng xóm có thuê đầu bếp và thỉnh thoảng tôi có cơ hội thử nghiệm thức ăn của cô ấy. Một hôm, khi tôi ở đó, người đầu bếp kéo một mẻ bánh quy ra khỏi lò, và trông chúng mỏng dẹt như những đồng xu bạc. Tôi hỏi cô ấy cái gì đã khiến những chiếc bánh quy mỏng như thế. Cô ấy nói: “Cháu yêu, những chiếc bánh quy đang chuẩn bị nở, nhưng chúng bị nở chín trong lúc chuẩn bị nở mất rồi!”

Khi bạn nở bánh, ban đầu bột mỳ sẽ khá dẹt, sau đó, men trong bột sẽ làm nó nở phồng lên. Nếu bạn nở bột mỳ trước khi nó nở hết cỡ, nó sẽ bị “nở chín trong lúc chuẩn bị”. Nếu bạn nghĩ thời gian bánh mỳ chuẩn bị nở giống như quá trình lên kế hoạch cho thành công, bạn sẽ thấy đây là một bài học đáng giá. Nếu bạn không dành thời gian lên kế hoạch cẩn thận (bao gồm nhận thức về mục đích và giá trị của

việc mình làm), bạn sẽ bị **nở** ng chín trong lúc chuẩn bị và chẳng bao giờ “**nở**” cho đúng tiềm năng của mình.

Hầu hết mọi người biết Mahatma Gandhi, người đã dẫn dắt Ấn Độ giành lại độc lập từ tay người Anh. Cuộc đời ông đã được ghi lại trong sách vở, phim ảnh và ông được coi là một trong những nhân vật vĩ đại nhất trong lịch sử. Nhưng bạn có biết rằng ban đầu Gandhi không hề là một người anh hùng vĩ đại? Ông được sinh ra trong một gia đình trung lưu. Ông có lòng tự trọng thấp và ngại giao tiếp với người khác. Ông không học giỏi và cũng chật vật mới tốt nghiệp được cấp ba. Ông bỏ học đại học sau 5 tháng. Bố mẹ ông quyết định gửi ông sang Anh để hoàn thành chương trình học, hi vọng môi trường mới sẽ cho ông thêm động lực. Gandhi trở thành một luật sư. Vấn đề là khi quay lại Ấn Độ, ông thiếu hiểu biết về luật pháp Ấn Độ và gặp khó khăn trong việc tìm kiếm thân chủ. Vì vậy ông di cư sang Nam Phi và trở thành một nhân viên kế toán. Cuộc đời của Gandhi thay đổi vào một ngày khi ông đang ngồi trên một khoang tàu hạng nhất ở Nam Phi. Vì màu da tối của mình, ông bị ép phải chuyển sang khoang chở hàng. Ông từ chối và họ đuổi ông xuống tàu. Ông nhận ra rằng mình sợ hãi việc thách thức chính quyền, nhưng nếu có thể ông muốn giúp đỡ những người khác thoát khỏi nạn phân biệt đối xử. Ông có một tâm nhìn mới cho chính mình, một tâm nhìn có giá trị và mục đích. Ông tìm thấy giá trị trong việc giúp đỡ giải phóng con người khỏi sự phân biệt đối xử và bất công. Lâu lâu ông tìm ra mục đích cuộc đời mình, và mục đích đó kéo ông về phía trước và tạo động lực để ông làm được việc mà tác giả và diễn giả nổi tiếng Andy Andrews gọi là “bên bờ không ngoại lệ”. Mục đích và giá trị của ông biến ông trở thành người chiến thắng như định mệnh của ông, và Gandhi đã trở thành một trong những nhân vật vĩ đại nhất của lịch sử.

Nếu không có tâm nhìn và mục tiêu mới đó, Gandhi rất có thể vẫn còn là một luật sư/nhân viên kế toán vô danh. Ông có thể đã bị “**nở**” ng

chín trong lúc chuẩn bị”! Nhưng Gandhi đã không bị nứ ng chín trong lúc chuẩn bị bởi vì ông có một mục đích và giá trị cuộc đời, và nhờ đó, ông có thể đặt những mục tiêu cụ thể để biến tâm nhìn của mình thành hiện thực! Ông thậm chí còn dẫn dắt cả một dân tộc giành đợ c độc lập mà không cân tốn một viên đạn!

BẤT KÀI C ỒM ỤC ĐÍCH CŨNG C ỚTH Ể TẠO NÊN KHÁC BIỆT

Hầu hết mọi ngườ i đều không có định mệnh đợ c nổi tiếng như Gandhi, nhưng mỗi ngày con ngườ i ta vẫn tiếp tục sống và thấy mình đứng trướ c một ngã rẽ nơi mà cuộc sống vốn trướ c kia chỉ hướ ng về phía mình bắt đầu đổi hướ ng sang vì ngườ i khác. Một khi định mệnh của họ đợ c xác lập, giá trị của họ tăng lên.

Đây là trờ ng hợp của Mary A. Michel, CEO và ngườ i sáng lập ra Hành trình của Trái tim*. Nhờ vớ t qua nhiều mất mát cá nhân, Mary có một trái tim đầy lòng trắc ẩn đối với những thân phận phụ nữ đang chịu đau khổ, và vào tháng 9 năm 1998, tâm nhìn cho Hành trình của Trái tim và Trung tâm Hi vọng đã ra đời.

** [Tâm gốc Jney to the h h Mè s](#) – một tổ chức Công gũ ại lợi nhuận ang cấp dịch vụ và chớ ng tình tư vấn cho những p ụ nữ gặp khó khă trong a ộ ố ng.*

Đam mê của Mary đã khiến bà rời bỏ công việc kinh doanh chính của bà và học hỏi những điều cần thiết để biến tâm nhìn của bà thành hiện thực. Qua thời gian, Mary đã có vinh dự tư vấn hỗ trợ cho hơn 100 phụ nữ và nhờ những kinh nghiệm và kiến thức của mình, bà còn dẫn dắt Hành trình của Trái tim, các tình nguyện viên tại Trung tâm Hi vọng và cả cộng đồng. Nổi tiếng vì có những cách tiếp cận tích cực trướ c các tình huống khó khăn, Mary Michel đã cho những phụ nữ khác hi vọng và giúp đỡ họ có một cuộc sống thành đạt. Bà xác định mục đích của mình rất rõ, và giá trị của bà tăng mỗi lần có thêm một phụ nữ tìm ra cách sống tốt hơn và có cuộc sống hạnh phúc hơn. Để tìm hiểu thêm về Mary và Hành trình của Trái Tim, vui lòng truy cập [www.](#)

Journeyoftheheart.org.

GIÁ TRỊ VÀ MỤC ĐÍCH CỐ THỂ GIẢI HÓNG TIỀM NĂNG CỦA BẠN

Giá trị và mục đích gắn liền với việc phát hiện ra một sứ mệnh, một thiên chức cao cả và một sự thiện lương lớn lao hơn. Một số người tìm thấy giá trị và mục đích của mình trong niềm tin tâm linh. Tôi là một trong số đó. Trước khi trở thành một tín đồ Công giáo ở tuổi 45, tôi loay hoay với một cuộc sống tâm thần rất tạm chấp nhận được.

Ý tôi là tôi làm được một số điều tốt và tạo ảnh hưởng đến cuộc đời của vài người, nhưng trên thực tế tôi khánh kiệt và nợ nần. Tôi có một tâm nhìn chung chung về điều tôi muốn, nhưng thiếu đi giá trị và mục đích sâu sắc. Tôi làm việc bởi vì tôi muốn làm, và tôi muốn hưởng thành quả cho mình tôi. Sau khi tôi tiếp nhận Chúa Giê-su, tôi chợt có một mục đích cao hơn và những giá trị mới. Tôi muốn giúp đỡ mọi người trở thành người họ có thể trở thành, và tôi muốn nó đơn thuần vì niềm hạnh phúc và bình an của những người đó - không phải của tôi. Bạn có thể nói rằng Zig già đã bắt đầu sống cho mọi người thay vì cho mình.

Khi cảm nhận về giá trị và mục đích mới đó chiếm lĩnh tâm trí và trái tim tôi, tôi bắt đầu đạt được những thành công vượt xa cả những giấc mơ điên rồ nhất của mình. Tôi nghĩ cảm giác của tôi cũng giống cảm giác của Gandhi khi họ đuổi ông xuống tàu. Tôi có thể thấy rằng những nỗ lực của mình cho tới thời điểm đó vốn dựa trên nhiều sai lầm và tại sao kết quả mà tôi nhận được lại ít ỏi tâm thần như vậy. Khi tôi thay đổi tập trung của mình, tôi thay đổi động cơ và đó là khi tôi bắt đầu “sự nghiệp mới” của mình.

Một thời gian ngắn sau khi cải đạo, tôi đã viết nên cuốn sách về đời của mình, *Hẹn bạn trên Đỉnh thành công*, và từ đó tới giờ tôi chưa từng phải khẩn nài xin xỏ ai để được diễn thuyết. Trong vòng hơn 40 năm qua, tâm nhìn của tôi về mong muốn tạo nên sự khác biệt và khích lệ cổ vũ người khác, giúp họ đạt được tiềm năng của mình đã đẩy tôi lên

phía trước với sự tập trung cao độ. Tôi không bao giờ quên giá trị và mục đích của những việc tôi làm, và điều đó thúc đẩy tôi đi tiếp... Tôi yêu công việc của mình.

HIỂU GIÁ TRỊ VÀ MỤC ĐÍCH

Mục đích và giá trị là hiểu những lợi ích cụ thể bạn sẽ cho người khác nếu họ tiếp nhận điều bạn dành cho họ. Ba người đàn ông cùng bạn rộn làm một nhiệm vụ, và một người đi qua đường dừng lại hỏi từng người đang làm gì. Người đầu tiên nói: “Tôi đang xẻ đá”. Người thứ hai nói: “Tôi đang kiếm sống”. Người thứ ba nói: “Tôi đang xây một nhà thờ.” Cả ba người đàn ông đều phải xẻ đá. Người đầu tiên không thấy mục đích và giá trị gì trong việc anh ta đang làm, và tôi đoán là anh ta phải trải qua những ngày thật dài và nhàm chán. Có lẽ anh ta về nhà mệt mỏi, kiệt sức mỗi đêm và sợ hãi phải quay lại làm vào buổi sáng. Người thứ hai có một góc nhìn khác. Anh ta thấy việc xẻ đá là một cách kiếm sống và có lẽ có thái độ tốt hơn người thứ nhất. Tuy nhiên, cái giá trị và mục đích anh ta thấy trong nỗ lực của mình chỉ đơn giản là để nhận được tiền lương. Tôi tưởng tượng rằng người đàn ông này nghĩ rất nhiều về những công việc khác anh có thể làm và thấy công việc này nhàm chán và lặp đi lặp lại.

Người thứ ba biết anh ta đang xẻ đá, và anh ta biết mình đang kiếm sống, nhưng anh ta cũng thấy được giá trị và mục đích trong công việc của mình vượt trên những hiện thực giản đơn đó. Người thứ ba đang xây dựng một nhà thờ để cho mọi người sử dụng. Nhà thờ sẽ là một trung tâm tâm linh và cộng đồng nơi mọi người sẽ tới thờ phụng và kết giao với nhau. Nhà thờ đó, một khi đã hoàn thành, sẽ cho mọi người hi vọng và giúp họ sống tốt đẹp hơn. Bạn nghĩ thái độ của người thứ ba đối với công việc của mình sẽ là gì? Tôi đoán là anh ta không thể chờ đợi được quay lại công việc mỗi ngày. Tôi tưởng tượng rằng anh ta sẽ đến sớm và về muộn. Có lẽ anh ta nói về công việc của mình suốt ngày và luôn biết ơn vì được làm một việc vui thích như vậy! Tôi dám chắc anh

ta cũng hình dung về nhà thờ sau khi nó hoàn thành và không thể chờ tới lúc đợc đến đó.

Bạn đã thấy việc hiểu đợc giá trị và mục đích sẽ tạo nên khác biệt như thế nào lên cách chúng ta tiếp cận cuộc sống và công việc của mình chứ? Điều này là cực kỳ quan trọng để giúp bạn đạt tới đỉnh tiềm năng của mình và tránh việc bị “nở” ng chín trong lúc đang chuẩn bị”.

TÌM ĐỢC LỖ C LỖ C ỬA BẠN

Hiểu đợc giá trị và mục đích đòi hỏi bạn trả lời đợc câu hỏi “tại sao” đối với tâm nhìn của mình. Trong chương trước, tôi đã cho bạn một quá trình gồm 7 bước sẽ dẫn dắt bạn qua những câu hỏi “tại sao” với từng mục tiêu của bạn. Mục tiêu là một “tâm nhìn mini” sẽ biến tâm nhìn của bạn thành hiện thực một khi nó đợc tập hợp thành một chương trình tổng thể trong Bánh xe Cuộc đời của bạn. Nhưng bạn cũng cần hỏi một loạt các câu hỏi “tại sao” khác về tâm nhìn chung của mình. Khi bạn đã diễn đạt rõ đợc tâm nhìn của mình, tôi khuyến khích bạn tự hỏi bản thân mình câu hỏi lớn sau đây để hiểu rõ giá trị và mục đích trong tâm nhìn của bạn.

Tại sao bạn lại tạo ra tâm nhìn của mình?

Câu hỏi là **Tại sao bạn lại tạo ra tâm nhìn đó** Hãy nghĩ về nó:

Ngay từ đầu điều gì đã thúc đẩy bạn tạo ra tâm nhìn của mình? Đó có phải là điều bạn rất muốn, hay là điều bạn nghĩ rằng mình “nên” muốn? Động lực của bạn có phải dựa trên điều bạn sẽ đợc nhận lại, hay điều bạn có thể cho đi? Bạn tạo ra tâm nhìn đó dựa trên nhu cầu của người khác hay vì tin tưởng chân thành rằng bạn có thể giúp những người khác đạt đợc điều họ muốn? Hay bạn tạo ra tâm nhìn đó chỉ để kiếm tiền? Đừng hiểu sai ý tôi. Tôi hoàn toàn không phản đối chuyện kiếm tiền. Tôi đã từng khánh kiệt, cũng từng giàu có trong chốc lát, và tôi có thể nói với bạn rằng có tiền trong chốc lát cũng vui hơn nhiều. Nhưng có một sự thật không thể chối cãi là tôi còn kiếm đợc nhiều tiền hơn rất nhiều sau khi tôi thực sự tập trung vào việc giúp đỡ

ngờ i khác có đợ c điều họ muốn.

Câu trả lời cho những câu hỏi “tại sao” này sẽ nói cho bạn tâm nhìn của bạn là vì chính bạn hay vì ngờ i khác. Bạn hãy nhớ lại lúc tôi nói rằng cuộc đời của tôi đã thay đổi khi tâm nhìn và mục tiêu của tôi hớ ng về ngờ i khác. Nếu tâm nhìn của bạn chủ yếu là vì chính bạn, nó sẽ mang một giá trị thấp, và có thể cân đặt dấu hỏi cho mục đích của nó. Hãy nhớ, bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời nếu bạn sẵn lòng giúp ngờ i khác đạt đợ c điều họ muốn.

**Bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời nếu bạn sẵn lòng giúp
ngờ i khác đạt đợ c điều họ muốn.**

Câu nói này tóm tắt một nguyên lý sống vì ngờ i khác. Chiến lược c sống này hoàn toàn không vị kỷ!

Nếu bạn tuân thủ theo chiến lược này, nó có thể thay đổi cuộc đời bạn và nhiều ngờ i khác!

Tôi sẽ kết thúc chương này bằng một câu chuyện đặc biệt về một ngờ i mẹ, ngờ i biết rõ mục đích và giá trị của những nỗ lực trao tặng cuộc đời của mình để thay đổi cuộc đời ngờ i khác. Sandy Sides có một câu trả lời đơn giản cho câu hỏi “tại sao” của mình: “Savannah!”

Savannah Sides chỉ mới 5 tuổi khi cô bé và mẹ gặp một tai nạn giao thông khủng khiếp. Sandy bị thương nặng còn Savannah chết vì tổn thương não chỉ vài giờ sau tai nạn. Khi đợ c báo rằng Savannah đã rơi vào trạng thái chết não, cha cô bé nhớ về lời yêu cầu của con gái muốn hiến tạng và đã nhờ các bác sĩ sắp xếp. Quyết định tự phát đây lòng vị tha của Savannah đã mang lại một điều tốt đẹp duy nhất từ thảm kịch hôm đó, và thay đổi cuộc đời của ít nhất bốn ngờ i khác.

Mặc dù đã trải qua hơn 20 cuộc phẫu thuật, phải tập bước đi từ đầu, và sống cùng với những phản ứng phụ hậu tai nạn, Sandy vẫn tổ chức một chuyến đi mô tô hằng năm với tên gọi “Chuyến đi Savannah Faith Miracle”*. Cô làm việc đó vì hai lý do. Đầu tiên, cô muốn vinh danh con gái mình, và sau đó, cô muốn tiếp tục di sản của cô bé trong việc

hiến tặng bằng cách gây quỹ giúp đỡ những bệnh nhân đang chờ thay tạng.

** Tôi gốc Savannah Mr. Riddle - có thể tạm dịch là Huy 'ê đê Nê đin vào 'điêu ệu ợt ê đê anh. "*

Sandy Sides đang tạo nên sự khác biệt vì cô ấy rất nhiệt huyết với mục đích của mình, và tôi tin rằng không gì có thể đong đếm giá trị của điều cô đang làm! Để tìm hiểu thêm về Sandy và chuyển đi thờ ơ ng niên của cô, hãy truy cập vào www.savannahmr.org.

HÂN HAI CHUẨN BỊ CHIẾN THẮNG

Bạn Cố Thử Nhiều Hơn Bạn Từng

Thử nghiệm của bạn ảnh hưởng đến việc bạn nghĩ mình có thể tiến xa tới đâu. Chuẩn bị cho chiến thắng là một bước rất quan trọng để thành công. Tôi từng nghe nói rằng sự chuẩn bị là nền tảng cho bất kỳ mức độ thành tựu nào. Tôi hoàn toàn tin vào điều đó. Dù bạn đang chuẩn bị cho một sự kiện thể thao, một bài thuyết trình quan trọng, một cuộc gọi bán hàng hay một chuyến đi cắm trại, bạn chuẩn bị càng cẩn thận thì kết quả càng tốt. Tom Landry vĩ đại từng nói: “Nếu bạn chuẩn bị, bạn sẽ tự tin... và bạn sẽ làm được việc đó”. Đúng vậy – lập kế hoạch và chuẩn bị sẽ cho bạn sự tự tin bạn cần và quyết định mong đợi chiến thắng.

Chuẩn bị nghĩa là gì? Nghĩa là trang bị cho bản thân những công cụ, kỹ năng, tri thức và thái độ cần thiết để đạt được tất cả những điều bạn đã lên kế hoạch. Tôi hi vọng bạn đã đặt nhiều mục tiêu cao cho chính mình sau khi đọc Phần 1 của cuốn *Sinh ra để giành chiến thắng*. Tôi biết việc hoàn thành những mục tiêu đó sẽ giúp bạn đạt được tâm nhìn của mình. Nhưng nếu tâm nhìn của bạn là trở thành một phi công lái máy bay phản lực và bạn không biết cách để bay thì sao? Tôi nghĩ bạn hiểu ý tôi. Để trở thành một phi công lái máy bay phản lực, bạn sẽ phải chuẩn bị và trang bị cho bản thân rất nhiều thứ trước khi có cơ hội biến tâm nhìn của mình thành hiện thực. Vì vậy, sang bước 2 của quá trình *Sinh ra để giành chiến thắng*, mỗi khi tôi nói chuẩn bị, hãy hiểu rằng tôi đang nói về việc trang bị cho chính bạn những công cụ, kỹ năng, kiến thức và thái độ cần thiết để biến kế hoạch của bạn thành hiện thực.

Một trong những câu chuyện yêu thích của tôi là về việc huấn luyện loài bọ. Tôi sẽ kể lại một lần nữa ở đây bởi vì câu chuyện này minh họa hoàn hảo cho cách mà kinh nghiệm có thể hạn chế tiềm năng của bạn. Nếu bạn cho một lũ bọ vào trong một cái lọ và đập nắp lọ lại, lũ bọ sẽ

nhảy lên và đập vào nắp lọ. Chúng sẽ nhanh chóng điều chỉnh độ cao mỗi lần nhảy để tránh đập vào nắp lọ. Sau khi chúng đã điều chỉnh lực nhảy của mình để tránh nắp lọ, bạn có thể bỏ nắp lọ ra và lũ bọ sẽ không nhảy ra! Chúng đã tự huấn luyện mình chỉ nhảy cao đến một mức nhất định và không nhảy cao hơn. Lũ bọ đã trở thành nô lệ cho chính kinh nghiệm của mình và tự cầm tù mình trong lọ - mặc dù chúng có thể nhảy ra bất cứ lúc nào khi nắp lọ đã đợ c bỏ ra.

Con người cũng làm vậy với chính mình. Đâu đó trong trải nghiệm của mình, hầu hết mọi ngườ i hình thành một suy nghĩ rằng họ chỉ có thể (và chỉ nên) làm đợ c tới một mức nhất định và không làm gì hơn. Họ điều chỉnh kỳ vọng của mình và nhận lại đúng điều mà họ kỳ vọng: ít ỏi hơn so với năng lực thực sự của họ!

Tôi tin bạn có tiềm năng làm đợ c và đạt đợ c những điều vớ t xa so với niềm tin của chính bạn! Tôi tin như vậy vì đã có nhiều ngườ i, cả đàn ông và phụ nữ, làm đợ c điều đó trong lịch sử. Nếu bạn tìm hiểu về cuộc đời những ngườ i vĩ đại, bạn sẽ phát hiện ra rằng họ thờ ng sinh ra trong những gia đình tâm trung, sống cuộc sống bình thờ ng, làm những việc bình thờ ng. Sau đó, những ngườ i này có một trải nghiệm hoặc một bớ c ngoặt đưa họ đến một vị trí giúp họ làm đợ c nhiều hơn những gì họ có thể thờ ng tợ ng. Hoặc có thể họ đã phát ngấy với cách họ vẫn sống và nói “Đủ rồi!” Trong mọi tình huống, họ đáp lại những trải nghiệm hoặc cơ hội và chấp nhận thử thách để phát triển.

Cựu Tổng thống Mỹ Dwight Eisenhower không phải là một quan chức cấp cao những năm tiên Thế chiến thứ nhất, nhưng ông một lòng muốn thoát khỏi công việc bàn giấy và chiến đấu trong “cuộc chiến” của mình. Ông từng là một sĩ quan dớ i quân Tớ ng Douglas MacArthur ở Philippines trớ c cuộc chiến và có thể ông từng nghĩ việc tốt nhất mình có thể làm là tiếp tục vai trò đó. Nhưng hoàn cảnh chiến tranh và kỹ năng tổ chức tuyệt vời của ông cuối cùng đã đưa ông trở thành Chỉ huy Tối cao của Quân đội Đông minh ở châu Âu, và sau cuộc chiến ông

trúng cử trở thành Tổng thống của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Eisenhower thậm chí còn nói: *Tôi từng nghĩ thật là ố bịch khi nhấ 'đầ
tâm v ớit ư cá h là T ổng thống."*

Điểm đáng ngạc nhiên và bất ngờ trong câu chuyện trên là Eisenhower chưa từng làm một điều gì lớn lao mà hoàn toàn thay đổi cuộc đời của ông. Từng bước nhỏ, từng lần thăng cấp, từng lần thay đổi hướng đi của sự nghiệp quân đội đã tích tụ đến một cực điểm mang lại thành công lớn trong cuộc đời của ông. Việc sẵn sàng chấp nhận mọi vị trí mới, bất chấp công việc đó có nhàm chán hay thử thách tới đâu đã đưa Dwight Eisenhower đến với định mệnh của mình.

BẠN CÓ SẴN LÒNG MẠO HIỂM KHÔNG?

Một trong những lý do chính con người ta không thể đạt được tiềm năng của họ là vì họ không sẵn lòng mạo hiểm bất cứ điều gì. Họ sợ thua cuộc, thất bại hay bị tổn thương và chỉ muốn làm những việc họ tin rằng sẽ đảm bảo sự an toàn cho họ. Họ chỉ đơn giản là muốn giữ vững vị thế của mình và né tránh bất cứ điều gì có thể phá vỡ những kỳ vọng tâm thần của họ về cuộc sống của chính mình. Giờ đây, tôi không muốn bạn cho rằng tôi đang mỉa mai những người có kỳ vọng tâm thường. Hầu hết mọi người có kỳ vọng tâm thần về bản thân, và họ sống với điều đó một cách hết sức tự nhiên. Trải nghiệm đã khiến họ tin rằng họ chỉ có thể sống tâm thần như thế, vì vậy kỳ vọng của họ cũng khớp với trải nghiệm của họ.

Trải nghiệm là một người giáo viên tuyệt vời nhưng chúng ta cũng không nên để trải nghiệm ảnh hưởng đến cách ta nhận định về tiềm năng của mình.

Tôi đang nói là trải nghiệm là một người giáo viên tuyệt vời nhưng chúng ta cũng không nên để trải nghiệm ảnh hưởng đến cách ta nhận định về tiềm năng của mình.

Bạn có biết rằng mỗi người đều được sinh ra với một mục đích và họ có trách nhiệm tìm ra được mục đích đó và hoàn thành nó? Ý tôi

không phải là mọi người đều được định mệnh sẽ giàu có và nổi tiếng, nhưng mọi người đều có định mệnh làm được một điều gì đó có ảnh hưởng tích cực lên cuộc sống của người khác. Đó là một trong những lý do tôi tin *bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời này bạn sẽ không phải chờ đợi*. Tôi thích câu nói của Joan of Arc: “Tôi không sợ. Tôi được sinh ra để làm việc này.” Nếu bạn tin, giống như tôi tin, rằng bạn được sinh ra để gây ảnh hưởng, bạn sẽ phải nhận diện nỗi sợ của mình và bắt đầu đối đầu với chúng. Hãy đối đầu với chúng nhiều lần tới mức bạn không còn sợ bất cứ điều gì nữa ngoại trừ chính bản thân nỗi sợ!

MẠO HIỂM

Để xác định mục đích của mình và đi theo nó, bạn sẽ phải mạo hiểm. Mạo hiểm có nghĩa là gì và bạn phải làm gì để vượt qua nỗi sợ mạo hiểm? Đầu tiên hãy nghĩ xem bạn đã bắt đầu sợ mạo hiểm như thế nào.

Để sửa đổi tư duy này, ta phải nhận ra rằng những sai lầm chúng ta mắc phải trong quá khứ thực chất lại là vốn quý cho chúng ta hôm nay.

Hầu hết mọi người sợ vì họ từng bị tổn thương sau khi mạo hiểm trong quá khứ. Đó là lý do tại sao trải nghiệm của chúng ta góp phần hạn chế những điều chúng ta nghĩ mình có thể làm hoặc sẵn sàng làm. Để sửa lại tư duy này, ta phải nhận ra rằng những sai lầm chúng ta mắc phải trong quá khứ thực chất lại là vốn quý cho chúng ta hôm nay.

Chúng ta không nên dừng việc mạo hiểm. Chúng ta chỉ không nên lặp lại điều mình đã làm trong quá khứ mà không có tác dụng thôi. Hai chuyện này khác hẳn nhau!

LỰA CHỌN TÍCH CỰC VÀ TIÊU CỰC

Giờ chúng ta sẽ đi vào những vấn đề quan trọng trong việc mạo hiểm. Như tôi đã từng nói, mạo hiểm không phải là vấn đề - mà là chúng ta thờ ơ có xu hướng đưa ra những quyết định sai lầm. Tôi chắc rằng bạn đã gặp nhiều người cứ lặp đi lặp lại những lựa chọn sai lầm. Dường như họ rơi vào một vòng xoáy thất bại không hồi kết của

những quyết định sai. Vì vậy, cuộc sống của họ trở nên rối bời. Khi chúng ta đưa ra một quyết định tồi tệ, hoàn cảnh của chúng ta cũng trở nên tệ hơn. Khi hoàn cảnh tệ hơn, các lựa chọn lại càng bị hạn chế.

Khi lựa chọn bị hạn chế, chúng ta khó tránh khỏi đưa thêm các quyết định sai lầm khác. Mặt khác, khi chúng ta có lựa chọn đúng đắn, hoàn cảnh của chúng ta được cải thiện. Khi hoàn cảnh được cải thiện, chúng ta có những cơ hội tốt hơn để mọi thứ cuộc sống của chúng ta trở nên tốt hơn.

Một khi chúng ta đã bắt đầu có những loại lựa chọn nhất định, chúng ta có khả năng sẽ đưa ra những lựa chọn tốt hơn trong tương lai như là một định mệnh. Mỗi lần chúng ta đưa ra một lựa chọn, có hai khả năng: tích cực và tiêu cực. Ví dụ, bạn chọn hút thuốc hoặc từ chối hút thuốc lá. Nếu bạn chọn không hút thuốc, đó là một lựa chọn tích cực. Việc đưa ra lựa chọn tích cực đó ngay lập tức cho bạn sức khỏe tốt hơn và sống lâu hơn. Bạn cũng không bị ám mùi và còn tiết kiệm được nhiều tiền. Bằng cách đưa ra lựa chọn tích cực tránh hút thuốc đó, bạn sẽ có một loạt các lựa chọn tích cực theo sau quyết định này. Chúng ta có thể chọn lựa trở nên năng động hơn, và cũng có thể lựa chọn ngồi trong những nhà hàng có không khí sạch sẽ hơn. Mặt khác, nếu bạn chọn hút thuốc lá, sự lựa chọn của bạn bắt đầu đi theo chiều hướng tiêu cực. Bạn sẽ phải quyết định hút thuốc có lọc khí hay không lọc khí? Hút thuốc một cách công khai hay giấu giếm?

Cần mua loại nước hoa và khử mùi nào để át mùi thuốc lá? Bạn sẽ phẫu thuật hóa trị hay xạ trị - hay cả hai? Và cuối cùng, chọn một quan tài bằng kim loại hay gỗ? Tất nhiên, có thể người khác sẽ phải quyết định điều này thay bạn.

Nếu bạn sợ thử làm một việc mà bạn cho là ngoài tầm khả năng của mình, tôi sẽ hỏi bạn hai câu hỏi. Bạn sợ lập kế hoạch có phải vì bạn sợ không thể hoàn thành chúng? Có phải bạn sợ thất bại trước mặt bạn bè và gia đình? Có phải điều đó ngăn cản bạn thử những điều mới và

thả lỏng bản thân? Tôi tin chắc chắn rằng mục tiêu và sự cam kết cần được viết cụ thể ra giấy, nhưng nhiều người tránh né điều đó. Theo một cách nào đó, bằng cách tránh viết mục tiêu ra giấy, họ tin rằng họ có lời giải thích sẵn cho thất bại. Họ có thể nói họ không thực sự thất bại vì ngay từ đầu họ chẳng có mục tiêu nào. Tôi hi vọng đây không phải là cách bạn tiếp cận việc đặt mục tiêu! Cách tiếp cận này sẽ an toàn hơn về mặt cảm xúc và có vẻ không mạo hiểm. Tuy nhiên, cũng có một điều chắc chắn là bạn sẽ chẳng bao giờ đạt được dù là một phần nhỏ tiềm năng thực sự của bạn.

Chọn cách an toàn bằng cách từ chối mạo hiểm có vẻ là một lựa chọn khôn ngoan. Nhưng để tôi chỉ cho bạn, một con tàu sẽ an toàn hơn nếu ở lại trong cảng và một máy bay sẽ an toàn hơn nếu ở trên mặt đất. Nếu không ra biển hay cất cánh bay lên, chúng có thể tránh những thử thách về thời tiết xấu, điều kiện bất thường. Nhưng những con thuyền đứng yên thì hầu như chìm nhanh hơn, và những chiếc máy bay đứng yên cũng gỉ sét nhanh hơn. Quả thật là có sự nguy hiểm nhất định trong việc đặt mục tiêu, nhưng nếu bạn không đặt mục tiêu thì nguy cơ còn cao hơn nhiều. Lý do rất đơn giản, giống như tàu được sinh ra để rẽ sóng trên biển, máy bay được sinh ra để lượn trên bầu trời, con người được sinh ra với một mục đích. Mục đích đó là phải dùng hết khả năng mình có và cống hiến tất cả cho nhân loại. Winston Churchill từng nói: “Hãy cứ chơi đi kể cả khi không còn tiên để thua... chỉ khi đó bạn mới học được luật chơi.” John Schullery, cựu chủ tịch của Apple, từng nói: “Những người dám mạo hiểm là những người sẽ chiến thắng.” Quan trọng nhất là: sự mạo hiểm lớn nhất là không bao giờ mạo hiểm, qua đó tù hãm bản thân trong một kiếp sống tâm thường. Mặt khác, nếu bạn dám mạo hiểm và thất bại, những điều bạn học được trong quá trình đó sẽ giúp bạn có khả năng nhận định tốt hơn trong tương lai.

SÁNG SƠ ỨT CHỌN NGƯỜI ĐỂ CHƠI VÀ KẾT GIAO

Cuối cùng, ý kiến của người khác là một yếu tố quyết định làm hạn

chế tiêu năng của chúng ta và ngăn cản chúng ta phát triển hết sức. Sự thật đáng buồn là có nhiều người tiêu cực trên thế giới này, họ không thành công và cũng không muốn người khác thành công. Bạn đã bao giờ chia sẻ một ước mơ của mình với người khác và họ quay lại tấn công xâu xé bạn? Sau khi nghe về ước mơ của bạn, họ bắt đầu nói với bạn rằng tại sao ước mơ đó không khả thi và kể lên loạt tất cả những lý do và trở ngại trên con đường của bạn. Buồn thay, có những gia đình đối xử với người thân ruột thịt của mình theo cách này. Bố mẹ, anh chị em nói với con cái và anh em mình tất cả những điều họ tin rằng người đã không thể làm. Thậm chí có lúc lời khuyên và sự trợ giúp duy nhất của những người này cho bạn đảm bảo sẽ thất bại. Họ có thể sẽ nói: “Con/anh/em không đủ giỏi để làm điều mà con/anh/em muốn làm. Con/anh/em nghĩ mình là ai mà dám có những ước mơ như thế cơ chứ?” Nếu những người này tồn tại trong đời bạn, lời khuyên của tôi là hãy giữ kín về mục tiêu của bạn khi ở gần họ. Bạn sẽ không muốn trở thành một SNIOP*. Một SNIOP là người chịu ảnh hưởng tiêu cực của người khác. Một SNIOP là một người quan tâm đến việc làm hài lòng người khác hơn là sống trọn vẹn cuộc đời của họ. Nói theo cách khác, một SNIOP cho phép ý kiến của người khác quyết định và kìm hãm thành công của họ.

**SNIOP: “tác nhân tiêu cực” hoặc “người tiêu cực”*

Khi chúng ta bàn về việc chuẩn bị bản thân để chiến thắng, một cách chuẩn bị quan trọng là ở bên cạnh những người động viên khích lệ chúng ta. Đúng là có nhiều người tiêu cực tìm mọi cơ hội để bàn lùi, nhưng còn có những người khác sẽ giúp bạn thành công.

Những người khích lệ bạn là người mà chính bản thân họ đã thành công. Họ là những người đã dám tiến lên chấp nhận mạo hiểm và đạt được những điều họ từng nghĩ là không khả thi.

Những người khích lệ bạn là người mà bạn có thể chia sẻ mục tiêu của mình và họ sẽ khuyến khích bạn thử. Những người khích lệ bạn sẽ chia

sẽ cả những sai lầm của chính họ và chỉ cho bạn cách họ vượt t của chúng để đạt đợ c thành công.

Con gái út của tôi tên là Julie Ziglar Norman. Con bé là một trong những ngườ i khích lệ giỏi nhất mà tôi từng biết, và tôi tự hào đợ c làm cha con bé. Julie đã biên tập rất nhiều cuốn sách của tôi, con bé đã đi cùng tôi và xuất hiện trên sân khấu trong nhiều năm khi tôi còn diễn thuyết đợ i hình thức phỏng vấn. Julie và chồng con bé, Jim đã gặp một giai đoạn khủng hoảng hôn nhân khoảng 15 năm trướ c và quyết định ly thân. Cả hai đã tới tư vấn và cố gắng để làm mới cũng như hàn gắn mối quan hệ của mình. Chúng đã thành công và vừa mới kỷ niệm đám cướ i lần thứ 28 vào năm 2011. Bốn đứa con với 12 đứa cháu của Jim và Julie đang đượ c thừa hữ ng thành công của chúng. Julie và Jim đều tin có thể cứu vớt những cuộc hôn nhân tồi tệ nếu cả hai đều sẵn sàng làm những việc cần làm để cuộc hôn nhân thành công.

Trong quãng thời gian ly thân, Julie đã chia sẻ với tôi việc con bé không nhận đợ c sự động viên từ nhiều ngườ i bạn của nó. Rất nhiều ngườ i bạn này còn vui vẻ khi con bé ly thân và bảo con bé chỉ cần ly dị và tìm ngườ i mới là xong. Rất may là con bé đã không nghe theo lời khuyên đó! Bây giờ, khi Julie có một ngườ i bạn đang gặp trục trặc trong hôn nhân, con bé ngay lập tức khuyến khích ngườ i bạn này cố gắng giải quyết vấn đề. Con bé và Jim chia sẻ kinh nghiệm của chúng với bất kỳ ai để cho họ thêm những lựa chọn tốt hơn việc ly dị. Julie đã nói với tôi rằng những ngườ i bạn đang gặp khó khăn trong hôn nhân của con bé nói rằng con bé là ngườ i duy nhất khích lệ họ níu giữ cuộc hôn nhân. Sự thật đáng buồn là các cặp đôi gặp khó khăn lại đợ c khuyến kết thúc cuộc hôn nhân đi thay vì đợ c khuyến khích cứu vãn nó. Hãy chọn ở bên cạnh những ngườ i muốn điều tốt nhất cho bạn và những ngườ i bạn yêu quý!

CỨ THỬ ĐI!

Có nhiều thứ đang chờ đợ i bạn trong cuộc đời này hơn bạn tở ng.

Tôi xin đảm bảo với bạn điều này là thật. Để đạt được tiềm năng trọn vẹn của mình, bạn phải đặt những mục tiêu bắt bạn phải căng mình vươn lên. Bạn không được sợ mạo hiểm. Bạn phải học cách nhận ra cơ hội và dũng cảm theo đuổi chúng. Bạn phải đưa ra những lựa chọn tốt hơn để đạt kết quả tốt hơn. Cuối cùng, bạn phải tránh những ảnh hưởng tiêu cực từ người xung quanh và chọn ở cạnh những người thành công – những người sẽ khích lệ bạn theo đuổi giấc mơ của bạn!

Tri Thức Cho Bạn Sức Mạnh

Có một sự thật đơn giản là để thành công, bạn cần nhiều động lực cá nhân mang tính tích cực. Động lực này là cần thiết để giúp bạn vượt qua những khó khăn và thử thách sẽ xảy đến trên đường. Bạn có thể chắc chắn rằng sẽ có những trở ngại lớn không thể lường trước trên hành trình của bạn. Nhiều khi những tình huống bất ngờ đó sẽ làm bạn nản chí tới mức muốn từ bỏ mục tiêu và tâm nhìn của mình.

Trong cuốn sách *Brave the Stages* (tạm dịch: Chấp nhận Thử thách), tôi đã nói: “Bị cuộc đời xô ngã là chuyện đương nhiên, còn đứng dậy và đi tiếp hay không là lựa chọn của bạn.” Đó là khi bạn cần có tri thức. Ứng dụng tri thức cho bạn vượt lên những khó khăn của hiện tại. Đây là lý do tại sao bạn phải tích lũy những điều tốt đẹp, đúng đắn, tinh khiết, mạnh mẽ và tích cực cho tâm trí của mình. Có một thái độ tích cực có thể quyết định thành công hay thất bại. Tại sao ư? Tôi sẽ nói cho bạn biết! Đó là bởi vì thái độ tích cực và động lực cá nhân khiến bạn thích thú với những việc bạn đang làm mỗi ngày – bất chấp những thử thách khó khăn đến mức nào. Hãy cho tôi thấy một người không thích thú với công việc của họ, và tôi sẽ cho bạn thấy một người sắp bị “nướng chín trong lúc chuẩn bị”.

TRI THỨC CŨNG HẠ

Bạn đã bao giờ tự hỏi điều gì khiến bạn hào hứng chưa? Tôi biết bạn sẽ hào hứng khi ai đó cho bạn một món quà hoặc tặng lời khen cho bạn. Bạn có thể cũng sẽ hào hứng khi nghĩ về một điều bạn làm sẽ giúp bạn thành công hơn nữa. Bạn có thể sẽ hào hứng khi nhóm của bạn đạt được thắng lợi lớn hay khi bạn chốt một giao dịch đã kéo dài quá lâu. Có thể bạn hào hứng khi thấy một cơ hội mới và đang có điều kiện rất tốt để tận dụng cơ hội đó. Tôi còn nhớ mình đã hào hứng thế nào khi có cơ hội được kết hôn với Tóc đỏ. Lúc đó là khoảng 65 năm về trước và

có lẽ là cơ hội tuyệt vời nhất tôi từng có! Tôi nghĩ bạn sẽ đồng ý rằng nhận ra cơ hội mới sẽ giúp bạn hào hứng và cũng là một trong những cách tốt nhất giúp bạn duy trì sự lạc quan và tự tin về tương lai của mình. Nhưng hãy để tôi hỏi bạn một câu. Làm thế nào để tăng cường khả năng nhận ra những cơ hội tốt, những cơ hội mới?

Có một điều đáng ngạc nhiên là cơ hội ở trước mắt chúng ta mỗi ngày nhưng nó có thể ẩn mình nếu chúng ta không chú ý. Nhiều người gặp khó khăn trong việc nhìn thấy cơ hội. Tri thức, một khi được ứng dụng và thực hành hợp lý, là chìa khóa để vén bức màn lên và giúp bạn thấy cơ hội đang bày ra trước mắt bạn. Bạn càng hiểu biết về một vấn đề thì bạn càng có thể liên hệ những trải nghiệm hằng ngày của mình với những cơ hội mới. Điều này là đúng bởi vì bộ não con người được thiết kế để lưu trữ thông tin và liên hệ những thông tin dường như không hề liên quan với nhau. Nếu bạn không thường xuyên học hỏi những điều mới và tích trữ thông tin mới, bộ não của bạn sẽ gặp khó khăn trong việc kết nối với những cơ hội mới.

Bạn càng hiểu biết về một vấn đề thì bạn càng có thể liên hệ những trải nghiệm hằng ngày của mình với những cơ hội mới.

Có một sự thật cơ bản về cuộc đời là rất khó để suy nghĩ tích cực và hào hứng với một thứ bạn không hiểu rõ. Đó là lý do tại sao tôi nói rằng *mọi người thường cảm thấy nản lòng với thứ mà họ không nắm rõ*. Tuy nhiên, viễn cảnh tồi tệ nhất là tin rằng bạn giỏi cái gì đó trong khi thực tế không phải vậy. Điều đó sẽ đẩy bạn vào những tình huống thực sự đáng xấu hổ!

Hãy đối diện với sự thật. Nếu bạn không hiểu biết về cái gì, bạn sẽ không thích thú với nó. Nếu bạn không thích thú với cái gì, bạn sẽ không hào hứng với nó. Ví dụ, nếu bạn không hiểu điện thoại thông minh có thể làm gì cho bạn và cách nó vận hành, bạn sẽ chẳng đầu tư thời gian và năng lực để học cách sử dụng nó.

Tuy nhiên, khi bạn hiểu rằng một chiếc điện thoại thông minh có thể

cải thiện giao tiếp của bạn với người khác, giúp bạn sắp xếp công việc, trở nên hiệu quả hơn, và mở ra cánh cửa tiếp cận nguồn thông tin khổng lồ chỉ trong giây lát, giá trị của chiếc điện thoại thông minh sẽ tăng lên và trở nên quan trọng đối với bạn. Khi bạn hiểu lợi ích của việc sử dụng điện thoại, bạn sẵn lòng để học cách trở thành một người dùng thành thạo hơn. Tri thức mới trở thành động lực thúc đẩy việc học cách dùng điện thoại thông minh.

Vấn đề không nằm ở loại kiến thức bạn cần để trở thành một người nhận ra cơ hội giỏi. Điều quan trọng là bạn phải nhận ra tầm quan trọng của việc tiếp thu thông tin và biến nó thành một thói quen trọn đời. Như Paul Zane Pilzer, một nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới từng nói: “Thành công thuộc về những người học hỏi điều mới nhanh nhất.” Bạn cũng biết rằng bắt chước là mẹ của học hỏi. Tôi bắt bản thân phải liên tục học những điều mới mỗi ngày. Tôi vốn là một người đọc nhiều sách. Thật ra mỗi ngày tôi đã dành trung bình khoảng 3 giờ để đọc sách trong suốt quãng đời của mình. Mỗi ngày tôi đọc báo, và đọc cả cuốn Kinh thánh của tôi nữa (cách này giúp tôi hiểu được cả hai phía). Tôi cũng đọc những cuốn sách kinh điển, báo chí cung cấp tin tức và nhiều loại hình xuất bản đặc biệt khác. Việc đọc sách liên tục như vậy giúp tôi mở rộng kiến thức của mình.

Như bạn có thể biết, tôi tin rằng bạn là chính bạn và đang ở vị trí hiện tại bởi vì những điều trí não của bạn tiếp nhận. Như tôi từng nói, tôi ủng hộ trường “Đại học Ô tô”. Lắng nghe những chương trình, khóa học bổ ích, cung cấp nhiều thông tin trên đường di chuyển từ nơi này sang nơi khác, bạn sẽ được học theo một cách bình thường bạn không thể được học. Thabiti Anyabwile, cha xứ ở Nhà thờ Baptist đầu tiên - Grand Cayman từng nói: “Cách bạn sử dụng thời gian là quan trọng vì thời gian là chất liệu tạo nên một ngày.”

Tôi đã từng kể với bạn về hàng ngàn bức thư tôi đã nhận được từ độc giả khắp nơi trên thế giới để cảm ơn tôi vì đã giúp đỡ họ. Sự thật

là tôi chưa từng gặp hầu hết những người này. Đa phần họ nhận sự giúp đỡ của tôi thông qua việc nghe băng và CD của tôi trên xe. Điều này đặc biệt đúng với những người làm kinh doanh và bán hàng phải dịch chuyển nhiều. Họ không lãng phí thời gian lái xe mà luôn tiếp tục tích lũy kiến thức. Bạn có coi chiếc xe ô tô của mình như một trường đại học di động không? Công nghệ ngày nay phát triển tới mức bạn có thể tải và cài bất cứ thông tin nào bạn cần vào ô tô thông qua đĩa CD, iPods, máy xe nhạc mp3, iPads... Vì vậy hãy tận dụng thời gian đó thật tốt bằng cách nghe thêm những thông tin mới.

ĐỪNG LÃNG HÍNH THỜI GIAN

Trước đó tôi đã nói “vấn đề không nằm ở loại kiến thức bạn cần”. Tôi muốn nhắc lại điều này một lần bởi vì chúng ta đôi lúc tiếp nhận những thông tin không mấy giá trị.

Nhiều năm trước, tôi từng có dịp nhận chở một người đi nhờ xe (hồi đó ít nguy hiểm hơn bây giờ). Khi anh ta lên xe, tôi bắt đầu nhận ra đó có thể là một sai lầm bởi vì người này rõ ràng vừa mới uống rượu. Anh ta nói rất nhiều. Cuối cùng, anh ta còn tiết lộ anh ta vừa mới ra tù. Anh ta từng ở tù 18 tháng vì tội buôn lậu rượu whiskey. Tôi cố gắng tỏ ra lịch sự và hỏi anh ta có học hỏi được điều gì có thể có ích sau khi được ra tù không. Anh ta quả quyết với tôi là có. Anh ta nói đã nhớ tên của tất cả các hạt trong tất cả các bang của Mỹ. Thêm vào đó, anh ta đã nhớ tên tất cả các giáo xứ ở bang Louisiana.

Tôi không tin nổi điều mà người đi nhờ xe đó nói nên quyết định thử kiểm tra anh ta. Vì tôi từng sống ở Nam Carolina và đã quen thuộc với nhiều quận trong bang đó, tôi yêu cầu anh ta kể tên tất cả các quận ở Nam Carolina.

Người đi nhờ xe lần lượt kể tên từng quận ở Nam Carolina. Đến giờ tôi vẫn không hiểu vì sao người đàn ông này lại cho rằng những kiến thức này là đáng học.

Có lẽ một kẻ buôn lậu rượu cần phải biết rõ tất cả những tòa án và

cảnh sát trở ng của các bang mà anh ta đang chạy trốn!

Việc đó có lẽ có ích cho ngườ i buôn lậu kia, nhưng từ góc độ thực tế, thông tin này vô ích với ngườ i như tôi và bạn. Tôi không khuyến khích bạn đầu tư thời gian như ngườ i đàn ông này đã đầu tư để ghi nhớ một lợ ng lớn những chi tiết vụn vặt như vậy. Kiến thức mà bạn có phải liên quan trực tiếp đến cuộc đời bạn và những mối quan tâm của bạn. Quan trọng là học một ít mỗi ngày, và kiến thức này sẽ giúp bạn nhận ra cơ hội mới.

Tôi hiểu tâm quan trọng của việc học suốt đời từ khi còn rất nhỏ, nhưng dờ ng như rất nhiều ngườ i ngừng học ở tuổi 21 hay khi học tốt nghiệp đại học! Tâm tuổi đó, hầu hết mọi ngườ i đã biết cách làm những nhiệm vụ cơ bản hằng ngày. Họ biết cách trả hóa đơn (lúc thì đúng hạn, lúc thì không). Họ biết cách lái xe. Họ biết cách thuê một chung cư và duy trì mối quan hệ với ngườ i khác. Nhưng khi nói đến việc học cái gì mới, dờ ng như họ cở ng quyết từ chối việc đọc sách phi hư cấu, học về một chủ đề gì đó trên mạng hay tích lũy thêm vốn kiến thức của mình theo cách này hay cách khác.

Tôi biết rằng bạn không phải là một trong số đó, nhưng sự thật là quá nhiều ngườ i trong số chúng ta không thể tận dụng đợ c vô số những cơ hội để tiếp tục học hỏi và tiến bộ. Ở một đất nướ c như của chúng ta, nơi không có một giới hạn nào trong việc tiếp cận thông tin, sách vở, website, thật là một bi kịch khi con ngườ i không thể sử dụng trí tuệ mà Chúa đã ban cho họ một cách hiệu quả hơn.

Tôi ước gì tôi đưa ra một giá hợp lý cho bộ não của bạn để bạn thực sự quý trọng khả năng phi thờ ng của bộ não trong việc ghi nhớ và phân loại thông tin bạn đã chọn để lưu trữ ở đó. Nhiều năm trở c, tôi từng nói nếu tôi trả cho bạn 100.000 đô la để mua lại não của bạn, bạn sẽ coi trọng nó hơn. Ngày nay có lẽ tôi phải trả cho bạn 100 triệu đô la may ra mới đủ khiến bạn trân trọng giá trị thực sự của bộ não của mình.

Thực ra, IBM đã tốn hàng trăm triệu đô la để phát triển một máy tính thông minh tên là Watson và thách đấu hai người i thắng cuộc của trò chơi Jeopardy! vào tháng 2 năm 2011. Watson đã thắng.

** Jeopardy! là một chương trình đố vui trên truyền hình về lịch sử, văn hóa, địa lý, thể thao*

Nếu IBM tin rằng đầu tư một lượng thời gian và tiền bạc lớn như vậy vào trí tuệ nhân tạo là đúng đắn và mang lại lợi nhuận, bạn có thể tưởng tượng mình sẽ làm được gì nếu đầu tư để tiếp thêm thông tin cho bộ não thực vốn đã thông minh sẵn của mình.

AI THÀNH CÔNG?

Những người hiểu nguyên tắc phải đầu tư trở lại khi có thể mong đợi chiến thắng sẽ làm việc hiệu quả và tích cực tìm kiếm những thông tin và sự hỗ trợ cần thiết để thành công hơn trong nỗ lực của mình. Những người luôn không ngừng học hỏi sẽ là người thành công.

Những người luôn không ngừng học hỏi là người thành công.

Ví dụ, các bác sĩ phải dành rất nhiều thời gian để đọc và học hỏi về những phát triển mới trong lĩnh vực chuyên môn của họ. Bạn có thể tự hỏi xem liệu mình có muốn được khám bởi một bác sĩ đã ngừng học hỏi từ 20 năm trở lại không. Trong một thế giới đang ngày càng biến đổi nhanh chóng, những người thành công nhất là người có lòng khao khát tri thức mãnh liệt nhất.

CÔNG CỤ SỐNG

Một sự thật khác về tri thức là bạn phải coi nó như một công cụ sống, và giống như bất kỳ công cụ nào khác, bạn phải chăm lo cho nó. Chuyên gia về quản lý Peter Drucker từng nói: “Bạn phải liên tục tăng cường, thử nghiệm và gia tăng tri thức, nếu không bạn sẽ mất nó.”

Một người bạn từng nói với tôi rằng anh ta đã quên hầu hết những kiến thức chi tiết học được ở trường đại học nhiều thập niên trở lại. Anh nói rằng lớp địa chất học của anh là một ví dụ về thông tin đang dần mai một. Khi còn học ở lớp địa chất, anh ta có thể kể rành rọt tất cả

loại kiến thức trong môn đó. Anh có thể phân biệt và gọi tên các loại đá chỉ bằng mắt thường. Bây giờ, anh ta không còn nhớ gì nữa bởi vì chẳng bao giờ nghĩ đến hay sử dụng những thông tin về địa chất mà anh đã học. Khóa học đánh máy của anh ta lại khác! Sự xuất hiện của thời đại máy tính đã cho anh ta cơ hội đánh máy mỗi ngày và trong 20 năm qua anh ta vẫn cải thiện kỹ năng đánh máy của mình mỗi ngày. Anh nói rằng đánh máy có lẽ là môn học hữu ích nhất anh học được ở trường đại học, từ góc độ ứng dụng hằng ngày.

Bạn có thể hỏi rằng: “Zig, chuyện này liên quan gì đến tôi và khả năng chiến thắng của tôi?” Điều này đúng với bất cứ kiến thức hay kỹ năng nào bạn có hoặc sẽ có trong tương lai. Nếu bạn dùng nó, nó sẽ hỗ trợ cho bạn, nếu bạn không dùng nó, bạn sẽ mất nó. Vì thế khi bạn chuẩn bị chiến thắng, bạn phải hiểu rằng học những điều mới, có thêm kiến thức sẽ giúp bạn nhận ra cơ hội khi chúng lộ diện.

Tôi vẫn luôn cho rằng Kinh thánh là một kho tàng kiến thức có thể ứng dụng được. Tôi cũng tiếp nhận kiến thức từ những người hướng dẫn của tôi như Fred Smith; người anh em gốc Do Thái, Bernie Lofchick, và rất nhiều người khác. Đọc những cuốn sách hay về những người vĩ đại cho phép tôi học được những nguyên tắc mà họ đã tuân theo và đạt được thành công. Tất cả những kiến thức đó trở thành công cụ để tôi nhận ra hoặc từ chối những cơ hội mới. Nếu một cơ hội mới đi ngược lại nguyên tắc của tôi, nó không phải là cơ hội dành cho tôi. Như bạn tôi, một ủy viên Hội đồng quản trị của Ziglar Inc. Billy Cox nói: “Bạn chẳng thể làm điều gì đúng khi đi trên một con đường sai.”

ĐỪNG TRI THỨC ĐỂ LÀM ĐIỀU ĐÚNG ĐÃN

Trung thực liên quan đến động lực trong mọi việc ta làm. Nó trung thành với những cam kết của ta với người khác.

Trung thực liên quan đến suy nghĩ và niềm tin thực sự của chúng ta về mọi thứ. Nó quan trọng bởi vì kiến thức chúng ta có được về lòng trung thực giúp sàng lọc những lựa chọn của chúng ta trở về các cơ hội

mới. Tri thức có năng lực để giúp chúng ta tránh đưa ra các lựa chọn sai lầm dẫn tới những kết quả xấu. Giả sử bạn đang tìm kiếm một công việc trong lĩnh vực bán hàng và bạn trả lời lại một quảng cáo nói rằng bạn sẽ kiếm được 10.000 đô la một tháng trong khi chỉ cần làm việc tại nhà, không cần mất nhiều công sức. Bởi vì bạn đã biết rằng thành công cần có sự đầu tư thời gian và công sức thực sự, bạn sẽ nhận là rằng quảng cáo này chỉ có thể là lừa bịp và sai sự thật! Nhờ vậy, bạn sẽ không phí thời gian theo đuổi một cơ hội không phù hợp với mình.

Giả sử bạn đã và đang làm việc cho một ông chủ trong thời gian dài. Trong quá trình làm việc, bạn đã xây dựng nhiều mối quan hệ với khách hàng của ông chủ đó và cả đồng nghiệp nữa. Hãy nói rằng một ngày nào đó, một người tiếp cận bạn và nói rằng họ sắp mở một công việc kinh doanh giống ông chủ của bạn. Người đó đề nghị cho bạn một công việc tốt với rất nhiều tiền nếu bạn chuyển sang làm việc cho người đó và mang theo thật nhiều khách hàng và nhân viên giỏi nhất của ông chủ hiện nay. Chấp nhận lời mời đó có đi ngược lại nguyên tắc trung thành mà bạn đã học và chấp nhận không? Tôi dám chắc là có. Nhưng bởi vì bạn có kiến thức về lòng trung thành và hiểu rằng lòng trung thành dẫn tới thành công lâu dài, bạn sẽ từ chối cơ hội mới này vì nó không phù hợp với bạn. Bạn có thể nghĩ ví dụ này không thực tế, nhưng tôi có thể đảm bảo với bạn rằng có rất nhiều người đã cố gắng mở một công ty mới bằng chính cách này. Cũng có nhiều người đã chấp nhận “cơ hội” này – nếu bạn muốn gọi nó như vậy.

Xác định được cái gì là đúng cái gì là sai trước khi đưa ra quyết định sẽ đảm bảo bạn có những lựa chọn sáng suốt và giúp bạn tránh tổn thương, mất mát, đau khổ và tiếc nuối.

DÀNH THỜI GIAN TÍCH LŨY TRI THỨC CẦN THIẾT

Tất cả mọi người đều nên đặt mục tiêu giúp họ trang bị những kiến thức cần thiết để thành công. Tôi tin rằng cần dành một lượng thời gian cụ thể mỗi ngày để thu nạp kiến thức. Khi Theodore Roosevelt mất, họ

tìm thấy một cuốn sách dờ i gối của ông. Như tôi từng nói, tôi vẫn luôn chủ động dành khoảng 3 giờ mỗi ngày đọc thể loại sách phi hư cấu trong nhiều thập niên qua. Việc tích lũy tri thức là một mục tiêu lớn của tôi, và tôi hi vọng nó cũng sẽ trở thành một mục tiêu quan trọng với bạn.

Luyện Tập Chuẩn Bị Chơi Thành Công

Tôi rất thích lấy ví dụ về thể thao để dạy học và chứng minh cho các luận điểm quan trọng, và sự thật là tôi đã chơi gôn trong suốt phần đời trở thành của mình. Gôn đặc biệt ở chỗ nó là một môn thể thao cá nhân, và bất cứ ai cũng có thể chơi một trận và yêu thích nó. Tôi không nói mọi người sẽ luôn hài lòng với cách họ đã chơi hay số điểm họ đạt được, nhưng nó có thể là một trò chơi thú vị ở nhiều mức độ kỹ năng khác nhau. Có hàng triệu người chơi gôn, trong đó hàng ngàn người có thể chơi và thi đấu ở hạng tiêu chuẩn hoặc dưới tiêu chuẩn. Tiêu chuẩn là số lần đánh trung bình của những người chơi giỏi nhất để hoàn thành một vòng đấu. Mặc dù nhiều người chơi môn này và nhiều người đạt được trình độ xuất sắc trong kỹ năng chơi, chỉ có một số rất nhỏ được tham dự các giải đấu chuyên nghiệp, và một số nhỏ hơn nữa có thể lên tâm chơi giải PGA.

Khi bạn xem một giải đấu PGA ví dụ như giải Masters hay giải vô địch Mỹ Mở rộng trên TV, sẽ luôn có những cảnh quay các cầu thủ tập kỹ thuật phát bóng trên sân hay một vật cở. Những cầu thủ chuyên nghiệp này thường dành nhiều giờ để luyện tập trước những vòng đấu gôn thực sự bắt đầu. Họ sẽ tập đi tập lại cú đánh - 10 foot*, và sau đó họ sẽ luyện ở một khoảng cách khác. Lý do họ luyện tập chăm chỉ và lặp đi lặp lại như vậy là vì họ biết họ sẽ gặp những cú đánh tương tự trong vòng thi đấu thật, và họ muốn tự tin khi thực hiện chúng trong lúc quan trọng nhất. Họ luyện tập trong lúc không có áp lực để có thể sẵn sàng thực hiện tốt dưới áp lực.

*Foot là đơn vị đo lường của khoảng cách, 1 foot bằng 12 inch.

Cái duy nhất mà tôi luyện tập nhiều hơn những cú đánh gôn của mình là bài diễn thuyết mà tôi sắp trình bày. Tôi đã làm một diễn giả chuyên nghiệp truyền đi những thông điệp của hi vọng, cảm hứng và

khích lệ trước rất đông khán giả trong nhiều thập kỷ. Chính tôi cũng khó lòng đoán được tổng số lần thuyết trình của mình. Nhưng tôi cũng làm việc này đủ lâu để biết chính xác tôi sẽ nói gì, và tôi đã nhớ như in toàn bộ bài thuyết trình trong đầu. Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã diễn thuyết trong những quãng thời gian khác nhau. Tôi có thể diễn thuyết trong 15 phút, 30 phút, một tiếng, hai tiếng, bốn tiếng hay thậm chí cả ngày! Bất kể sự kiện kéo dài bao lâu, tôi vẫn có thể trình bày từng lời trong bài thuyết trình của mình giống như mọi lần vẫn làm. Nếu bạn từng nghe tôi kể một câu chuyện vào một dịp rồi lại nghe tôi kể lại nó vài năm sau, bạn sẽ thấy câu chuyện không hề thay đổi mà giống hệt với lần đầu tiên bạn nghe nó. Tại sao ư? Tôi đã dành nhiều thời gian suy nghĩ về từng lời tôi nói và thứ tự những điều tôi nói. Tôi đã nghĩ cả về cách uốn giọng ở một số từ, và tôi biết mình đang nói điều mình cần nói theo một cách hiệu quả nhất. Bài thuyết trình của tôi được mài giũa rất kỹ nhờ hàng trăm giờ luyện tập chăm chỉ!

Có thể bạn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng mặc dù đã nhớ như in bài diễn thuyết trong đầu, tôi vẫn luyện tập nhiều giờ trước mỗi lần thuyết trình. Ngoài những câu chuyện và ví dụ tôi thường trích dẫn, tôi sử dụng cả những thông tin và tư liệu cập nhật để làm đảm bảo thông điệp thú vị và thực tế hơn. Kể cả khi đi du lịch, tôi luôn cầm các ghi chú và ý chính trước mặt rồi nhẩm lại trong đầu và bằng lời. Với tôi, điều tôi tệ nhất là cho rằng mình đã quá thuộc bài thuyết trình đến mức không thêm luyện tập gì nữa. Đó sẽ là lúc bài diễn thuyết không còn chất lượng và hiệu quả như trước nữa - và tôi biết điều đó. Tương tự như vậy, nếu một người chơi môn chuyên nghiệp ngừng luyện tập, chất lượng trận đấu và ưu thế của anh ta sẽ giảm sút. Việc luyện tập giúp những người chơi môn và diễn giả chuyên nghiệp chiến thắng, và luyện tập cũng sẽ giúp bạn chuẩn bị cho chiến thắng!

THỬ ĐIỀU ỚI

Quá trình Sinh ra để giành chiến thắng chắc chắn sẽ dẫn dắt bạn thử

làm những điều mới. Làm điều mới tức là thay đổi, và rất nhiều người tránh thay đổi vì sợ thất bại. Thực ra, nỗi sợ thất bại thường lớn tới mức nó ngăn cản con người bắt đầu. Họ sẽ bị “nóng chín trong lúc chuẩn bị” và trì hoãn bản thân trước quá trình “chuẩn bị” để làm việc mà họ muốn làm. Nỗi sợ thất bại là một vấn đề nghiêm trọng, và có nhiều lý do cho điều đó. Một số lý do khá phức tạp, nhưng có một lý do chiếm tới 95% những nỗi sợ, và lý do đó có thể được khắc phục rất đơn giản, nhanh chóng và hiệu quả. Lý do đó là gì? Đơn giản là nỗi sợ trước những điều mình không biết. Nỗi sợ này bắt nguồn từ việc phải làm một điều mà ta không quen thuộc.

Hãy nghĩ về tất cả những điều bạn làm một cách tự động mỗi ngày và không cần phải suy nghĩ về chúng. Mặc dù hôm nay bạn có thể làm chúng rất dễ dàng, ban đầu chúng từng là những trải nghiệm đáng sợ. Ví dụ, chắc hẳn chúng ta đều nhớ bản thân đã từng lo sợ run rẩy khi bắt đầu học đi xe đạp như thế nào.

Có thể bạn từng tránh né việc tập xe bởi vì sợ ngã và bị thương. Nhưng sau đó bạn vẫn đủ can đảm để thử đạp xe – và bạn đã ngã! Bạn luyện tập nhiều lần và cuối cùng cũng đạp được xe, và bạn trở nên tự tin với khả năng của mình và ngồi lên xe mà không hề sợ hãi hay lo lắng gì. Nguyên lý này cũng đúng trong mọi việc ta làm. Chúng ta cần phải luyện tập, và điều đó giúp ta trở nên thành thạo. Khi chúng ta đã thành thạo, ta không còn sợ thất bại nữa!

Marc Yu là một thần đồng piano 11 tuổi ở California. Khi mới ba tuổi, cậu bé đã có thể chơi bản Sonatina của Beethoven theo cung G Trưởng. Năm Marc Yu lên chín, cậu đã chơi một bản nhạc của Sô panh dành tặng những nạn nhân trong trận động đất ở Tứ Xuyên, Trung Quốc. Thần đồng trẻ tuổi này luyện tập tới 8 giờ mỗi ngày. Chính Marc đã từng nói: “Luyện tập là bí quyết để đạt đến sự hoàn hảo.” Thành công của Marc là kết hợp của cả tài năng thiên bẩm và kỷ luật trong luyện tập hằng ngày. Triển lãm World Expo 2010 đã được tổ chức ở Thượng

Hải, Trung Quốc. Ở đó, Mỹ có mở một triển lãm mang tên “Ngờ i Trung Quốc ở Mỹ”. Marc là một trong 20 ngờ i Mỹ gốc Trung đợ c mời xuất hiện tại sự kiện đó. Cậu bé đã đứng chung sân khấu với những ngờ i vĩ đại như: I.M. Pei, Yo- Yo Ma và nhiều ngờ i khác. Quả là một vinh dự lớn cho một cậu bé mừ i một tuổi học đợ c giá trị của việc luyện tập hằng ngày từ nhỏ!

Nhiều ngờ i thành công và nổi tiếng có tài năng thiên bẩm như Marc Yu. Tuy nhiên, hầu hết mọi ngờ i đều đợ c sinh ra với trí thông minh và năng lực ở mức trung bình. Tôi cũng thuộc nhóm đó. Vợ tôi từng đứng hạng 4 ở trờ ng cấp ba trên tổng 300 học sinh. Tôi thì chỉ lọt vào nửa dưới của trờ ng! Những thành công tôi có đợ c với tư cách một diễn giả và nhà văn không phải là kết quả của tài năng thiên bẩm. Thành công của tôi là kết quả của nỗ lực và luyện tập, và tôi luyện tập những thứ rất cụ thể. Tôi luyện tập kỹ năng nói và giao tiếp để trở thành ngờ i diễn giả giỏi nhất. Trong cuốn sách Outliers (tạm dịch: Những kẻ xuất chúng), Malcolm Gladwell đã đưa ra một giả thiết thú vị rằng bất cứ ai muốn trở thành một siêu sao hay nghệ sĩ hàng đầu đều cần ít nhất mừ i ngàn giờ luyện tập và rèn giũa. Ba nhà nghiên cứu ngờ i Anh, Michael J. Howe, Jane W. Davidson, và John A. Sluboda, đã viết một báo cáo dài vào năm 2006 trả lời cho điều gì tạo nên sự xuất chúng. Nghiên cứu của họ chứng minh rằng những ngờ i xuất chúng không xuất chúng vì có tài năng bẩm sinh. Thực ra kết quả cho thấy rằng mọi ngờ i đều học những điều căn bản khá nhanh, nhưng hầu hết chỉ đạt tới một mức thành thạo đủ khiến họ hài lòng. Trong môn gôn, tôi cũng vậy. Khi tôi đạt tới một mức đủ khiến tôi hài lòng là lúc tôi bắt đầu giãn dân các buổi học. Nhưng nghiên cứu này cho thấy rằng có một phân trăm rất nhỏ những ngờ i không bao giờ đạt tới đỉnh, và họ cứ tiếp tục học hỏi và nâng cao kỹ thuật trong nhiều năm – đó chính là những ngờ i đạt đợ c thành công vang dội và vờ n tới danh vọng cuối cùng.

BẠN HÃI LUYỆN TẬP NHỮNG ĐIỀU NHỎ NHẤT

Bạn có tin rằng luyện tập sẽ khiến con người trở nên xuất chúng? Câu hỏi quan trọng là: Cách luyện tập nào là tốt nhất? Tôi muốn giúp bạn trả lời những câu hỏi khó, nên đáp án chính là “những điều nhỏ nhất”. Những điều nhỏ nhất trong cuộc sống thường quyết định thành bại. Ví dụ, nếu bạn làm nghề bán hàng, có thể bạn sẽ quen với việc vượt mất một cơ hội chỉ vì nói sai một từ hoặc một cụm từ nào đó. Hay việc không bán được hàng vì bỏ qua hoặc không trình bày rõ ràng một điểm nào đó. Thành bại thường phụ thuộc vào những điều nhỏ nhất như thế, nên bạn cần phải luyện tập.

Thành bại thường phụ thuộc vào những điều nhỏ nhất như thế, nên bạn cần phải luyện tập.

Tôi vừa nhắc đến ngành bán hàng, để tôi cho bạn một ví dụ về một điều nhỏ nhất mà tôi thường luyện tập. Mỗi người bán hàng hay khởi nghiệp đều hiểu rằng việc bán hàng chưa hoàn thành cho đến khi cả hai bên ký kết hợp đồng hay đơn đặt hàng. Vì vậy việc ký tên rất quan trọng, và người bán hàng như bạn muốn cho đối phương thấy tầm quan trọng của việc ký tên. Để đưa ra ý tưởng ký kết cho đối tác, tôi thường kể những câu chuyện liên quan đến ký giấy tờ. Tôi thường tập luyện kể đi kể lại những câu chuyện đó, trong đó nhấn mạnh vào từ “ký”. Tôi sẽ luyện tập nói như thế này:

“Nhiều năm trước, Chúa đã ban cho tôi một người phụ nữ xinh đẹp, và tôi là một trong những người đàn ông may mắn nhất vì bây giờ tôi yêu vợ mình nhiều hơn cả ngày mà tôi có được cô ấy. Tôi có được cô ấy bởi vì một ngày, trước sự chứng kiến của người làm chứng, giám mục và Đức Chúa trời, tôi đã ký tên của mình. Tôi có bốn đứa con xinh đẹp – ba cô con gái và một cậu con trai. Chúng là con của tôi, nhưng các bác sĩ chẳng chịu cho tôi bế chúng về nhà cho đến khi tôi đã ký tên của mình. Tôi sở hữu nhiều bảo hiểm nhân thọ. Tôi mua nó vì tôi muốn đảm bảo rằng nếu có chuyện gì xảy ra với tôi, mức sống của gia đình tôi sẽ không

bị ảnh hưởng và vợ tôi không phải đi làm trừ khi cô ấy muốn đi. Tôi có thể đảm bảo tương lai tài chính của gia đình mình vì trong nhiều dịp, trước sự có mặt của một người bán hàng giỏi, tôi đã ký tên. Thực ra, Quý ông Đối tác ạ, tôi chưa bao giờ đạt được tiến nào hay thứ gì quý giá cho đến khi tôi cam kết bằng cách ký tên mình vào đó. Quý ông Đối tác, nếu tôi nghĩ đúng, và tôi cho rằng mình đúng, ông chính là một người vừa thích đạt được những bước tiến vừa muốn làm điều gì đó cho gia đình mình. Ông có thể làm cả hai điều đó ngay bây giờ nếu ông ký tên của mình vào đây.”

Nếu bạn từng bán được cái gì cho ai đó, bạn biết rằng việc chốt đơn hàng và để khách hàng ký tên thường là phần khó khăn và căng thẳng nhất trong quá trình thuyết phục khách hàng. Nhiều nhân viên bán hàng nghĩ vì việc chốt đơn trước cả khi trình bày xong về sản phẩm. Điều này có thể khiến họ lo lắng. Họ có thể không biết nói gì, họ có thể không chắc phải làm thế nào để biến mong muốn mua sản phẩm của khách hàng thành một đơn đặt hàng có chữ ký. Bởi vì tôi học thuộc lòng và tập luyện với ví dụ tôi vừa đưa ra ở trên về việc ký tên, tôi luôn biết chính xác phải nói gì, vì thế tôi không bao giờ lo lắng về phần chốt đơn hàng. Tôi đã luyện tập nhấn mạnh vào chữ “ký”, nên tôi tự tin rằng khách hàng của mình sẽ sẵn sàng mua và ký tên vào đơn hàng của tôi. Việc luyện tập đã cho tôi tự tin để vượt qua những lúc khó khăn, vì tôi đã làm chuyện đó rất nhiều lần trước đó. Hãy luyện tập những điều nhỏ nhất bởi vì chúng sẽ tạo ra những khác biệt lớn.

BẠN CỐ THỂ LUYỆN TẬP CÁI GÌ

Giờ có thể bạn đang nghĩ: “Zig, tôi không làm nghề bán hàng, vậy tôi nên luyện tập cái gì?” Có thể bạn cũng nghĩ: “Chắc hẳn phải có một giới hạn những việc bạn có thể luyện tập?” Luyện tập đơn giản là chuẩn bị cho thành công. Tôi muốn nói với bạn thật rõ ràng và rành mạch rằng bạn có thể luyện tập bất cứ điều gì tạo nên và củng cố những thói quen tốt và tích cực. *Sinh ra để giành chiến thắng* là lập kế hoạch, chuẩn bị và

mong đợi chiến thắng. Nó giúp bạn trở thành người giỏi nhất theo tiềm năng của mình, bất chấp nghề nghiệp, công việc của bạn là gì.

Nếu bạn là người vấp cờ cho một nhóm công nhân sửa đường, bạn có thể luyện tập để trở thành người vấp cờ giỏi nhất mà nhóm bạn từng có. Thay vì vấp những chiếc xe tải một cách mệt mỏi, hay tỏ ra khó chịu với người qua đường, bạn có thể luyện tập nở một nụ cười thật tươi. Bạn có thể cầm cờ của mình và đứng trước một cái gương, tạo dáng theo đúng ý bạn muốn trong lúc làm việc. Bạn có thể luyện tập vấp cờ theo một cử chỉ chuyên nghiệp, nhanh nhẹn nhưng thân thiện. Bạn có thể luyện nghiêng mũ và cờ với khách hàng khi họ lái xe đi qua. Khi bạn luyện tập những cử chỉ nhỏ đó và ra đường làm việc, bạn sẽ gây ấn tượng mạnh với những người lái xe và đồng nghiệp của bạn. Một trong những người bị ấn tượng có thể chính là người sắp đã giao cho bạn nhiệm vụ vấp cờ lúc đâu. Biết đâu màn trình diễn tuyệt vời nhờ luyện tập này còn có thể giúp bạn được thăng chức.

Tôi hi vọng bạn hiểu ý tôi muốn nói rằng bạn có thể luyện tập bất cứ thứ gì. Có thể bạn là một bà nội trợ đang dạy học cho con ở nhà. Có thể một môn học nào đó làm bạn thấy không thoải mái khi giảng giải cho con. Để vượt qua chuyện đó, hãy luyện tập môn học đó nhiều lần cho đến khi bạn có thể giải thích nó một cách chính xác nhất. Nếu bạn chuẩn bị cho thành công bằng cách luyện tập, bạn có thể cải thiện mọi thứ.

Để quyết định xem bạn cần luyện tập cái gì, hãy xem xét kỹ những mục tiêu của bạn và xác định những kỹ năng cụ thể sẽ cần được nâng cao. Đặc biệt chú ý đến những thứ làm bạn cảm thấy không thoải mái bởi vì bạn chưa quen với chúng. Đó là những thứ bạn cần bắt đầu luyện tập thường xuyên. Hãy lập một danh sách tất cả những thứ đó và nghĩ về cách tạo ra bài tập để luyện tập và nâng cao kỹ năng như bạn muốn. Sau đó dành một chút thời gian mỗi ngày để luyện những bài tập đó cho đến khi bạn thật thành thạo.

Luyện tập không chỉ tạo nên sự hoàn hảo. Luyện tập còn tạo nên năng lực, sự tự tin, rèn mạch, chắc chắn và thành công.

8

Nhận Lời Khuyên Đúng

Như tôi từng nói, không có cái gì thay thế được kinh nghiệm, và có hai cách để bạn có thêm kinh nghiệm. Một là bước ra ngoài và bắt tay vào việc, hai là xin kinh nghiệm của người khác! Có lẽ học hỏi từ sai lầm và thành công của người khác sẽ đỡ tốn kém cho bạn hơn nhiều! Chúng ta luôn có những lúc cần sự dẫn dắt, và bạn cần phải luôn sẵn sàng để tiếp thu kiến thức của người khác và can đảm ứng dụng nó vào cuộc sống của chính bạn để đạt được thành công. Tuy nhiên, vì một lý do nào đó, nhiều người gặp vấn đề với việc nhận lời khuyên. Họ cứng đầu đi theo cách của riêng mình bất chấp kết quả.

Milton Dicus, người cố vấn cho biên tập viên đáng tin cậy và thông thái của tôi trong cuốn sách này, Micheal Levin, nói rằng: “Những kẻ độc tài có dám nịnh thân chỉ biết vâng dạ, còn lãnh đạo giỏi thì có cố vấn.” Nói cách khác, những kẻ chuyên quyền không bao giờ nhận lời khuyên từ ai, và bất cứ ai ngu ngốc dám đưa ra một lời khuyên thật lòng cho một kẻ độc tài như vậy chỉ tự tìm đường chết. Ngược lại, một người lãnh đạo giỏi là người sẽ tìm kiếm lời khuyên khôn ngoan từ người khác.

Gavin De Becker là một trong những cố vấn an ninh hàng đầu trên thế giới. Ông đã viết một cuốn sách tên là *The Gift of Fear* (tạm dịch: Món quà mang tên Nỗi sợ). Trong đó, ông nói rằng con người chúng ta chỉ xét lại bản thân khi chúng ta đúng. Còn khi sai, chúng ta trở nên cứng đầu và không thềm nghe lời khuyên từ bất kỳ ai! Bài học ở đây là khi chúng ta cảm thấy hoàn toàn chắc chắn về vị trí của mình và không cần sự dẫn dắt từ người khác, đó chính là lúc chúng ta cần lời khuyên nhất!

Trong cuốn sách *Team of Rivals* (tạm dịch: Đội quân Đối thủ), Doris Kearns Goodwin chỉ ra sự khiêm tốn tốt bậc của Abraham Lincoln khi

mời những người từng phản đối ông mạnh mẽ nhất trong lúc tranh cử Tổng thống làm cố vấn cho mình, bởi vì ông biết họ là những người có trí tuệ tài giỏi có thể chia sẻ với ông bất chấp những điều họ từng nói về ông. Thực sự phải can đảm và khiêm tốn tới mức nào mới có thể tìm kiếm lời khuyên, đặc biệt là lời khuyên từ những người đã từng là đối thủ của mình cơ chứ?

TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI BIẾT KHAI THÁC CẢ LỜI KHUYÊN

Chúng ta cần phải trở thành những người “khai thác” lời khuyên giỏi và biết rằng việc nghe lời khuyên của người khác có cả mặt lợi và mặt hại. Giống như việc khai thác vàng vậy. Hầu hết những chất được lấy ra từ mỏ vàng không đáng giá cho tới lúc chúng được nghiền nát, sàng lọc, và gột rửa. Sau đó, chúng ta mới thu được vàng. Lời khuyên tốt cũng giống như vàng và có giá trị trong thời gian. Nhưng có rất nhiều lời khuyên cần được loại bỏ như những mảnh đá thừa và bùn trong quá trình khai thác vàng. Những lời khuyên tệ hại có thể ảnh hưởng tiêu cực đến cuộc đời bạn và đẩy bạn vào một con đường mà bạn không nên đi.

Tôi đã tìm và xin tư vấn từ những người có đạo đức và coi trọng tri thức giống tôi. Rất nhiều cố vấn của tôi là những người đứng đầu trong các lĩnh vực chuyên môn của họ. Nếu bạn muốn nhận những lời khuyên giá trị, bạn cần tìm đến những người giỏi nhất. Tôi từng nhờ Fred Smith làm cố vấn cho tôi sau khi gặp ông một vài lần trong các buổi họp và chứng kiến cách ông xử lý mọi vấn đề một cách công bằng và chính trực hiếm thấy.

Nếu bạn mời ai đó làm cố vấn cho mình và họ không thể cho bạn lời khuyên, họ sẽ cho bạn biết. Họ sẽ cảm thấy vinh dự khi nhận được lời mời của bạn, và trong hầu hết các trường hợp, sẽ đồng ý cho bạn lời khuyên đủ để dẫn bạn đi theo đúng hướng.

Khi còn nhỏ, Victor Serebriakoff nhận được một lời khuyên tệ hại từ một trong những người giáo viên có ảnh hưởng lớn đến cuộc đời ông.

Năm Victor 15 tuổi, người giáo viên bảo ông rằng ông sẽ chẳng bao giờ hoàn thành được bậc học cấp 3. Lời khuyên cho Victor lúc đó là hãy bỏ học và đi học nghề hoặc buôn bán gì đó. Victor đã tin lời người giáo viên kia, và dành mười bảy năm tiếp theo để làm thuê lặt vặt và tin rằng mình đúng là một “kẻ ngu dân” như ông thầy đã nói.

Khi Victor bước vào tuổi ba mươi, ông vô tình làm một bài IQ test và nhận ra rằng mình không hề “ngu dân”. IQ của ông là 161! Ông đã lập tức sống đúng theo tố chất thiên tài của mình và trở thành một nhà văn, cho ra đời nhiều bằng sáng chế và đạt được nhiều thành công trong kinh doanh. Ông cũng trở thành một trong những lãnh đạo của tổ chức Mensa (dành cho những người có IQ trên 140). Câu chuyện này cho thấy một lời khuyên tệ hại đã khiến Victor bỏ lỡ tiềm năng của mình trong 17 năm!

Những lời khuyên hữu ích thì có tác dụng ngược lại. Tôi đã từng kể câu chuyện lời khuyên hữu ích của P. C. Merrel đã thay đổi cuộc đời tôi như thế nào. Ông nói với tôi rằng tôi có thể trở thành một nhà vô địch nếu tôi làm việc chuyên cần và tin tưởng rằng tôi có thể hoàn thành mục tiêu của mình. Lời khuyên đó đã dẫn tới những điều tôi đã nói và làm từ đó tới giờ. Có nhiều người khác đã cho tôi những lời khuyên thay đổi cuộc đời tôi. Tôi đã in ảnh họ và treo lên tường trong văn phòng tôi và đặt tên cho nó là *Bức tường lời khuyên*. Mỗi người trên bức tường đều đã cho tôi những lời khuyên tuyệt vời mà tôi đã nhận lấy và dùng để phát triển đời sống tinh thần, vật chất, gia đình và công việc của mình. Bạn đừng nghĩ rằng tất cả những lời khuyên tôi nhận được đều hoàn hảo, tôi cũng phải thú nhận rằng tôi đã từng nhận được những lời khuyên sai và kết quả cũng vậy – thậm chí là rất tệ hại! Tôi nói vậy để bạn biết rằng tôi nhận được cả lời khuyên tốt và không tốt, và qua thời gian tôi đã học được cách phân biệt chúng. Tôi biết cách nhận ra những người sẽ đưa ra lời khuyên tốt (họ thường được gọi là cố vấn, hay ngày nay được gọi là huấn luyện viên) và tôi sẽ nói cho bạn

cách để nhận ra điều này. Tôi đã tìm ra bảy đặc điểm đáng tin cậy của những người cố vấn tốt, và khi bạn nhận lời khuyên từ ai, hãy đảm bảo họ có càng nhiều đặc điểm này càng tốt.

BẢY ĐẶC ĐIỂM CỦA NHỮNG CỐ VẤN TỐT

Họ có nhân phẩm tốt

Lời khuyên tốt cũng giống như một loại quả ngon. Cá nhân tôi rất thích ăn đào. Chỉ cần nghĩ về vị thơm ngon của một trái đào vừa mới được hái xuống cũng đủ làm tôi chảy nước miếng. Nhưng nếu trong quá trình ăn quả đào đó, tôi phát hiện ra một vài con sâu hay chỗ thối, trải nghiệm sẽ khác hẳn. Lời khuyên cũng vậy. Nếu cố vấn của bạn có nhân cách tốt, nhận lời khuyên từ họ sẽ là một trải nghiệm tuyệt vời. Nếu họ có vấn đề về nhân cách, lời khuyên của họ có thể dẫn tới những trải nghiệm tệ hại. Nhân phẩm là tổng thể của một con người, và là kết quả của những thói quen hằng ngày mà người đó xây dựng nên. Nó phản ánh độ trung thực, đáng tin cậy và có thể tin tưởng được của người đó. Một người có nhân phẩm tốt sẽ giữ lời và mong muốn điều tốt nhất cho người khác. Họ không ích kỷ và tư lợi cho mình. Bạn có thể thấy tại sao có thể và nên nghi ngờ lời khuyên từ một người có nhân phẩm không tốt. Tôi vẫn luôn nói rằng năng lực sẽ đưa bạn lên đến đỉnh cao, nhưng bạn cần nhân phẩm để giữ vững vị trí đó!

Nhân phẩm tốt làm một người trở nên đáng tin và có thể nhờ cậy được. Bạn cần những người như vậy làm cố vấn cho mình. Người ta từng hỏi J. P. Morgan vật thể chấp ngân hàng đáng giá nhất là gì. Ông đã trả lời mà không hề chần chừ “Nhân phẩm”.

William Lake đã nói: “Một trong những bài học quan trọng nhất mà bạn có thể học từ kinh nghiệm là, nhìn chung, thành công phụ thuộc vào nhân phẩm nhiều hơn là tài năng hay tiền bạc.” Vì vậy, khi tìm kiếm một cố vấn tốt, hãy kiểm tra nhân phẩm của họ trước.

Họ đặt hàng nhiều lần thành công

Nhận lời khuyên từ người chưa từng thành công là một chiến lược

sai lầm. Bạn có thể học từ lỗi của người khác nhưng nếu bạn muốn được tư vấn về những điều tích cực bạn cần làm để thành công, hãy tìm lời khuyên từ những người đã và đang thành công. Nếu bạn muốn biết cách để chiến thắng trong việc gì, hãy nói chuyện với chính những người đã từng chiến thắng trong đúng việc đó. Tôi biết điều này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng đôi lúc cũng khó mà xác định được xem một người đã từng thực sự thành công chưa. Nhìn chung tôi khá nghi ngờ những người đánh trống khua chiêng để khoe khoang và thuyết phục tôi về thành công của họ. Tôi đang nói về kiểu người mà luôn khoe khoang về việc quen biết ai đó hay đã làm những điều tuyệt vời này kia. Thành công tự phong không phải là một thước đo đáng tin cậy để xác định độ thành công của một người.

Những người thành công thường không cần phải quảng bá về bản thân. Bạn sẽ nghe về thành công của họ qua người khác, và bạn sẽ thấy thành công đó khi bạn tìm hiểu về cuộc sống cũng như hoàn cảnh của những người này. Điều này có nghĩa bạn cần phải tìm hiểu về một người kỹ càng trước khi nhận lời khuyên từ họ.

Qua nhiều năm, chúng tôi đã học được tầm quan trọng của việc kiểm tra kỹ lý lịch và đào sâu tìm hiểu xem một người có thực sự tốt nghiệp từ trường đại học được ghi trong đơn xin việc của họ hay không. Tôi từng ngạc nhiên vì số lượng công việc mọi người giấu nhem không viết vào đơn xin việc và bên ngoài năng nổ của một người có thể dễ dàng khiến bạn nghi ngờ những thông tin tiêu cực bạn tìm hiểu được về người đó. Bạn rất dễ có cảm tình tức thì với một ứng viên rồi phát hiện ra bạn chỉ đang cố gắng bào chữa cho việc thuê một kẻ không hoàn toàn trung thực trong bài phỏng vấn xin việc.

Hãy nhìn vào những chứng cứ. Nếu bạn đang nhận lời khuyên hoặc nghĩ đến chuyện làm việc với một người và bạn nhận ra rằng họ đã không trung thực khi nói về chính mình, hãy biết rằng đó là một lỗi tính cách mà họ sẽ khó lòng thay đổi. Quan trọng là phải nhìn xuyên qua lớp

bê mặt của những điều người khác nói về chính họ.

Facebook đã giúp nhiều người nhận ra sự thật cay đắng này! Những hành động và bức ảnh vui vẻ và ngốc nghếch của một thanh niên năm 20 tuổi có thể làm anh ta mất một cơ hội việc làm về sau. Những nhà tuyển dụng thông minh ngày càng chú ý đến Facebook và các phương tiện mạng xã hội khác để đưa ra quyết định tuyển dụng.

3H ọc lành ững người biết lắng nghe

Bạn từng nghe câu nói này chưa “Chúa ban cho chúng ta hai tai và một cái miệng là có lý do”? Bạn có biết là bạn chẳng học được điều gì khi đang thao thao bất tuyệt không? Điều đó nghe có vẻ hài hước vì bản thân tôi là người thường xuyên nói ở một tốc độ trung bình 250 từ/phút, cao điểm là 400 từ/phút, nhưng đó là sự thật.

Bạn có thể không biết rằng tôi là một người biết lắng nghe khá tốt, và những điều tôi học hỏi từ việc lắng nghe đã cho tôi tư liệu rất quý giá cho bài nói của mình trong những năm qua. Tôi rất thích và cố dành nhiều thời gian lắng nghe những người thông minh nói chuyện. Tôi luôn mang theo một cuốn sổ tay và bút để viết lại những thông tin hay mà tôi được nghe.

Người cố vấn/huấn luyện viên của bạn cũng nên là một người biết lắng nghe. Một nhà thông thái từng nói: “Nói là sẻ chia còn lắng nghe là quan tâm.” Bạn muốn người cố vấn của mình quan tâm đến bạn và thành công của bạn, vì vậy họ cần phải biết lắng nghe để hiểu bạn, những điều bạn cần và cách để giúp bạn. Một người huấn luyện viên tốt là một người biết khích lệ, và để làm một người khích lệ giỏi, bạn phải có kỹ năng lắng nghe tốt.

Không khó để nhận ra một người lắng nghe giỏi. Họ nhìn vào mắt bạn thật lâu, và nét mặt họ thể hiện sự hứng thú với điều bạn đang nói. Họ không đảo mắt nhìn quanh phòng. Họ không nhắn tin hay trả lời email. Nếu chuông điện thoại rung khi họ đang nói chuyện quan trọng với bạn, họ lờ cuộc gọi đi. Những người biết lắng nghe cũng thích học

hỏi từ người khác, và họ biết bước đầu tiên trong quá trình học hỏi đó là ngậm cái miệng lại và mở đôi tai hết cỡ.

4H ọc làng ở i giới ra quyết định

Mọi người thường suy nghĩ rất ít khi ra quyết định, và điều này làm tôi ngạc nhiên. Chúng ta thường không tính đến chuyện ra quyết định như thế nào, tại sao ra quyết định đó, và khi nào ra quyết định. Mọi người đều biết phải suy nghĩ nghiêm túc về những quyết định như kết hôn, sinh con hay chấp nhận một công việc khiến họ phải sống xa gia đình, nhưng họ rất ít khi nghĩ về quá trình thực sự của việc ra quyết định và cơ sở để có những quyết định đúng đắn. Sẽ mất thời gian để học cách luôn đưa ra các quyết định đúng đắn, bởi vì các quyết định đúng đắn đòi hỏi một lượng trí tuệ nhất định. Đó là lý do tại sao người giỏi ra quyết định sẽ cho bạn những lời khuyên mà bạn có thể tin tưởng.

Những người cố vấn và huấn luyện viên xuất sắc biết cách ra quyết định và lựa chọn đúng đắn bởi vì họ đã tích lũy được nhiều trí tuệ trong suốt quãng đời của họ. Làm thế nào để bạn có được tri thức, và nó ảnh hưởng gì đến quá trình ra quyết định? Bạn có thể có thêm tri thức bằng cách học hỏi kiến thức và áp dụng kiến thức đó vào cuộc sống hằng ngày. Những sự kiện hằng ngày trong cuộc sống chứa đầy quyết định, và những lựa chọn này sẽ tạo ra kết quả cuộc đời của chúng ta. Loại kiến thức sẽ tạo ra trí tuệ là những thông tin đúng và chính xác. Thông tin sai lệch thì không phải kiến thức thực, và bởi vì nó sai lệch, nó không mang lại trí tuệ. Rất nhiều người tiếp nhận thông tin sai lệch, tưởng rằng nó là đúng rồi ra những quyết định sai lầm dựa trên những thông tin đó.

Những người có thể ra quyết định đúng có khả năng kiểm chứng thông tin họ nhận được và loại bỏ những phân sai lệch. Khả năng này dẫn tới kỹ năng ra quyết định tốt. Đây chính là kiểu người mà bạn muốn họ làm cố vấn và huấn luyện viên cho mình. Những người giỏi ra

quyết định có thể giúp bạn phát triển kỹ năng kiểm định thông tin sai lệch và loại bỏ nó. Khi bạn có kỹ năng này, bạn cũng sẽ trở thành một người giỏi ra quyết định.

5H Ộ NỖS Ự THẬT Ể CẢ KHI NÊN ẠN TỔN THƯƠNG

Một người huấn luyện viên tốt quan tâm đến việc cho bạn thông tin đúng mà bạn cần thay vì lo lắng về việc làm mất lòng bạn hay làm bạn tổn thương. Rốt cục, bạn không tìm kiếm lời khuyên chỉ để được ca ngợi hay khen thưởng (mặc dù với vài người thì đúng là vậy). Một người cố vấn tốt phải thành thực với chính họ và người khác, và bạn không nên xin lời khuyên từ những người thiếu phẩm chất này.

Một trong những cố vấn tuyệt vời nhất tôi có trong cuộc đời mình chính là mẹ tôi, và bà luôn có quan điểm mạnh mẽ về việc nói sự thật. Bà cũng dạy tôi tầm quan trọng của tính chính trực, niềm tin, nỗ lực, trách nhiệm, tình yêu và sự cam kết. Bà chính là hình mẫu lý tưởng đầu tiên và vĩ đại nhất để tôi noi theo. Bà có nhiều nhận định về cuộc đời mà tôi còn nhớ rõ tới mức có thể hồi tưởng lại như đang nghe bằng chính giọng của bà. Về việc nói sự thật, tôi như vẫn nghe lời mẹ dặn: “Hãy nói sự thật và luôn nói sự thật, bất chấp cái giá của nó, vì những kẻ nào che giấu việc làm sai trái của mình tức là vẫn đang làm điều sai trái.” Sau đó mẹ tôi sẽ đập tay xuống bàn và nói: “Nếu một người phát hiện ra lời con nói là giả dối, anh ta sẽ sớm biết rằng nhân cách của con cũng vậy!” Đó chính là loại lời khuyên bạn cần để thành công trong cuộc sống và công việc.

6H Ộ CÁCH ỨNG ỬI QUAN HỆ CÁ NHÂN TỐT ĐẸP

Không có gì nói lên về một con người nhiều bằng chất lượng các mối quan hệ của anh ta. Khi bạn thấy một người có quan hệ tốt đẹp với gia đình và bạn bè lâu năm của anh ta, điều đó đồng nghĩa với việc người đó đã làm nhiều điều đúng đắn. Người cố vấn tốt không ngại đầu tư thời gian và kiến thức cho bạn vì chính họ đã từng xây dựng được những mối quan hệ trên nên tăng quan tâm và giúp đỡ người khác.

Đáng tiếc, ngày nay những người cố vấn tốt như vậy khó tìm hơn xưa. Việc mất khả năng duy trì tốt các mối quan hệ càng ngày càng nghiêm trọng hơn trong 30 năm qua. Xã hội Mỹ hiện đại đang trở nên thô lỗ và vị kỷ hơn bao giờ hết, triết lý đằng sau nó đã biến thành: “Hoan hô cho tôi, quỷ tha ma bắt anh đi, tôi sẽ làm theo cách của tôi. Tôi sẽ chiến thắng bằng cách hăm dọa người khác. Tôi sẽ nhắm tới vị trí Hạng nhất, và tôi sẽ làm nó ngay bây giờ.” Triết lý đó chính xác đang mô tả về một con người đáng thương hại. Bản thân tôi chưa bao giờ gặp một người vị kỷ nào lại hạnh phúc cả, và tôi cá là bạn cũng chưa từng.

Họ chúm ừng thành công của người khác

Tại sao bạn lại cần lời khuyên từ một kẻ vui thích khi bạn thất bại? Họ là kiểu người đến cả thiện tâm của con người cũng muốn đánh thuế! Bạn tin hay không thì tùy, có nhiều người thấy thỏa mãn khi người khác thất bại, và họ tích cực “giúp” người khác thất bại. Tôi đã từng viết về con gái út của tôi, Julie, người đã ly thân với chồng con bé, Jim. Trong tất cả những phụ nữ mà con bé quen, chỉ đúng một người khích lệ con bé hàn gắn cuộc hôn nhân của mình. Tất cả những người còn lại đã khuyên con bé dứt tiếp và quên người chồng đi. Rất may là Julie nghe theo lời khuyên của người bạn đã khích lệ kia, và vào năm 2011, con bé và Jim đã tổ chức lễ kỷ niệm kết hôn năm thứ 28. Thành công của hai đứa trong việc hàn gắn hôn nhân đã truyền cảm hứng cho nhiều người khác, và mỗi khi Julie và Jim gặp một ai đó đang suy tính chuyện ly dị, chúng tôi khích lệ và khuyên cặp đôi họ hãy cố gắng và vượt qua những vấn đề chung. Chúng tôi muốn người khác cũng có thể thành công vượt qua các vấn đề và trở ngại như chúng tôi đã từng.

Bạn không muốn trở thành một SNIOP (người dễ dàng bị ảnh hưởng tiêu cực bởi người khác). Hãy đối mặt với sự thật, những người khác không thể khích lệ bạn theo đuổi tâm nhin và giấc mơ của bạn và kể cho bạn những điều họ không tin bạn có thể làm/đạt được chính là những ảnh hưởng tiêu cực. Hãy tránh xa những kẻ như thế càng nhanh

càng tốt, bởi vì họ không mong muốn điều tốt nhất cho bạn. Thay vào đó, hãy tìm kiếm lời khuyên từ những người biết chúc mừng thành công của người khác. Họ là những cổ vũ viên bẩm sinh và thực sự vui thích khi nhìn thấy người khác thành công.

Nếu tất cả cổ vũ và huấn luyện viên của bạn có đủ bảy đặc điểm mà tôi vừa chia sẻ trên thì đúng là lý tưởng. Đó là lý do tại sao Jim Rohn từng nói: “Mỗi người nên có ít nhất sáu cổ vũ.” Hãy chọn những phẩm chất tốt nhất của họ và áp dụng chúng trong chính cuộc đời của bạn, xây dựng những tố chất còn lại và dùng chúng để giúp bạn trở thành người chiến thắng như định mệnh của bạn. Bạn sẽ không muốn nhận lời khuyên của bất cứ ai mà không có bảy đặc điểm mà chúng ta đã bàn tới! Đừng tìm kiếm người nói với bạn điều bạn muốn nghe. Hãy tìm người sẵn sàng chia sẻ trí tuệ của họ cho bạn một cách thành thực, bởi vì họ muốn bạn thành công như chính họ đã từng thành công.

Sẵn sàng tìm kiếm lời khuyên mà bạn cần là một trong những kỹ năng tuyệt vời nhất bạn có thể học được trong cuộc sống. Không ai trên đời có tất cả thông tin và kỹ năng họ cần để tối ưu hóa tiềm năng của họ. Chúng ta đều cần sự giúp đỡ và hỗ trợ từ người khác theo một cách nào đó. Thực ra, sẽ cực kỳ khó tìm được điều gì bạn làm mà lại không cần người khác giúp đỡ. Nếu bạn có một công việc, ai đó phải thuê bạn. Nếu bạn lái xe, ai đó phải cho bạn vay tiền để mua nó. Nếu bạn sở hữu một ngôi nhà, ai đó đã cho bạn trả góp. Nếu bạn có một người vợ tuyệt vời, cô ấy phải đồng ý trở thành bạn đời của bạn. Tôi nghĩ bạn hiểu ý tôi rồi. Chúng ta đều cần sự hợp tác và hỗ trợ của người khác, và lời khuyên tốt cũng là một phần của sự hỗ trợ đó. Nếu bạn muốn đạt được tiềm năng của mình, hãy nhận lời khuyên từ những người tốt. Và khi bạn thờ ơ xuyên làm điều đó, bạn đang trang bị để chiến thắng!

HÂN B A
MNG Đ ỢI CHIẾN THẮNG

Mong Đợi Chiến Thắng

Bạn đã bao giờ thử hỏi về sự khác biệt giữa người liên tục giành chiến thắng và người thất bại liên tiếp chưa? Một số khác biệt liên quan đến những năng lực họ có (hoặc không có). Một số khác liên quan đến khả năng lập kế hoạch và chuẩn bị cho chiến thắng của họ. Nhưng đa phần những khác biệt nằm ở niềm tin của họ về khả năng chiến thắng của mình! Phải làm rõ điểm này, những người thắng cuộc mong đợi chiến thắng và họ mong đợi thành công! Mong đợi chiến thắng không đơn giản chỉ là nghĩ mình sẽ thắng và có ý chí chiến thắng (mặc dù điều này là quan trọng). Mong đợi chiến thắng là một quyền lợi bạn phải giành lấy, và bạn phải làm một số điều để giành được quyền lợi này.

Có một sự khác biệt lớn giữa người làm được những điều vĩ đại và người không làm được. Những người đạt được những thành tựu vĩ đại lao động và hướng tới mục tiêu của họ mỗi ngày. Bạn thấy đấy, lập kế hoạch, chuẩn bị và mong đợi – cả ba đều phối hợp với nhau để dẫn tới kết quả chiến thắng cuối cùng. Mong đợi không phải là một cái kết, nó đơn giản chỉ là nguyên tố thứ ba trong quá trình thành công. Và nó là điều bạn phải làm và cải thiện liên tục. Ngừng lập kế hoạch, ngừng chuẩn bị, bạn sẽ ngừng chiến thắng. Đơn giản mà nói, một vận động viên cử tạ chọn chỉ nằm dài trên bãi biển trong sáu tháng không thể xuất hiện ở một cuộc thi và có quyền mong đợi chiến thắng.

Không, họ phải lên kế hoạch để chiến thắng bằng cách đặt ra mục tiêu và kế hoạch hành động. Họ phải chuẩn bị để chiến thắng bằng việc thực thi kế hoạch đó và làm việc mỗi ngày để tăng cường và rèn luyện cơ bắp của mình. Sau đó họ mới có quyền mong đợi một cơ hội chiến thắng. Một người cha/ người mẹ bỏ qua hành vi của con cái mình, không biết chần chừ con hay khen thưởng con thì không thể mong đợi rèn giũa được một con người có tính kỷ luật, biết yêu thương và

sống trách nhiệm. Cân chuẩn bị cho đứa trẻ thông qua việc đầu tư mỗi ngày, dạy dỗ chúng và hướng dẫn chúng trở thành mẫu người mà chúng có thể trở thành. Để giành được quyền mong đợi thành công (trong bất cứ việc gì bạn làm), bạn phải có một mục tiêu hằng ngày để nỗ lực thực sự, tiếp tục lên kế hoạch tốt hơn và chuẩn bị tốt hơn cho hôm nay so với hôm qua. Nếu bạn sẵn sàng trả giá bằng việc lập kế hoạch và chuẩn bị và lao động để trở thành kiểu người mà bạn muốn trở thành, thì bạn hoàn toàn có quyền mong đợi những điều mà cuộc sống có thể ban tặng bạn.

BA KHÍA CẠNH CỦA CUỘC SỐNG

Có ba khía cạnh trong cuộc sống của mỗi người cần được chăm sóc và rèn giũa mỗi ngày nếu bạn hi vọng giành được quyền mong đợi chiến thắng. Khía cạnh thứ nhất là về tinh thần, khía cạnh thứ hai là về tâm lý, và khía cạnh thứ ba là về thể chất. Ba khía cạnh này tách biệt nhưng hỗ trợ cho nhau để tạo nên chính thể một con người. Nếu bạn lãng quên bất cứ khía cạnh nào trong quá trình lập kế hoạch và chuẩn bị, bạn sẽ hạn chế quyền được mong đợi chiến thắng của mình.

Khía cạnh Tinh thần

Khía cạnh tinh thần là quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn, nhưng cũng là khía cạnh thường bị lãng quên nhất. Nó quan trọng tới mức tôi có thể tự tin nói rằng điều kiện tinh thần của bạn chính là yếu tố quyết định toàn bộ con người bạn trong tương lai. Vì thái độ của chúng ta xuất phát từ chính tâm hồn ta, và thái độ của bạn sẽ quyết định "cao độ" của bạn trong đời... Độ sâu của tâm hồn sẽ quyết định độ cao của chiến thắng.

Vì thế độ của chúng ta xuất phát từ chính tâm hồn ta, và thế độ của bạn sẽ quyết định cao độ của bạn trong đời. Độ sâu của tâm hồn sẽ quyết định độ cao của chiến thắng.

** Tôi đã đọc hoặc hiểu điều gì đó về điều này với một ai đó.*

Làm sao tôi dám chắc điều này là thật? Trước khi tôi bắt đầu tập

trung vào đời sống tinh thần của mình, tôi khán kiệt và nợ nần. Tôi từng có những thời kỳ thành công ngăn ngủi nhưng không thể duy trì chúng và xây dựng được điều gì ý nghĩa. Sau khi tôi phát hiện ra nhu cầu tinh thần của mình và bắt đầu nghiêm túc với đức tin của mình, mọi chuyện đã thay đổi. Sự nghiệp diễn thuyết của tôi cất cánh và mọi thứ trong đời tôi bắt đầu có một mục đích sâu sắc và ý nghĩa hơn.

Tại sao tinh thần của bạn lại quan trọng đến vậy? Rất đơn giản. Sâu thẳm bên trong, bạn là một sinh vật tinh thần và có những chỉ dẫn cụ thể để vận hành công cụ (cuộc đời) của bạn. Nhiều người tin rằng con người chỉ thông minh hơn động vật, nhưng điều này không hoàn toàn hợp lý, dựa trên những sự thật đã được quan sát và lịch sử loài người. Sự khác biệt giữa con người và động vật là cực lớn. Động vật bị điều khiển và chi phối bởi hai yếu tố: sinh tồn và sinh sản. Con người đã phá vỡ khuôn mẫu này bởi vì hành vi của chúng ta được chi phối bởi niềm tin của chính ta về thứ chúng ta cần. Niềm tin của chúng ta sẽ điều khiển suy nghĩ của ta, suy nghĩ của ta tạo ra cảm xúc và ảnh hưởng đến lựa chọn của ta, và lựa chọn của ta quyết định điều chúng ta làm và cách chúng ta sống. Theo đó, con người chủ yếu bị chi phối và điều khiển bởi đức tin (điều họ tin theo).

Con người có một nhu cầu cơ bản và sâu sắc được hy vọng và yêu thương. Con người sống theo những lý tưởng và nguyên tắc trừu tượng. Con người dành cả cuộc đời tìm kiếm những thứ khiến họ “hạnh phúc” và cho họ an nhiên và bình an từ bên trong tâm hồn. Động vật thì không.

Những phẩm chất và nhu cầu trừu tượng này tách con người ra khỏi thế giới động vật và thêm một khía cạnh vào sự tồn tại của con người. Đó là những phẩm chất tinh thần, không phải đặc điểm sinh học. Vào thời Chúa Giê-su còn tại thế, Ngài đã công nhận điều này và nói rằng chúng ta có khả năng đạt tới và nhận lấy cuộc sống vĩnh cửu. Một cơ thể sinh học sẽ không tồn tại mãi mãi. Tất cả các loài sinh vật đều chết

đi, bởi vì cơ thể vật chất cuối cùng cũng sẽ lụi tàn hoặc bị hủy hoại. Chỉ có phân tinh thần của con người có khả năng vượt qua cái chết của cơ thể sinh lý. Nếu bạn tin bạn là một sinh vật tinh thần và cao cấp hơn một loài vật, bạn cần phải bắt đầu nuôi dưỡng khía cạnh tinh thần của mình và vận hành công cụ tâm linh theo đúng cách mà nó cần được vận hành. Đó là thờ ơ thức căn bản nhất. Khi bạn mua một chiếc xe, bạn có bản hướng dẫn giải thích chi tiết cách để chăm sóc chiếc xe, giữ nó ở điều kiện tốt nhất, và phải làm gì khi nó hỏng hóc. Nếu bạn tuân thủ theo lịch trình bảo trì trong hướng dẫn, xe của bạn sẽ vận hành trơn tru và hiệu quả trong nhiều năm.

Giống như vậy, chúng ta cần phải hiểu cách chăm sóc và nuôi dưỡng công cụ tinh thần của mình. Vì đời sống tinh thần là một yếu tố trọng tâm trong sự sống của chúng ta, duy trì một đời sống tinh thần tốt nhìn chung sẽ tạo ra một cuộc sống tốt hơn. Nếu không, bạn sẽ kết thúc cuộc đời mình và suy nghĩ không khác gì một loài động vật!

Khả năng Tâm ý

Bộ óc con người là một cỗ máy đáng kinh ngạc, và nó cần phải được chăm sóc và chú ý. Sự thật là suy nghĩ của bạn quyết định con người bạn, và bạn nghĩ thế nào thì bạn sẽ trở thành thế đó. Nếu bạn muốn thay đổi cuộc đời bạn, bạn phải thay đổi những điều tâm trí bạn tiếp nhận! Nói theo cách khác, nếu bạn muốn trở thành người chiến thắng, bạn phải suy nghĩ như một người chiến thắng!

Khả năng tâm lý của chúng ta được bộ não che chở, và nếu bạn coi bộ não của bạn như một cơ bắp, bạn sẽ thấy tầm quan trọng của việc luyện tập hằng ngày và giữ cho nó ở điều kiện tốt nhất. Bài tập tốt nhất cho bộ não (và tâm trí) bạn là bắt nó phải suy nghĩ! Suy nghĩ nghe có vẻ dễ, nhưng loại suy nghĩ mà tôi đang nói tới đòi hỏi bạn phải nỗ lực. Hãy quay lại với khái niệm cơ bắp, và tôi tin bạn sẽ hiểu được hết những điều tôi đang nói.

Khi bạn đến phòng tập gym để rèn luyện cơ thể, một huấn luyện

viên tốt sẽ nói cho bạn rằng bạn cần thiết kế một chương trình luyện tập để tăng cường hệ hô hấp (tim và phổi) và tăng cơ bắp. Cải thiện hệ hô hấp sẽ giúp kéo dài nhịp tim của bạn lâu hơn. Mỗi ngày, mục tiêu là tập trên máy chạy bộ hay máy tập leo cầu thang lâu hơn một chút. Bạn có thể bắt đầu bằng một vòng tập 10 phút trở lại khi bạn hết sức, nhưng chẳng bao lâu sau bạn sẽ dễ dàng tập được 30 phút thậm chí là một tiếng với một tốc độ càng ngày càng nhanh. Nếu bạn từng tập theo kiểu cardio, bạn sẽ biết rằng lúc bạn bắt đầu kiệt sức thì cảm giác khá khó chịu, nhưng khi bạn vượt qua được cơn đau, sức chịu đựng của bạn sẽ tốt hơn.

Việc tăng cơ bắp cũng sẽ đau và mệt mỏi, bởi vì các mô trong cơ được tăng dần thông qua việc nâng tạ lặp đi lặp lại với mức tạ ngày một nặng hơn. Điều thú vị về việc tăng cơ bắp là bạn không thấy đau khi tập. Cơn đau là một hệ quả tất yếu vì các cơ bị kéo giãn trong quá trình luyện tập và các cơ mới khỏe mạnh hơn bắt đầu được sinh ra. Trong trường hợp này, câu nói “no pain, no gain” (không đau thì không đạt được điều gì) hoàn toàn đúng. Nếu nhìn từ góc độ cân phải luyện tập hằng ngày, việc luyện tập cho não bộ cũng tương tự như vậy. Cơn đau của việc rèn luyện bộ não mỗi ngày có thể vì đến từ việc phải suy nghĩ theo những cách có thể khiến bạn khó chịu.

Để rèn luyện bộ não thành công và thử thách nó suy nghĩ, bạn cần làm hai việc mỗi ngày. Việc đầu tiên là liên tục tiếp thêm thông tin mới mà bộ não có thể xử lý. Những thông tin mới sẽ được tiếp thu qua việc lắng nghe và quan sát. Nó cũng có thể được tiếp thu qua việc đọc. Vì vậy bước đầu tiên trong việc rèn luyện bộ não là dành một ít thời gian mỗi ngày để tiếp thu thông tin mới thông qua việc đọc các tài liệu hay hoặc nghe những thông điệp từ những người sở hữu kiến thức mà bạn không có. Đó là lý do tại sao trường “Đại học Ô tô” (nghe bằng trên đường đi làm) lại là một cách hiệu quả để tiếp thêm thông tin mới.

Mục tiêu thứ hai trong việc rèn luyện bộ não là xử lý tất cả những

thông tin mới mà bạn có được và ứng dụng chúng vào cuộc đời bạn. Điều này xảy ra khi bạn nghĩ về tất cả những điều bạn đã học và ép bản thân phải sử dụng thông tin đó để thiết lập những mục tiêu kéo bạn ra khỏi vùng an toàn của mình và có những hành động mới để tạo ra khác biệt trong cách bạn sống. Bởi vì thông tin ngày nay có sẵn ở mọi nơi, nhiều người tin rằng họ bị quá tải thông tin. Họ có nhiều thông tin hơn khả năng sử dụng của họ và họ đầu tư ít thời gian và công sức vào quá trình suy nghĩ về cách ứng dụng những điều họ học được trong cuộc sống. Vì lý do này, chúng ta cân nhắc hai trong chương trình rèn luyện não bộ: dành thời gian yên tĩnh một mình để suy nghĩ và thiền định. Trong thời gian yên tĩnh này bạn nên tập trung vào những ý tưởng, giải pháp mới và sáng tạo cho những vấn đề bạn gặp phải.

Hãy tận dụng thời gian này để mở rộng tư tưởng chính xác về những kết quả bạn mong muốn trong các khía cạnh công việc và đời sống cá nhân của bạn.

Người bạn - cố vấn Fred Smith đã gợi ý cho tôi về sự cần thiết của một khoảng thời gian yên tĩnh mỗi ngày và tôi đã thay đổi khá nhiều lịch trình hằng ngày của mình. Cái hay là nó cũng liên quan trực tiếp đến chế độ luyện tập mỗi ngày của tôi. Trong nhiều năm tôi đã chạy, đi bộ mỗi ngày theo lời khuyên của một người bạn - bác sĩ Kenneth Cooper. Trước khi Fred Smith gợi ý về việc dành thời gian an tĩnh mỗi ngày chỉ để suy nghĩ và thiền định, tôi có thói quen nghe băng mỗi khi chạy hoặc đi bộ. Sau lời gợi ý của Fred, tôi nhận ra rằng tôi có thể dùng thời gian đi bộ và chạy của mình để tập trung suy nghĩ. Tôi có thể nói cho bạn rằng khi tôi bắt đầu làm vậy, những ý tưởng sáng tạo nhất của tôi cũng bắt đầu xuất hiện. Tuy nhiên, bất kể bạn tìm và phân bổ thời gian như thế nào, hãy đảm bảo rằng bạn có dành thời gian mỗi ngày để yên tĩnh và suy nghĩ. Có thể là vào sáng sớm, trong ngày hoặc đêm muộn. Bạn có thể đi bộ, ngồi hoặc nằm xuống, nhưng bạn cần có một lịch trình suy nghĩ cụ thể. Nghĩ về những dự án và vấn đề bạn đang giải

quyết và khám phá cách có thể ứng dụng những thông tin mới bạn đã học được trong những tình huống đó. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình không chỉ sáng tạo hơn mà còn năng suất hơn tức thì.

Khía cạnh Thể chất

Có vẻ như tôi đã nói rất nhiều về khía cạnh thể chất trong những phân bản về rèn luyện bộ não, và đúng là thế. Nhưng khía cạnh thể chất không chỉ bao gồm luyện tập. Trí tuệ và tinh thần là nét độc đáo của con người trong thế giới tạo hóa, nhưng chúng cần một cơ thể sinh học để tồn tại. Bạn có thể có trí tuệ vĩ đại nhất trên thế giới và bạn có thể có một tinh thần lành mạnh, nhưng nếu bạn bỏ bê cơ thể của mình, chính bạn sẽ thu hẹp và hạn chế mức độ hiệu quả và thành công của bạn.

Tôi không nói những người có hạn chế về thể chất sẽ không thể thành công. Có hàng ngàn người khuyết tật vẫn làm những việc phi thường mỗi ngày và truyền cảm hứng cho người khác. Ví dụ, tổ chức Achilles Quốc tế giúp các vận động viên khuyết tật, bao gồm người mù, điếc, liệt hai chi, liệt một chi có cơ hội tham gia cuộc chạy đua marathon thành phố New York và các sự kiện khác trên thế giới. Những người thi đấu với sự hỗ trợ của tổ chức Achilles Quốc tế đã thể hiện một sức chịu đựng và can đảm mà hầu hết những người khỏe mạnh không thể có được.

Ý tôi là chăm sóc cơ thể của bạn hay không là một lựa chọn, và nếu bạn chọn chăm sóc cho cơ thể của bạn và giữ nó khỏe mạnh, bạn sẽ có điều kiện tốt hơn để tối ưu hóa tiềm năng và thành công của mình. Người kiếm được một triệu đô la và hủy hoại sức khỏe của anh ta trong quá trình đó thì không thể coi là thành công.

Sức khỏe quan trọng đối với bạn tới mức nào? Nếu bạn vẫn luôn có một sức khỏe tốt, thì nó quan trọng hơn bạn nghĩ rất nhiều! Có thể bạn đã từng nghe rằng sức khỏe là vốn quý nhất của chúng ta. Nhiều người đã từ bỏ sức khỏe để làm giàu. Làm vậy, họ nhanh chóng nhận ra rằng họ sẵn sàng đánh đổi tất cả của cải của mình để giành lại một phần sức

khỏe dù là nhỏ nhất của mình. Khi chúng ta còn trẻ và khỏe mạnh, chúng ta thờ ơ không coi trọng sức khỏe của mình và tin rằng chúng ta sẽ không bao giờ gặp bệnh tật, chấn thương hay tình trạng suy nhược nghiêm trọng nào khác. Khi nhiều người nghĩ về thành công, họ nghĩ ngay đến tiền bạc và những thứ tiền bạc có thể mua. Đúng là tiền có thể mua một cái giờ ngủ cho bạn, nhưng sẽ không thể cho bạn một giấc ngủ ngon. Tiền có thể mua cho bạn một ngôi nhà chứ không mua được một mái ấm. Tiền có thể mua thú vui nhưng không thể mua được hạnh phúc. Tiền sẽ không mua được cho bạn một sức khỏe tốt, nhưng sức khỏe tốt có phải là một ưu tiên trong đời bạn không? Bạn có sẵn sàng đổi chỗ với một người bị thương nặng sau một tai nạn, mất đi đôi chân để nhận được bảo hiểm 1 triệu đô la không? Nếu câu trả lời là “không” thì bạn rõ ràng coi trọng sức khỏe của bạn hơn tiền bạc!

Khi tôi còn là một chàng trai trẻ, tôi nặng hơn 90 cân và có ngoại hình quá khổ. Một ngày tôi nhận thấy rõ sự cấp thiết của việc giảm cân và chăm sóc sức khỏe của mình, dù thay đổi cách sống là rất khó nhưng nó hoàn toàn đáng công sức. Năm 2010, tôi đã kỷ niệm sinh nhật 84 tuổi của mình và tôi vẫn liên tục đi du lịch và diễn thuyết trước đông đảo khán giả. Trí nhớ ngắn hạn của tôi không còn tốt, và cơ thể tôi cũng đôi lúc mệt mỏi, nhưng tôi vẫn tận hưởng cuộc sống và những việc tôi làm. Mặc dù tôi không còn đi xa và diễn thuyết trước công chúng, nhưng tôi vẫn có thể làm được hầu hết những việc tôi vẫn làm nhờ có chế độ ăn uống và tập luyện mà tôi đã duy trì trong bốn mươi năm qua. Không thể ngăn cản quá trình lão hóa và một ngày nào đó chúng ta đều phải rời xa thế giới này và trở về với Đấng tạo hóa, nhưng chất lượng cuộc sống của một người lớn tuổi liên quan trực tiếp với cách họ chăm sóc cơ thể mình khi còn trẻ. Tôi rất biết ơn vì giờ tôi đang thừa hưởng thành quả của quyết định thay đổi lối sống của mình nhiều thập kỷ trước.

Bạn có một kế hoạch kiểm soát cân nặng và chế độ ăn uống không?

Bạn có tập luyện thể dục thể thao mỗi ngày không? Nếu bạn muốn cho tâm hồn và trí tuệ của mình một ngôi nhà tốt nhất, bạn phải làm cả hai! Tôi muốn thúc giục bạn hãy lập mục tiêu ngay hôm nay để chăm sóc và chú ý tới cơ thể bạn như nó xứng đáng được nhận.

QUYÊN MONG ĐỢI CHIẾN THẮNG

Tôi hứa rằng bạn sẽ giành được quyền mong đợi chiến thắng nếu bạn hiểu bản chất ba khía cạnh của cuộc sống. Chăm chút cho khía cạnh tinh thần, tâm lý và thể chất trong cuộc sống của bạn mỗi ngày sẽ cho bạn lợi ích về lâu về dài. Bạn sẽ trở nên tự tin hơn. Bạn sẽ thấy an bình với chính mình và người xung quanh. Bạn sẽ có nhiều năng lượng để ứng phó với thử thách trong đời và vượt qua chúng. Với tất cả những điều đang xảy ra trong cuộc đời bạn như thế, bạn sẽ giành được quyền mong đợi chiến thắng!



Sức Mạnh Của Sự Khích Lệ Và Niềm Hy Vọng

Tôi sẽ hỏi bạn một câu hỏi. Bạn có tin rằng tôi là người khá thành công trong sự nghiệp diễn thuyết của mình không? Tôi không muốn mắc cái tội khoe khoang về bản thân, nhưng sự thật là tôi đã có vinh dự được diễn thuyết trước hàng triệu người trên toàn thế giới trong suốt 40 năm qua. Tôi cũng đã viết được 30 cuốn sách, nhiều cuốn trong đó được dịch ra các ngôn ngữ khác nhau. Những thành tựu và thực tế sự nghiệp đó đã vượt xa bất cứ giấc mơ nào của tôi khi còn là một cậu bé lớn lên ở Yazoo, Mississippi trong thời Đại khủng hoảng.

Tôi sẽ hỏi bạn một câu khác. Nếu bạn có thể đưa ra một nhận định xem tôi đã làm điều gì trong sự nghiệp để có được thành công, bạn sẽ nói gì? Bạn sẽ nói đó là vì khả năng nói được 250 từ/phút có lúc lên tới 400 từ/phút của tôi? Hay bạn sẽ nói đó là do tôi đã dạy chương trình bán hàng cho nhiều nhân viên bán hàng? Hay như nhiều người từng nghĩ, bạn sẽ nói đó là vì tính cách tỏa sáng của tôi? Tôi hi vọng ít nhất một vài điều trên là đúng, nhưng thành tựu thực sự trong sự nghiệp của tôi là khích lệ được mọi người. Khi bước vào thập kỷ thứ 9 của cuộc đời, tôi thấy rõ rằng sự khích lệ và hi vọng là hai sức mạnh lớn nhất mà một người có thể trao cho người khác. Điều này đúng bởi vì sự khích lệ và hi vọng rất quan trọng trong thành công: chúng tạo nên sự tự tin và suy nghĩ, thái độ tích cực.

Sự khích lệ và hi vọng rất quan trọng trong thành công: chúng tạo nên sự tự tin và suy nghĩ tích cực

Trong sự nghiệp của tôi, tôi đã được gặp hàng ngàn người từng đọc sách, nghe băng của tôi và thấy được sự khích lệ. Trong nhiều năm, tôi đã nhận được thư của nhiều người chia sẻ sự khích lệ đó đã thay đổi cuộc đời của họ như thế nào. Họ đều có một câu chuyện giống nhau, và câu chuyện thành công của họ bắt đầu với việc được khích lệ và truyền cho

hi vọng rằng họ có thể đạt được nhiều thứ trong đời hơn họ vẫn tưởng. Tôi đã thấy và gặp những người được cứu thoát khỏi một thảm họa nhờ sự khích lệ. Nhờ được khích lệ, họ tin tưởng rằng họ có hi vọng cho một cuộc đời tươi sáng, một sức khỏe tốt, quan hệ cá nhân vững chắc và quan hệ tâm linh bền chặt hơn với Chúa. Trong một vài trường hợp, sự khích lệ có thể rất mờ ảo, và khó lòng xác định được điều gì cụ thể cho một người sự khích lệ mà họ cần. Nhưng đơn giản có thể là một người đã thay đổi hoàn toàn niềm tin cơ bản của anh ta về chính mình và để niềm tin đó nở rộ rực rỡ thành hi vọng.

HI VỌNG LÀ GÌ

Hi vọng là sức mạnh cho một người sự tự tin để đi bước ra và ử điều mới.

Để hiểu được hi vọng thực ra không hề khó. Khi bạn có hi vọng, bạn tin rằng một điều tốt đẹp sắp xảy ra trong tương lai mặc dù không có dấu hiệu nào. Hi vọng là một cảm xúc độc đáo của con người giúp họ vượt lên đau khổ, bất hạnh và tai họa. Hi vọng có sức mạnh thay đổi tâm trí và suy nghĩ của bạn, tạo ra sự lạc quan chưa từng có. Hi vọng là một phẩm chất trỗi dậy của con người có năng lực hồi sinh và cho bạn sức mạnh làm điều bạn phải làm bất chấp hoàn cảnh. Mất đi hi vọng thì chỉ còn lại sự chán nản, tù đọng và những suy nghĩ tiêu cực có thể làm tê liệt cảm xúc của bạn.

Trong cuốn sách *Confessions of a Blind Man* (tạm dịch: Lời thú tội của một tín đồ Công giáo mang Khổ đau), tôi đã chia sẻ về sự kiện khủng khiếp nhất trong cuộc đời tôi. Tôi viết cuốn sách trong đau đớn tột cùng vì con gái cả Suzan của tôi. Khi con bé mất vì bệnh xơ hóa phổi ở tuổi 46, tôi đã trải qua thời kỳ khủng hoảng nhất trong toàn bộ cuộc đời mình. Nhưng sự ra đi của con bé là một trong những câu chuyện tuyệt vời nhất về hi vọng mà tôi từng trải qua.

Trong suốt hai tuần cuối đời của Suzan, con bé đã nằm ở Khoa chăm sóc đặc biệt của Bệnh viện St. Paul ở Dallas. Gần như tất cả các bệnh

nhân trong Khoa đó đều ở trong tình trạng nguy hiểm đến tính mạng. Cả gia đình tôi đã ở bên cạnh nhau và có mặt trong khoa Chăm sóc đặc biệt suốt những ngày cuối cùng đây khó khăn của Suzan, và chúng tôi cũng có cơ hội gặp gỡ, quan sát những gia đình khác ở phòng chờ trong tình trạng chờ ng tự.

Có hai kiểu ng ở i trong phòng chờ. Kiểu thứ nhất là những ng ở i có lòng tin vào Chúa và biết rằng ng ở i thân đang đau ốm của họ cũng có lòng tin như vậy. Họ an tâm khi biết ng ở i thân yêu của họ sẽ đến một nơi tốt đẹp hơn nếu họ không qua khỏi. Những gia đình này chia sẻ nỗi lo lắng và một tình yêu chung trong hi vọng về sự an nghỉ vĩnh hằng của ng ở i thân yêu nếu họ không qua khỏi. Những gia đình này dù rất buồn nhưng không hề tỏ ra cay đắng, và bạn có thể thấy sức mạnh của niềm hi vọng trong cách họ nói chuyện và th ở ng yêu lẫn nhau.

Những ng ở i còn lại trong phòng chờ là những ng ở i không có niềm tin vào Chúa, cách nhìn và sắc mặt của họ khác hẳn. Nói theo cách khác, họ không có hi vọng gì về số phận của ng ở i thân yêu của họ sau khi chết. Nó ảnh h ở ng đến toàn bộ trải nghiệm đau khổ của họ. Rất nhiều ng ở i có cảm giác cay đắng, và những giọt n ở c mắt của họ rơi không phải vì tình yêu mà vì tức giận và phẫn uất. Thực sự rất dễ thấy sự đối lập rõ ràng giữa những gia đình có hi vọng tinh thần và những gia đình không có nó. Tôi đã đọc và nghe kể rằng những nhân viên ở viện chăm sóc đặc biệt cũng chứng kiến thái độ đối lập của những gia đình mà họ phục vụ trong những ngày cuối đời của một thành viên gia đình họ. Loại hi vọng này mang tính tâm linh và siêu phàm, nhưng chúng ta cũng có hi vọng trên trần thế có thể ảnh h ở ng đến suy nghĩ và thái độ của chúng ta. Ng ở i có hi vọng suy nghĩ khác và hành động khác so với ng ở i không có.

Tôi chia sẻ câu chuyện về sự ra đi của Suzan nhằm giúp bạn thấy hi vọng có sức mạnh như thế nào và nó có thể thay đổi thái độ của bạn ra

sao. Nếu bạn có thể tìm thấy hi vọng, dù là trong những lúc tăm tối nhất, thái độ của bạn sẽ tốt hơn, và nếu thái độ của bạn tốt hơn, bạn có cơ hội làm việc tốt hơn và khả năng thành công cao hơn. Đây là một sự thật cơ bản về tình trạng của con người.

Hi vọng là lý do một số người vẫn thành công vào thời kỳ kinh tế đi xuống trong khi những người khác rơi vào tình trạng khủng hoảng.

Hi vọng là lý do một người mất việc vẫn thức dậy mỗi ngày và chăm chỉ làm việc tìm kiếm một công việc khác. Hi vọng là lý do cha mẹ kiên nhẫn rèn giũa một đứa trẻ hư hỏng và sẵn sàng đầu tư thời gian cần thiết để dạy con thành một người có trách nhiệm. Hi vọng định hình thái độ của bạn, và thái độ của bạn quyết định "độ cao" của bạn.

Hi vọng định hình thái độ của bạn, và thái độ của bạn quyết định "độ cao" của bạn.

SỰ KHÍCH LỆ TẠO RA HI VỌNG

Sức mạnh của hi vọng là vô biên, nhưng làm sao để tạo ra hi vọng khi dường như không còn chút hi vọng nào? Câu trả lời là khi bạn được khích lệ để tin rằng có một khả năng là mọi chuyện sẽ tốt đẹp hơn, bạn sẽ có hi vọng. Ngạc nhiên thay, loại khích lệ tôi đang nói tới có thể rất đơn giản, và thỉnh thoảng nó có thể đến từ một nguyên tắc hay một câu nói duy nhất – nếu nguyên tắc hay câu nói đó “hiển nhiên đúng” – theo cách gọi của tôi. Những sự thật hiển nhiên được dựa trên thực tế, và khi bạn nghe nó, bạn biết nó là thật – và bạn không cần bằng chứng hay biện minh để bị thuyết phục. Loại sự thật này có thể rất sâu sắc và khiến bạn có một giây phút chột “à há” mà có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Tôi đã có rất nhiều giây phút “à há” như thế trong đời mình, và tôi dám chắc bạn cũng có. Tôi nhận được hàng ngàn bức thư có nội dung giống nhau như đúc trong những năm qua.

Thông thường, mọi người sẽ viết và kể cho tôi về một giai đoạn cuộc đời mà họ kém may mắn và cạn kiệt hi vọng cho tương lai. Sau đó họ

nói rằng họ đã nghe tôi nói chuyện, nghe băng của tôi hay đọc điều gì đó trong một cuốn sách của tôi đã có ảnh hưởng mạnh mẽ lên suy nghĩ và cuộc đời của họ. Những lá thư luôn chỉ ra một khái niệm hay suy nghĩ mà ảnh hưởng sâu sắc tới họ và làm thay đổi cuộc đời họ. Những ý tưởng đó giống nhau ở chỗ chúng nói lên tình trạng hiện tại của những người này và họ có thể liên hệ với nó. Họ tìm thấy sự khích lệ và hi vọng trong những điều họ nghe từ tôi. Dưới đây là một số câu trích dẫn của tôi mà mọi người nói đã giúp họ có thêm hi vọng và suy nghĩ tích cực hơn:

Tất cả điều mà một đời người và, không phải điều ngẫu nhiên.

Bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời này bạn chỉ cần cố gắng nghĩ tích cực để đạt được nó.

Cứ bạn có không qua trọng bằng cách bạn sử dụng nó để tạo nên sự khác biệt.

Chỉ có rằng tất cả điều mà một sự kiện, không phải là một cơ hội.

Bạn là người duy nhất trên Trái Đất có thể sử dụng tài năng của bạn. Nếu bạn học hỏi từ thất bại bạn vẫn chưa hiểu.

Hành công không phải là điều dễ dàng, nhưng một hành trình.

Những người chờ đợi điều gì đó khi tất cả đã qua thông điệp chuyển xác sẽ chẳng bao giờ nhận được nhà đi được.

Nếu độ của bạn, chứ không phải là tài năng, mới là yếu tố quyết định để đạt được ước mơ của bạn.*

**Tất cả cho cơ hội: tất cả đều có thể, tất cả đều có thể, tất cả đều có thể.*

Tất cả những câu trích dẫn và nguyên lý này là những ý tưởng đơn giản mà hiển nhiên đúng và có thể tin được. Khi bạn tin vào bất kỳ nguyên lý nào trong số chúng và ứng dụng và cuộc đời bạn, bạn sẽ có hi vọng. Hi vọng cho bạn khả năng mở rộng đôi mắt và đôi tai ra với thế giới xung quanh và giúp bạn nhận diện được những cơ hội mới.

NHẬN RA CƠ HỘI MỚI

Những người có hi vọng luôn tìm kiếm cơ hội mới trong mọi tình

huống. Những người không có hi vọng chỉ tìm kiếm lý do mà cơ hội không thành hiện thực. Đoán xem họ sẽ tìm thấy cái gì?

Như chúng ta đã nói trước đó, việc học để trở thành một người có khả năng nhận diện cơ hội mới là một kỹ năng cụ thể bạn cần phát triển để tiếp tục đi trên con đường dẫn tới thành công. Tôi đã so sánh hi vọng với một nhiên liệu và nói rằng nó là nhiên liệu để chạy cỗ máy thái độ của bạn, và đúng là như thế. Nhưng trữ lượng hi vọng của bạn có thể dần dần cạn năng lượng theo thời gian, và nó phải được làm đầy bởi sự khích lệ và khám phá cơ hội mới. Sự khích lệ này không cần phải đến từ người khác. Bạn có thể khích lệ chính mình. Hãy nhìn vào gương mỗi ngày, duỗi thẳng lưng và nói “Hôm nay là ngày của mình, cơ hội đang ở ngoài kia, và mình sẽ tận dụng mọi tình huống.” Hãy chỉ cho tôi một người không bao giờ thấy cơ hội mới và tôi sẽ cho bạn thấy một người có trữ lượng hi vọng đã cạn kiệt và thậm chí là trống rỗng. Khi tôi nghe một người nói *Tôi không thể làm được*, tôi biết người đó không biết cách nhận ra cơ hội và sự hi vọng của họ rất thấp. Tôi không nói rằng mọi người không phải trải qua thời kỳ khó khăn và trong thời kỳ đó mọi việc không trở nên khó khăn hơn. Tôi đang nói về chuyện nghĩ rằng *Tôi không thể làm được*

Người bạn diễn giả Earl Nightingale quá cố của tôi từng kể về câu chuyện của một ông bố nghiện rượu có hai cậu con trai. Một cậu con trai nghiện rượu và biện minh rằng: “Với người cha như thế, tôi có thể làm gì hơn?” Người con trai còn lại tự hứa sẽ không bao giờ uống rượu và có một cuộc sống với gia đình hạnh phúc và sự nghiệp thành đạt. “Với một người cha như vậy,” anh ta lý giải “tôi có thể làm gì hơn?”

Tôi có một câu hỏi khác cho bạn. Bạn có tin rằng bạn có thể làm rất nhiều điều vào lúc này và khiến cuộc đời bạn tốt hơn nhiều không? Tôi chắc là bạn sẽ nghĩ ra được nhiều thứ. Nếu bạn có thể làm một điều khiến cuộc đời mình tốt hơn, bạn cũng có thể làm một điều khiến cuộc đời bạn tốt đẹp hơn. Bạn có thể tiếp tục làm điều đó và bạn sẽ có kết

quả như vậy. Mỗi hành động của bạn đều có một kết quả đi kèm. Vì vậy hãy hành động khác đi và cơ hội mới tức khắc sẽ lộ diện.

Tôi tin “thái độ người nhập cư” là ví dụ tốt hơn về cách nhận ra cơ hội và mối liên quan của nó với niềm tin. Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao lại có một danh sách dài những người mong muốn nhập cảnh vào Mỹ chưa? Đó là bởi vì những người nhập cư tin rằng có muôn vàn cơ hội cho họ ở Mỹ và họ có thể theo đuổi giấc mơ của mình ở đây. Nhiều người đến Mỹ từ những nơi có cơ hội rất khan hiếm – thậm chí là không có và họ nhận rõ sự khác biệt. Khi họ đến Mỹ, họ thấy cái đẹp và cơ hội ở khắp mọi nơi – ngoài tâm tưởng của họ. Họ kinh ngạc trước số lượng công việc của quảng cáo trên báo chí. Họ hiểu rằng rất nhiều trong số đó là những công việc với “mức lương tối thiểu”, nhưng những công việc đó vẫn tốt hơn những công việc họ có thể có ở quê nhà. Họ sẵn sàng sống tần tảo hết mức và tiết kiệm tiền để đầu tư cho giáo dục và việc kinh doanh của mình. Tỷ lệ người nhập cư hợp pháp có công việc kinh doanh riêng là rất lớn. Đáng ngạc nhiên là trước khi họ phát hiện ra những vấn đề và thử thách mà những người Mỹ khác kêu ca phàn nàn, họ đã trở thành một người thành đạt rồi! Họ phát hiện ra sự khó khăn đó quá muộn. Họ chỉ nhìn thấy cơ hội sống, làm việc và phát triển ở đất nước tuyệt vời nhất trên thế giới. Đó là thái độ người nhập cư, và là thái độ mà bạn cũng cần có.

Một khi bạn đã hoàn toàn tin tưởng rằng cơ hội có tồn tại, điều tiếp theo bạn cần làm là mở to mắt và tai để tiếp nhận hết mọi điều đang diễn ra xung quanh bạn. Tôi phát hiện ra rằng tránh những người tiêu cực và giao du với người thành công là cách tốt nhất để nhận ra cơ hội mới. Tôi từng có nhiều bạn bè và một vài người thân gặp vấn đề với nghiện ngập. Tôi đã chứng kiến họ hồi phục và thoát khỏi vấn đề đó vĩnh viễn. Một trong những giải pháp tốt nhất cho họ là gia nhập một nhóm phục hồi và học hỏi từ những người đã từng vượt qua vấn đề đó. Họ tìm thấy ở các nhóm đó khả năng thành công và một hi vọng tích

cực rằng cuộc đời họ có thể thay đổi và họ có thể hạnh phúc mà không cần sống trong nghiện ngập. Họ giao lưu với những người có thể cho họ lời khuyên thực tế và những công cụ cần thiết hằng ngày để thành công trong quá trình hồi phục của họ. Họ cũng được chỉ ra những cơ hội vẫn ở đó dù họ không hề nhận ra chúng.

Cơ hội nằm ở chính những người đang đi qua lại trước mắt bạn mỗi ngày. Đừng cố gắng đọc suy nghĩ hay đánh giá họ. Mỗi người bạn gặp đại diện cho một cơ hội mới mà bạn có thể khám phá. Bạn phải lắng nghe và học hỏi từ những người cho bạn thấy cơ hội đó. Mọi thành công trong cuộc đời tôi đều bắt đầu bằng việc nhờ ai đó dạy cho và giúp đỡ tôi trong những việc tôi cần làm. Tôi không đọc suy nghĩ của người khác. Tôi lắng nghe những người đã từng thành công và đánh giá lời khuyên của họ. Nếu điều họ nói hợp lý thì tôi sẽ nghe theo lời khuyên của họ. Chính những người này và thành công của họ đã khích lệ và trao cho tôi hi vọng. Nhờ có sự khích lệ và hi vọng đó, tôi đã luôn dễ dàng tìm kiếm được cơ hội. Bạn cũng có thể làm giống tôi, và khi bạn có hi vọng và năng lực nhận diện cơ hội mới đó, chắc chắn bạn có thể mong đợi chiến thắng!

CÓ HI VỌNG TRONG TƯƠNG LAI

Tiến sĩ John Maxwell nói rằng hi vọng trong tương lai sẽ cho ta sức mạnh trong hiện tại. Lý do rất đơn giản: nếu có hi vọng trong tương lai, nó sẽ ảnh hưởng lớn đến suy nghĩ của bạn hôm nay. Suy nghĩ của bạn quyết định việc bạn làm. Và việc bạn làm hôm nay ảnh hưởng trực tiếp đến tương lai của bạn.

1

Đừng Lo Lắng Về Kết Quả

Bạn đã bao giờ xem mọi người chơi bowling chưa? Nhiều người thực hiện một nghi lễ nhỏ trước khi bắt đầu đẩy bóng về phía các quả pin. Họ buộc dây giày cẩn thận, rồi bắt đầu săn tìm quả bóng bowling hoàn hảo. Họ có thể mang một đôi găng tay bowling và bảo hộ khuỷu tay. Khi họ bước vào đường băng, họ nhìn về phía những quả pin và chuẩn bị vào tư thế. Sau đó họ bước lên và thả quả bóng xuống đường băng. Và đó là lúc mọi thứ trở nên gay cấn. Khi quả bóng lăn về phía pin, người chơi bắt đầu làm mọi nét mặt, cử chỉ, và dấu hiệu để “dẫn” quả bóng vào điểm phá pin tốt nhất. Khi họ thấy quả bóng đi đến một điểm không được hoàn hảo, họ bắt đầu la hét bảo quả bóng phải chỉnh lại đường đi của nó. Tất nhiên, một khi quả bóng được thả theo đường chạy của nó, người chơi không thể thay đổi điều sắp xảy ra. Người chơi hoàn toàn có thể thả bóng, quay lưng lại và không nhìn cú va chạm giữa quả bóng và pin. Kết quả cũng sẽ chẳng khác gì.

Ví dụ về bowling trên cho thấy “lo lắng” về kết quả là vô ích. Khi bạn đã đặt mục tiêu tốt và lên kế hoạch hành động cần thiết, như tôi đã nói trong cuốn sách này, bạn chỉ phí thời gian công sức và cảm xúc nếu lo lắng về kết quả mà bạn đã tạo ra. Khi bạn thực hiện từng bước trong kế hoạch, cũng giống như lúc bạn thả quả bóng bowling. Quả bóng đang lăn đi, và bạn không thể làm gì để thay đổi kết quả. Lo lắng về điểm dừng của quả bóng sẽ không cải thiện hay thay đổi được gì. Kết quả đơn giản là thành quả của nỗ lực chuẩn bị, lên kế hoạch và hành động của bạn mà thôi.

LO LẮNG KHIẾN VẤN ĐỀ TỒN HƠN

Lo lắng về kết quả sẽ không thay đổi được kết quả.

Tôi nhận ra rằng một phần sự lo lắng là đặc tính cố hữu của con người. Con người lo nghĩ về rất nhiều thứ. Có những vấn đề thực sự

đáng lo nghĩ như tiên bạc và tài chính. Có những vấn đề đáng lo nghĩ như sức khỏe, các mối quan hệ cá nhân và công việc. Con người muốn tất cả mọi thứ đều phải tốt đẹp và việc lo lắng ở một mức nhất định là hoàn toàn bình thường. Nhưng có một loại lo lắng khác mà không chỉ nguy hại cho sức khỏe của bạn, mà còn nguy hại cho cơ hội thành công của bạn. Loại lo lắng này là “lo lắng viễn vông”. Lo lắng viễn vông là khi bạn dành nhiều thời gian suy nghĩ về tương lai và điều tồi tệ có thể sẽ xảy đến trong cuộc đời bạn. Người bạn quá cố Mary Crowley của tôi từng nói: “Lo lắng là khi bạn đang dùng trí tưởng tượng sai mục đích”, và cô ấy hoàn toàn đúng.

Giờ bạn có thể thắc mắc tại sao tôi lại nghĩ về chuyện lo lắng và nó liên quan gì đến thành công và việc mong đợi chiến thắng, tôi sẽ nói cho bạn. Lo lắng là một yếu tố quan trọng dẫn tới những suy nghĩ tiêu cực. Thật ra, lo lắng chỉ là cơ chế bắt đầu suy nghĩ tiêu cực, và nếu bạn bắt đầu suy nghĩ tiêu cực, bạn sẽ không mong đợi chiến thắng. Nếu bạn dành quá nhiều thời gian để tưởng tượng về tất cả những thứ tồi tệ có thể xảy ra trong đời bạn, chỉ thấy vấn đề mọi nơi chứ không thấy giải pháp. Lo lắng về vấn đề sức khỏe chính là ví dụ tốt nhất về hậu quả của những lo lắng kiểu này.

Tôi đã biết nhiều người nhận được kết quả khám sức khỏe không tốt, và khi họ nghe tin này, họ bắt đầu lo lắng nhiều tới mức cuộc đời họ có thể kết thúc ngay lập tức. Chúng ta đều biết những người gặp vấn đề này và chúng ta cũng phải chịu đựng cùng họ. Chúng ta chẳng thể làm gì hay nói gì để khích lệ và động viên tinh thần họ.

Mặc khác, chúng ta đều biết những người chịu đau đớn cùng cực nhưng không bao giờ nhắc một lời đến cơn đau của mình. Thực ra, họ thấy ngại nếu chúng ta vô tình thấy họ nhăn nhó vì đau đớn hay bực bội. Họ không muốn người khác chú ý tới việc họ không thể làm hay việc họ bị thương và chịu đau như thế nào, họ muốn nghĩ cho người khác và quên đi sự bất lực của chính mình. Những người đó chấp nhận

vấn đề của họ như một phần trong cuộc sống của họ và quyết định làm những điều tốt nhất có thể trong tình huống đó. Họ có thể là nguồn động viên và hình mẫu cho tất cả những người may mắn được quen biết họ! Đúng là họ cũng có những ngày tồi tệ, nhưng họ chọn cách tập trung vào những ngày tốt đẹp và điều họ vẫn có thể làm. Họ sống trong khoảnh khắc hiện tại và biết rõ rằng ngày mai là việc của ngày mai và họ chỉ có thể đối phó với nó khi nó đến chứ, không phải trước đó.

NGỪNG LO LẮNG. BẮT ĐẦU MONG ĐỢI

Lo lắng là kết quả của việc suy nghĩ và chờ đợi về những điều có thể xảy ra trong tương lai. Tôi cần phải nhấn mạnh từ “chờ đợi”. Thực tại duy nhất của con người là điều đang xảy ra trong cuộc sống của họ ngày hôm nay. Cuộc sống diễn ra qua chính những sự kiện của ngày hôm nay, và tất cả những gì dựa trên ngày mai chỉ là dự đoán mà thôi. Tôi đã học được rằng nếu bạn lên kế hoạch và chuẩn bị, bạn có thể có những kỳ vọng hợp lý về tương lai. Nếu bạn chăm sóc sức khỏe của mình qua một chế độ ăn tốt và việc luyện tập thể thao, bạn có thể mong đợi sức khỏe tốt trong tương lai. Nếu bạn tiết kiệm và đầu tư tài chính, bạn có thể mong đợi sự ổn định tài chính trong tương lai. Nếu bạn sống với nguyên tắc yêu thương và phục vụ người khác, bạn có thể mong đợi những mối quan hệ tốt đẹp trong tương lai. Hành động tốt của hôm nay sẽ tạo ra kết quả tốt ngày mai. Những mong đợi tốt cho ngày mai phụ thuộc vào suy nghĩ tích cực và hành động khôn ngoan của hôm nay. Hãy thử chờ đợi rằng mọi chuyện sẽ tốt đẹp lên thay vì nghĩ về những điều tồi tệ có thể xảy ra trong tương lai. Có một bài hát tên là “Biết đâu mọi chuyện sẽ ổn cả?” của Melissa Lawson. Câu thứ hai trong điệp khúc là: “Biết đâu mọi chuyện sẽ ổn cả, biết đâu tất cả những ngôi sao đều xếp thẳng hàng* thì sao...” Bạn phải mong đợi “biết đâu mọi việc sẽ ổn cả” nếu bạn muốn trở thành người thắng cuộc như định mệnh của bạn.

** Câu gốc t he s a h he u p ã một thành ngữ á chỉ mọi v ệ c ã ã ra tốt đẹp*

SÔNG V ỚI KỶ ỌNG

Trong suốt sự nghiệp của tôi, tôi đã nhiều lần chia sẻ câu chuyện của Bernie Lofchick và con trai anh ấy, David. Bernier là một ngườ i bạn lâu năm của tôi, và chúng tôi thân nhau tới mức tôi thờ ng gọi cậu ấy là anh em mặc dù chúng tôi không hê có quan hệ máu mủ. Khi David Lofchick ra đời, thằng bé đợ c chẩn đoán mắc chứng liệt não, và các bác sĩ dự đoán thằng bé sẽ què quặt suốt đời.

Điều duy nhất họ dự đoán sai là về thái độ lạc quan của bố David (ngườ i anh em Bern của tôi). Gia đình Lofchicks đã không từ bỏ hay chấp nhận việc con trai họ chẳng còn hi vọng cho một cuộc sống bình thờ ng. Họ đã không lo lắng hay ngôi tỏ ng tở ng tất cả những điều tôi tậ từ căn bệnh của David. Ngay lập tức họ tìm kiếm giải pháp và những phở ng án thay thế có thể giúp David có một cuộc sống tốt hơn. Sau nhiều cuộc thảo luận với các chuyên gia về căn bệnh của David, họ tìm thấy một bác sĩ cho họ hi vọng tích cực về tở ng lai của David. Ngườ i bác sĩ đó nói rằng nếu họ bắt đầu một chở ng trình luyện tập nghiêm ngặt hằng ngày cho David, và duy trì bài tập đó một cách kiên định thì thằng bé sẽ thoát khỏi số phận u ám đã đợ c dự báo kia.

Bernie và gia đình cậu ấy đã nghe theo lời bác sĩ, dựng một phòng tập gym trong nhà và thuê trị liệu viên thể chất để tập cho David. Họ bắt đầu một chở ng trình tập luyện hằng ngày để cơ thể David học những điều cần thiết để mang lại một tở ng lai tốt đẹp hơn cho thằng bé. Khi David trở ng thành, thằng bé tự mình tiếp tục tập luyện theo những bài tập hằng ngày đợ c thiết kế riêng. Hầu hết bác sĩ trở c kia từng dự đoán là David sẽ không thể đi lại, nói chuyện hay đếm quá 10. Nhưng vì bố mẹ thằng bé từ chối lo lắng về những điều tôi tậ có thể xảy ra đó và tìm những điều họ có thể làm để cho thằng bé một tở ng lai khác đi, cuộc đời thằng bé đã thay đổi. Tất nhiên David đã học cách đi lại và nói chuyện và đếm đến mườ i. Thằng bé cũng trở thành một

doanh nhân thành đạt, một người cha tuyệt vời, một tay chơi gôn khá, và có thể dễ dàng thực hiện được cú đánh 80 điểm. Tất cả điều này xảy ra bởi vì cha mẹ thằng bé đã từ chối lo lắng và làm những điều họ cần làm mỗi ngày để tạo ra kết quả tích cực họ muốn cho tương lai của David. Họ không lo lắng về kết quả. Họ chỉ làm đúng điều duy nhất họ biết mình cần làm và mong đợi điều tốt đẹp sẽ xảy đến.

Như tôi đã nói trước đó, lo lắng sẽ tạo ra suy nghĩ tiêu cực. Một khi bạn bắt đầu tưởng tượng những điều tồi tệ có thể xảy ra trong tương lai, bạn không còn nhìn thấy những điều tốt đẹp đang xảy ra xung quanh bạn hôm nay! Khi những người nghiện rượu hay nghiện thuốc bắt đầu chờ đợi trình hồi phục, một điều chính họ cần học và luyện tập là chấp nhận mỗi ngày đúng như nó vốn có và “sống trong hiện tại”. Khi người nghiện học được kỹ năng đơn giản này, cuộc đời họ bắt đầu thay đổi. Họ học được rằng hầu hết những suy nghĩ và lo lắng của họ về tương lai là do tưởng tượng, và trí tưởng tượng đã tạo ra một nỗi sợ khổng lồ trong cuộc đời họ. Nỗi sợ đến từ sự lo lắng được định nghĩa là “Những bằng chứng giả trông như thật*”. Khi trí não của bạn chìm đắm trong tưởng tượng về những thảm họa có thể xảy ra trong tương lai, bạn sẽ trở thành người không còn hi vọng trong hôm nay.

** Câu gốc từ [The 48 Laws of Power](#) bởi Robert Greene*

Sự thật là lo lắng tạo ra những áp lực cực lớn lên cơ thể của bạn. Trên thực tế, lo lắng khiến cơ thể của bạn tiết ra những hormone dẫn đến lo âu thực sự. Và điều đó xuất phát từ việc nghĩ về tất cả những điều tồi tệ đã xảy ra trong quá khứ, đang xảy ra ở hiện tại và có thể đến trong tương lai. Một giải pháp tốt cho tình trạng này (nếu bạn gặp phải nó) là đứng dậy rời khỏi chiếc ghế lo lắng và làm cái gì đó. Nhiều khi chỉ cần đứng dậy di chuyển sẽ khiến tâm trí bạn thoát khỏi những suy nghĩ tiêu cực dai dẳng và giúp bạn điều chỉnh lại suy nghĩ. Hãy giặt giũ, gọi điện cho bạn bè, đi bộ hay tập luyện thể dục thể thao. Quan trọng là, như người bạn Andy Andrews của tôi từng nói: “chỉ cần

làm cái gì đó thôi!”

Bạn có biết rằng trì hoãn quyết định là một trong những nguyên nhân chính của lo lắng? Khi bạn không biết phải làm gì, bạn dễ nghĩ về những vấn đề và thử thách bạn có thể gặp phải, và đó là khi bạn bắt đầu trở nên sợ hãi tất cả những thứ tồi tệ có thể xảy ra. Giải pháp cho tình trạng đó là lên kế hoạch và chuẩn bị những điều cần thiết để đưa ra quyết định. Đừng sợ đưa ra quyết định sai. Một khi bạn đưa ra quyết định bạn có thể ngừng lo lắng về vấn đề đó và tiến lên phía trước. Winston Churchill từng nói: “Tôi không bao giờ lo lắng về việc phải làm, nhưng chỉ lo khi không có gì để làm cả.” Harry Truman cũng nói: *Một khi quyết định đã được đưa ra tôi không bận tâm về nó nữa*” Kể cả kết quả có thể không đúng như bạn đã hi vọng, bạn sẽ học hỏi từ sai lầm của mình và có thể đưa ra quyết định đúng đắn hơn vào lần sau.

Một nguồn cơn lo lắng mà bạn cần tránh là “tư duy câu toàn”. Nhiều người nghĩ rằng nếu họ không hoàn hảo thì họ sẽ bị coi là thất bại. Kiểu thái độ này khiến một người khó lòng trải qua những biến cố thông thường trong đời. Ví dụ, chỉ vì thất bại khi xin việc ở một công việc/vị trí nào đó mà bạn bắt đầu có thái độ như thể bạn sẽ chẳng bao giờ có được một công việc hay vị trí nào hết. Hãy nhớ, thất bại chỉ là một sự kiện, không phải là một con người.

Trong cuốn sách *I Can't Accept No Thinking: Michael Jordan's Defeat* (tạm dịch: Tôi không chấp nhận Từ bỏ: Michael Jordan trên Con đường theo đuổi sự Xuất chúng), Michael từng nói “Tôi đã từng ném trượt 9.000 lần trong sự nghiệp của mình. Tôi từng thua gần 300 trận đấu. Tôi đã được tin tưởng giao cho cú ném quyết định và ném trượt 26 lần. Tôi đã thất bại lên xuống trong cuộc đời mình. Và đó là lý do tại sao tôi thành công.”

Cháu gái tôi DeDe Galindo, tôi dám nói, là một người diễn thuyết tài năng. Con bé thường diễn thuyết dựa trên một nguyên lý mà con bé gọi là “Sức mạnh của Lần tiếp theo”. DeDe nói rằng nếu bạn thử cái gì đó và

thất bại, bạn luôn có thể tự kéo mình dậy với sức mạnh của việc bạn sẽ làm tiếp theo. Cơ hội tiếp theo chính là cái sẽ cho ta động lực.

Việc đọc suy nghĩ cũng tạo ra những lo lắng vô ích về các mối quan hệ cá nhân và ở công sở. Nếu bạn là hiểu rõ ng đối về bản chất con người, bạn sẽ có thể dự đoán những điều con người làm trong những tình huống cụ thể. Tuy nhiên, đó không phải là đọc suy nghĩ. Đọc suy nghĩ là khi bạn tin có thể nhận ra động cơ và mục đích của một người dựa trên một điều có thể họ đang nghĩ. Quan hệ của bạn với người đó phải dựa trên điều họ thực sự làm, thay vì điều bạn tin rằng họ đang nghĩ! Khi bạn bắt đầu đọc suy nghĩ của người khác, bạn sẽ lo lắng và bận lòng về rất nhiều thứ một cách không cần thiết.

Giải pháp cho một mối quan hệ có xu hướng tệ đi là nói chuyện trực tiếp, thẳng thắn và mở lòng với những người có liên quan. Nhớ rằng, đọc suy nghĩ sẽ mở ra những dự đoán không có cơ sở về động cơ và mục đích của người khác. Và có khả năng là bạn sai. Đọc suy nghĩ là một việc tốn thời gian và năng lượng mà bạn cần tránh bằng mọi giá. Sẽ tốt hơn nếu đối diện với một tình huống một cách bình yên và trực diện. Sự thật thờ ơ hiếm khi tồi tệ như bạn vẫn tưởng tượng.

TÔI KHÔNG LO LẮNG

Tôi đã ngừng lo lắng từ nhiều năm trước, và hôm nay tôi có thể thành thực nói với bạn rằng tôi chẳng lo lắng về cái gì cả - chấm hết! Thực ra, khi vụ khủng bố xảy ra vào ngày 11/9, và tôi tìm được cách về nhà, tôi đã không lo lắng về một cuộc tấn công khác. Tôi tin rằng nếu chưa đến lượt tôi, chẳng có kẻ khủng bố nào trên Trái Đất có thể thay đổi được ý định của Chúa về tuổi đời của tôi. Tôi không bao giờ lo lắng vì tôi biết tôi là ai và tôi biết mình thuộc về ai. Tôi biết rằng những nguyên tắc sống của tôi là đúng và chính xác. Tôi cũng biết rằng tôi luôn cố gắng làm điều đúng đắn, và khi bạn làm điều đúng đắn trong đời, bạn không phải lo lắng về kết quả. Trên thực tế, nếu tôi đã làm điều đúng đắn mỗi ngày thì tôi không chịu trách nhiệm cho kết quả nữa. Tôi

chỉ tận hưởng những lợi ích từ việc tôi làm, và những lợi ích đó thường tốt hơn cả kỳ vọng của tôi.

Rất cực, hãy nhớ rằng nếu bạn đã lên kế hoạch và chuẩn bị cho chiến thắng, không cần phải lo lắng về kết quả. Giống như người chơi bowling sau khi đã thả quả bóng xuống đường băng, bạn phải nhớ rằng lo lắng không thay đổi được điều gì cả. Nếu bạn đã lên kế hoạch tốt và đặt mục tiêu, bạn sẽ tự tin rằng bạn biết mình muốn và cần đi đâu. Nếu bạn đã làm điều bạn cần làm để chuẩn bị cho chiến thắng, bạn không cần lo lắng. Bạn sẽ không có lý do gì để lo lắng về thất bại. Bạn có thể mong đợi chiến thắng!

2

Luôn **Đ** Ợi Điều Tốt Nhất **T** rở Thành **N** g Ờ i Suy Nghĩ **T** ích C Ực

Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã nghe những lời nhận xét không mấy tích cực về ảnh hưởng lâu dài của các thông điệp về động lực và suy nghĩ tích cực. Họ nói: “Việc đó chỉ tổ tốn thời gian và tiền bạc vì nó chẳng kéo dài đợ c bao lâu.” Họ nói rằng: “Ngờ i ta có thể đợ c tiếp thêm năng lợ ng nhất thời, nhưng họ sẽ luôn quay lại với lối sống và thói quen cũ.” Những ngờ i nói như vậy không hiểu tầm quan trọng của suy nghĩ tích cực và điều cần làm để duy trì một thái độ tích cực và trở thành ngờ i thắng cuộc như định mệnh của họ.

Tôi vẫn luôn nói rằng động lực không tồn tại mãi, nhưng việc tắm rửa ăn uống cũng vậy! Nếu bạn ăn uống và tắm rửa mỗi ngày, bạn sẽ không chỉ sống lâu hơn mà còn thơm tho hơn nữa.

Có những việc phải làm đều đặn! Thậm chí là làm mọi lúc, như tôi từng kể về lời trích dẫn của huấn luyện viên Vince Lombardi về việc chiến thắng là việc *h ài l ầ m ờ i l ầ i*. Bạn cũng cần có động lực để chiến thắng mỗi ngày. Duy trì động lực để chiến thắng là cách duy nhất để đạt những kết quả chiến thắng lâu dài. Chúng ta có bao giờ bị tụt lại không? Đợ ng nhiên là có! Liệu bạn có phải trải qua những ngày tồi tệ không? Tôi cá là có! Liệu cuộc đời có chìm bạn xuống không? Chắc chắn rồi. Bạn sẽ tiếp tục đứng dậy chứ? Bạn vừa mới chân chừ? Như tôi từng nói, tôi sẽ giúp bạn trả lời những câu hỏi khó. Đợ ng nhiên là bạn sẽ đứng dậy tiếp rồi!

CHỌN SUY NGHĨ **T** ÍCH C Ực

Khi bạn suy nghĩ tích cực, bạn sẽ làm không chỉ một, mà tất cả mọi việc tốt hơn so với khi bạn suy nghĩ tiêu cực. Điều đó nghe thật có lý phải không? Thể thao là một ví dụ tuyệt vời. Bạn có kể đợ c tên môn thể thao nào mà ngờ i chơi tin rằng mình sẽ thất bại trớ c cả khi trận

đấu bắt đầu không? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu một người chơi chỉ ngồi nghĩ và nói về việc đối thủ của họ cao lớn, nhanh nhẹn và tài năng hơn và họ chẳng có một cơ may chiến thắng nào? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu huấn luyện viên nói: “Tôi chẳng hiểu tại sao cần phải kêu gọi mọi người đến xem trận đấu này vì đằng nào họ chẳng đánh bại chúng ta trên sân đấu!” Nếu huấn luyện viên và đội chơi có thái độ như vậy, cơ hội chiến thắng của họ sẽ bằng 0. Họ sẽ chơi theo đúng mức kỳ vọng thấp của mình.

Khi bạn suy nghĩ tích cực, bạn sẽ là một, tất cả mọi việc tốt hơn so với khi bạn suy nghĩ tiêu cực.

Khi một người, một nhóm hay một doanh nghiệp suy nghĩ tiêu cực, họ sẽ luôn luôn sống theo kỳ vọng tiêu cực của mình. Ngược lại, suy nghĩ tích cực sẽ nâng họ lên một tầm cao mới vì họ theo đuổi kỳ vọng to lớn và tích cực của mình.

Vậy nếu suy nghĩ tích cực là cách tốt nhất để sống, tại sao lại không có nhiều người theo đuổi một thái độ tích cực? Tại sao không có nhiều doanh nghiệp và tổ chức đầu tư tiền bạc để giúp đội của họ học cách suy nghĩ tích cực và đạt được kết quả tốt hơn? Câu trả lời là: họ hiểu sai về suy nghĩ tích cực và điều cần làm để duy trì thái độ tích cực.

Ngay ở đầu cuốn sách này tôi đã nói: “Bạn được sinh ra chất trắng, nhưng để trở thành người thắng cuộc như đã định mệnh của mình, bạn phải lập kế hoạch chất trắng và chuẩn bị cho chất trắng. Chỉ khi đó bạn mới có thể vượt trội chất trắng!” Bạn sẽ tìm thấy toàn bộ công thức để leo lên đỉnh cao thành công trong câu nói này. Và nếu bạn lặp lại nó mỗi ngày trong suốt cuộc đời, bạn sẽ giữ được vị trí đó.

Các chương trước đã bàn về các yếu tố lên kế hoạch, chuẩn bị và kỳ vọng tích cực và cách để tiếp cận từng lĩnh vực đó. Chúng thực sự rất dễ hiểu.

Bạn lên kế hoạch chương trình bằng cách hiểu tâm hồn của mình và trở thành công nhân, và bạn lập mục tiêu và đạt được tâm hồn đó.

Bạn lên kế hoạch cho ngày mai bằng cách hiểu tâm nhìn của mình về thành công, và bạn lập mục tiêu và đặt đợ c tâm nhìn đó. Sau đó bạn chuẩn bị và trang bị bản thân với những kiến thức, hỗ trợ và công cụ bạn cần để thực hiện các mục tiêu của mình. Khi bạn đã lên kế hoạch và chuẩn bị, bạn sẽ giành đợ c quyền mong đợi chiến thắng, và mong đợi chiến thắng tức là làm những việc cần làm để nhận ra hi vọng và cơ hội – điều sẽ tạo ra một thái độ tích cực về cuộc đời của bạn cũng như cách bạn sống.

HIỆU SUẤT LÀ QUAN TRỌNG

Thành công liên quan nhiều đến hiệu suất. Nó nói về việc chúng ta làm và việc chúng ta có thể truyền cảm hứng cho người khác làm. Có một số nguyên tắc hiệu suất cơ bản mà tôi đã học đợ c trong cuộc đời mình, và bàn luận qua về chúng là một cách hợp lý để kết thúc cuốn sách *Sinh ra để gôn h chấ thắg*. Chúng thực sự làm nổi bật thành công và những điều cần thiết để thành công. Chúng cũng là nền tảng để phát triển và duy trì kỳ vọng về thành công.

Sáu Nguyên tắc Hiệu suất

1 Chúng ta thờ ng nhận lại từ chính ình và người khác đợ c những điều ta đã ng đợ c. Tôi đã từng nói đến ý này trở c đó, nhưng sự thật là bạn sẽ sống đúng theo kỳ vọng thấp hoặc cao của mình. Nếu bạn mong đợi thất bại, bạn sẽ thất bại. Nếu bạn mong đợi chỉ đạt mức trung bình, bạn sẽ đạt mức trung bình. Nếu bạn mong đợi cảm giác tệ hại, có thể bạn sẽ cảm thấy tệ hại. Nếu bạn mong đợi cảm giác tuyệt vời, không chỉ có thể làm bạn chậm lại. Và điều này đúng với chính bạn cũng như những người khác. Kỳ vọng của bạn về người khác sẽ quyết định điều họ mang đến cho bạn và đặt đợ c. Như Gandhi từng nói: “Hãy trở thành sự thay đổi mà bạn muốn nhìn thấy trên thế giới.”

2 Sự khác biệt giữa công ty tốt và công ty xuất sắc nằm ở khâu đầ tạo. Không đào tạo nhân viên rồi giữ họ lại còn tệ hơn đào tạo nhân viên rồi mất họ! Một đội bóng sẽ không thành công nếu họ không

đào tạo, huấn luyện và chuẩn bị để đối đầu với địch thủ. Khi bạn thấy rằng đào tạo bao gồm luyện tập và chuẩn bị, bạn sẽ tự hỏi làm sao các doanh nghiệp tồn tại được nếu không đầu tư nhiều vào việc đào tạo nhân viên của họ.

Thứ 3: Họ ra những công ty không đầu tư vào nhân viên và cuối cùng sẽ bị nuốt chửng và đánh bại trên thị trường. Họ gặp bất lợi trong cạnh tranh và cuối cùng sẽ bị nuốt chửng và đánh bại trên thị trường. Một chiến lược đào tạo tốt chính là chìa khóa nếu bạn muốn nâng tầm từ tốt lên xuất sắc.

Đầu tiên, bạn sẽ tìm thấy điều gì bạn cần kiểm soát trong cuộc đời. Nếu bạn tìm kiếm những điều tốt đẹp trong cuộc sống, bạn sẽ tìm thấy chúng. Nếu bạn tìm kiếm cơ hội để phát triển và thành đạt, bạn sẽ tìm thấy chúng. Nếu bạn tìm kiếm những người bạn đồng hành tích cực, nhiệt tình giúp đỡ bạn, bạn sẽ tìm thấy họ. Ngược lại, nếu bạn chỉ tìm cách ngoại tình, bạn sẽ ngoại tình. Nếu bạn tìm cách biện minh cho việc rời bỏ bạn đời của mình, bạn sẽ tìm ra chúng. Nếu bạn tìm cách biện minh cho việc thù ghét một người, bạn cũng sẽ tìm ra chúng. Chúng ta đều có một xu hướng tự nhiên đi tìm những thứ để biện minh cho suy nghĩ, nhu cầu và mong muốn của bản thân. Nếu bạn không sống theo những hòn đá nền tảng của sự trung thực, nhân phẩm, chính trực, niềm tin, tình yêu và trung thành, bạn sẽ tìm cách thỏa mãn nhu cầu cá nhân ích kỷ và điều này sẽ dẫn tới đau khổ và những giấc mơ bất thành. Đừng bao giờ hài lòng với những gì bạn có. Hãy luôn tìm kiếm cái thiện và cách để giúp đỡ mọi người.

5. Đừng bao giờ đưa ra lời hứa mà không có kế hoạch. Có nhiều người hứa mà không giữ được lời hứa đó. Họ có thể có ý định tốt đẹp nhất về việc giữ lời, nhưng nếu họ không có kế hoạch để giữ lời, họ sẽ không thể làm được việc đó. Những nhà lãnh đạo hứa với nhân viên rồi không lập kế hoạch để giữ lời hứa đó tức là họ thiếu trân trọng nhân viên của mình. Nếu bạn cam kết một điều gì trong tương lai, bạn

phải hiểu và sẵn sàng làm những điều cần thiết để hoàn thành cam kết đó. Một trong những lý do các cuộc hôn nhân đổ vỡ liên tục là vì hai vợ chồng không hiểu điều họ cần làm để có một cuộc hôn nhân tốt đẹp. Họ không lập kế hoạch hay hiểu mỗi người phải hi sinh thể nào cho đối phương để duy trì một mối quan hệ lâu dài.

6 Hạnh phúc, niềm vui và lòng biết ơn ở khắp mọi nơi nếu chúng ta biết nhìn đúng tìm kiếm điều gì Tôi tin bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời nếu bạn sẵn lòng giúp đỡ người khác có được điều họ muốn. Tất cả mọi người đều mong muốn hạnh phúc và niềm vui trong cuộc đời, nhưng bạn phải biết cái gì tạo nên hạnh phúc thực sự và cách để tạo ra nó. Khi bạn bắt đầu lo lắng về những điều bạn muốn và những điều bạn không có trong đời, bạn sẽ không còn biết ơn những điều bạn đang có. Nếu bạn không biết ơn, bạn sẽ không bao giờ có cảm giác hài lòng hay vui vẻ trong cuộc đời bạn. Khả năng tìm ra điều để biết ơn mọi lúc chính là nguồn gốc lớn nhất của hạnh phúc.

THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN

Rõ ràng, kỳ vọng những điều tuyệt vời nhất trong cuộc sống là một thái độ đúng đắn, tích cực. Nhưng tôi muốn nói rõ là loại thái độ tích cực mà tôi đang mô tả không phải kiểu thái độ giả tạo được dựng lên để gây ấn tượng hay thao túng người khác. Tôi đang nói về thái độ tích cực mà bạn có đây, và chỉ cần ai đó đụng vào bạn, nó sẽ tràn ra ngoài! Ý tôi là một thái độ tích cực thực sự chính là một phần cốt lõi của con người bạn.

Nếu bạn có thái độ xấu, nó cũng sẽ phản ánh về con người bạn. Đó là một “vấn đề của tâm”, và để bỏ thái độ xấu đó, bạn cần phải thay đổi tâm mình. Đúng là tặc trách nếu quên thừa nhận rằng Chúa chính là nhà phẫu thuật tâm giỏi nhất cho tất cả chúng ta. Người không chỉ sửa một tâm xấu, Người còn cho bạn một tâm mới phù hợp với cơ thể của bạn. Tâm mới mà Người ban tặng sẽ tạo ra tình yêu, niềm vui, an lạc, nhân nại, lòng tốt, cái thiện, sự chung thủy, dịu dàng và tự chủ cho cuộc đời

bạn. Khi bạn có những phẩm chất và đặc điểm đó trong đời, bạn có một vị thế phù hợp để biết chắc chắn rằng bạn thực sự *đạt cách để giành chiến thắng*.

Sinh Ra Để Giành Chiến Thắng Dành Cho Lãnh Đạo Doanh Nghiệp

Một trong những lý do tôi yêu thích khái niệm *Sinh ra để giành chiến thắng* mà chúng ta đang nói tới là vì chúng sẽ gắn kết cuộc đời cá nhân và sự nghiệp của bạn với nhau. Không cần biết bạn là chủ doanh nghiệp, chuyên viên bán hàng, giám đốc điều hành hay thành viên nhóm, bạn có thể ứng dụng những nguyên tắc này để lập kế hoạch, chuẩn bị, mong đợi và giành được thành công trong công việc của mình đồng thời có một cuộc sống cá nhân đủ đầy. Để đạt được thành công cân bằng, mọi điều bạn làm phải hỗ trợ cho những việc khác bạn làm, và hành động mỗi ngày của bạn phải đưa bạn đến gần hơn với tâm nhìn và mục tiêu sống của bạn.

Ngay khi bạn tốt Howard Partridge của tôi có một câu nói rất hay kết nối công việc kinh doanh của bạn với cuộc sống cá nhân. Nếu bạn không phải là một chủ doanh nghiệp, bạn có thể dễ dàng thay cụm từ “sự nghiệp của bạn” bằng “công việc của bạn” để hiểu hết ý nghĩa của câu nói này. Ở Ziglar, chúng tôi nói rằng chúng tôi là một doanh nghiệp vận tải “Chúng tôi đưa bạn đến nơi bạn muốn đến từ vị trí bạn đang đứng.” Câu hỏi là: Bạn có chắc rằng công việc của bạn/sự nghiệp của bạn là phớt lờ tiện cho phép bạn đạt được mục tiêu cuộc đời và đưa bạn đến nơi bạn muốn đến không? Không chắc ư? Không sao cả! Trong các trang tiếp theo tôi sẽ chỉ cho bạn một ví dụ đơn giản giúp bạn kéo cuộc sống cá nhân và công việc của bạn lại gần nhau hơn, để bạn biết chắc chắn về điều bạn cần làm để tạo ra phớt lờ tiện cho phép bạn đạt được tâm nhìn và mục tiêu cuộc đời của mình.

Nếu tôi được sinh ra để chiến thắng, thì chiến thắng là gì? Bạn cần hiểu được câu hỏi này để thiết lập những mục tiêu đúng đắn trong cuộc sống. Tin tôi đi, không có gì bức mình hơn là đạt được những mục

tiêu sai lầm! Trong 40 năm nghiên cứu của Ziglar, chúng tôi đã xác định được tám điều trong cuộc sống mà mọi người đều muốn. Không cần biết mục tiêu cuộc đời cụ thể của bạn là gì, bạn phải đạt được tám điều này để thực sự thành công!

Mọi người đều muốn:

- Hạnh phúc
- Khỏe mạnh
- Giàu có
- Bình an

Họ muốn có

- Bạn bè
- An tâm
- Gia đình hạnh phúc
- Hi vọng

Một khi bạn hiểu rằng mục tiêu và tâm nhìn cuộc đời của bạn cần có tám điều này, bạn có thể bắt đầu thay đổi những khía cạnh chủ chốt trong đời sống cá nhân của bạn để đạt được chúng (Chúng ta đã nói về những điều này trong Bánh xe Cuộc đời):

Hạnh phúc
Khỏe mạnh
Giàu có
Bình an
Bạn bè
An tâm
Gia đình
Hi vọng

Nhân phẩm



Khi bạn thay đổi từng nan hoa trên Bánh xe Cuộc đời của mình, bạn sẽ cân tới nhân phẩm. Nhân phẩm cho phép bạn đưa ra những lựa chọn đúng đắn trong đời khi mọi việc trở nên khó khăn hay khi bạn đứng trước các cám dỗ. Không gì phá hủy Bánh xe Cuộc đời nhanh hơn một thất bại trong nhân phẩm. Nhân phẩm khiến cho những chặng đường khó khăn nhất, gặp ghênh nhất trở nên dễ dàng hơn. Fred Smith, cố vấn của cha tôi và người thông thái nhất tôi từng gặp, đã nói rằng mọi thất bại lớn trong đời thực chất là thất bại về đạo đức. Bất cứ khi nào bạn gặp một người đạt được mọi thứ rồi đánh mất chúng, đó có thể là do một lỗi nhân phẩm hoặc một vấn đề đạo đức. Mặc khác, những người đàn ông và phụ nữ có nhân phẩm tốt dù vấp ngã và trở lại khởi thành công theo định nghĩa của mọi người luôn có thể bật ngược trở lại về đạt thành công ở một tầm cao và ý nghĩa lớn hơn. Tại sao ư? Như Willie Jolley đã nói, nhân phẩm của họ cho phép họ sử dụng “thất bại như một nền tảng cho sự trở lại”. Với nhân phẩm, bạn có thể có tám điều kể trên trong cuộc sống, và không có nhân phẩm, bạn không thể có chúng.

Khỏe mạnh
Giàu có
Bình an
Bạn bè
An tâm
Gia đình
Hi vọng

Nhân phẩm



Nếu bạn chú tâm tới nhân phẩm và những nan hoa trên bánh xe của bạn để đạt được tám điều trong cuộc sống mà mọi người đều muốn, bạn sẽ có tâm nhìn. Chữ V trong hình vẽ dưới đây đại diện cho tâm nhìn (vision) của bạn. Nếu thiếu đi nhân phẩm và một Bánh xe Cuộc đời cân bằng, bạn sẽ không thể tập trung vào tám điều thực sự quan trọng kia. Bạn sẽ không thể phân biệt giữa một ngôi nhà với một mái ấm; một chiếc giường với một giấc ngủ ngon. Tóm lại, tâm nhìn của bạn sẽ mờ đi bởi vì bạn mất cân bằng và không có sự ổn định, nhân phẩm thiếu sót của bạn làm mờ tâm nhìn của bạn.

Hãy tưởng tượng như thể đang đứng trên một con tàu nhỏ trên một khu vực biển động dữ dội và nhìn qua kính viễn vọng với mặt kính bị sương che mờ. Đây chính là điều xảy ra khi bạn có một Bánh xe Cuộc đời không cân đối và một nhân phẩm yếu đuối, chưa hoàn thiện. Tuy nhiên bạn có thể có nhân phẩm tốt và một Bánh xe Cuộc đời không cân đối. Khi đó, bạn có thể thấy rõ qua kính viễn vọng, nhưng con thuyền vẫn chao đảo và bạn không nhìn thấy được tám điều trên! Tâm nhìn tốt yêu cầu cả một Bánh xe Cuộc đời cân đối và nhân phẩm.

Khỏe mạnh
Giàu có
Bình an
Bạn bè
An tâm
Gia đình
Hi vọng

Nhân phẩm



Giờ là lúc bạn cân một chút P.C! P.C. là viết tắt của persistent consistency – sự nhất quán kiên định. Tôi từng hỏi Cha mình trong lúc chúng tôi viết cuốn sách này rằng ngoài nhân phẩm và sự chính trực, theo ông điều gì là chìa khóa thành công lớn nhất trong cuộc đời ông. Ông trả lời rằng sự nhất quán kiên định chính là lý do thành công lớn nhất trong cuộc đời ông. Sự nhất quán nghĩa là làm những việc bạn cân làm mỗi ngày để đạt được thành công. Sự kiên định là duy trì nó và thêm một chút mỗi ngày để nâng cao hiệu quả lên. Hãy lấy ví dụ về cách bạn giữ dáng. Bạn phải tập luyện liên tục (5 ngày một tuần) với lòng kiên định (mỗi lần tập luyện bạn tăng cân, cường độ hay thêm một bài luyện tập mới). Một định nghĩa khác cho P. C. là đạo đức công việc. Làm việc chăm chỉ quan trọng nhưng làm việc có P. C. sẽ tạo ra khác biệt thực sự.

Khỏe mạnh
Giàu có
Bình an
Bạn bè
An tâm
Gia đình
Hi vọng



Nhân phẩm

P.C.



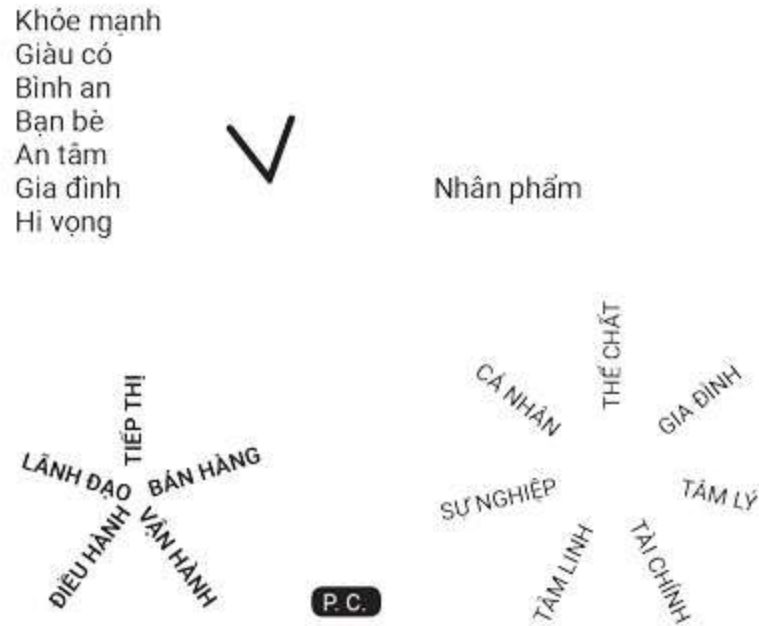
Mạng hệ Kinh doanh ự nghiệp

Như bạn vừa đánh giá Bánh xe Cuộc đời của mình, bạn cũng có thể đánh giá Bánh xe Kinh doanh/Sự nghiệp của bạn. Để lấy ví dụ, chúng ta sẽ dùng Bánh xe Kinh doanh khi bạn là chủ/người điều hành doanh nghiệp.

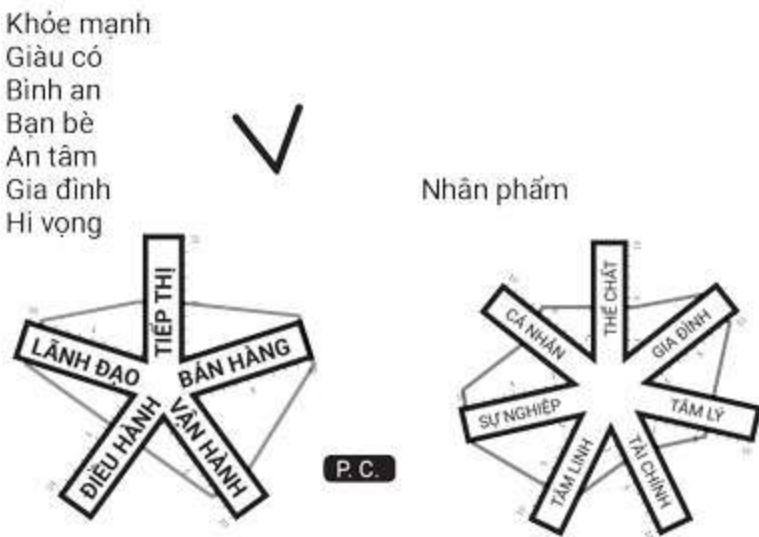
Một Bánh xe Kinh doanh có 5 nan hoa chính:

- Tiếp thị – cách bạn mang lại triển vọng cho công việc kinh doanh
- Bán hàng – cách bạn mang lại triển vọng cho khách hàng
- Vận hành – cách bạn phục vụ và hỗ trợ khách hàng
- Điều hành – các hệ thống, quá trình, thủ tục và lĩnh vực tài chính đảm bảo mọi chuyện diễn ra hiệu quả
- Lãnh đạo – mục tiêu chiến lược, tầm nhìn, kế hoạch và phát triển nhân sự

Rõ ràng, để kinh doanh thành công cần có nhiều yếu tố hơn so với những điều kể trên, nhưng mọi thứ sẽ rơi vào năm nan hoa này.



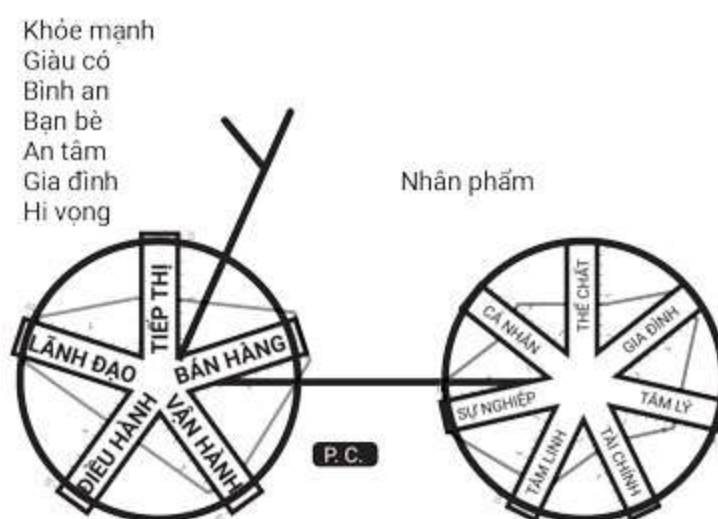
Giống như trong Bánh xe Cuộc đời của bạn, bạn cũng có thể đánh giá bản thân trong Bánh xe Kinh doanh để xác định chuyển đi của mình có suôn sẻ hay không. Hình vẽ dưới đây là ví dụ về cách các nhà điều hành doanh nghiệp có thể đánh giá bản thân trên cả hai bánh xe.



Trong Phụ lục của cuốn sách này, chúng tôi có một mẫu Bánh xe Kinh doanh để bạn đánh giá công việc kinh doanh của bạn và liên hệ với Bánh xe Cuộc đời cá nhân mà bạn đã làm ở trang 41.

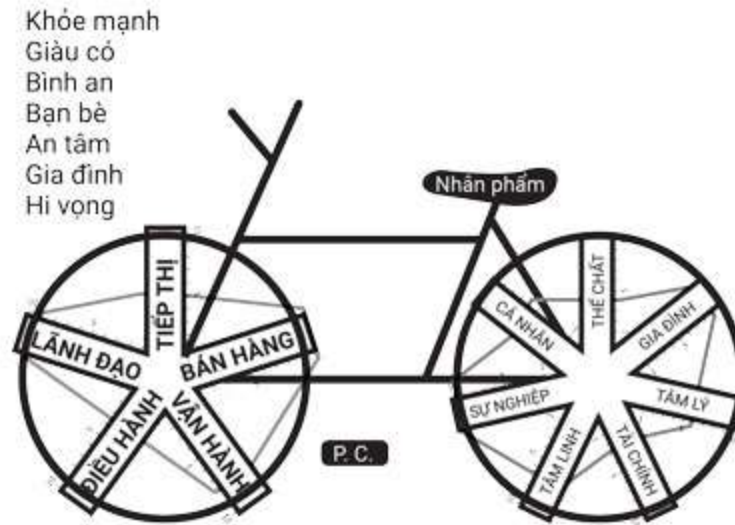
Bây giờ, nếu bạn nhìn vào những bánh xe này, bạn sẽ biết chuyển đi sẽ gặp ghênh hay không khi ngồi lái điều khiển xe trên đường! Mục tiêu lúc này là cải thiện điểm số của bạn trên từng nan hoa, nhắm đến điểm 8, 9, 10 cho mọi thứ. Giờ khi bạn nối các điểm lại bạn sẽ thấy người lái sẽ lái xe dễ dàng hơn!

Công việc kinh doanh của bạn tồn tại vì MỘT LÝ DO duy nhất và MỘT LÝ DO duy nhất để làm PHƯƠNG TIỆN giúp bạn đạt được Mục tiêu Sống của mình.



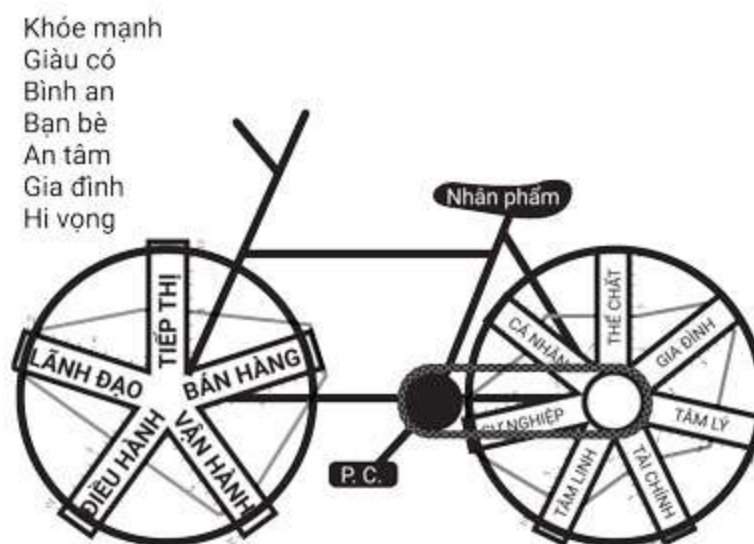
Cách duy nhất để đạt được thành công cân bằng trong công việc kinh doanh và đời sống cá nhân của bạn là kết nối tất cả các yếu tố trên. Bánh xe Kinh doanh và Bánh xe Cuộc đời cá nhân của bạn được kết nối với nhau. Tâm nhìn của bạn phải được hỗ trợ bởi cả hai bánh xe. Đừng quên câu nói của Howard Partridge: “Công việc kinh doanh của bạn tồn tại vì MỘT LÝ DO và MỘT LÝ DO duy nhất để làm PHƯƠNG TIỆN giúp bạn đạt được Mục tiêu Sống của mình.”

Nhân phẩm là nền tảng cho bạn một đòn bẩy vững chắc để tiếp tục sự nhất quán kiên trì của mình. Nhân phẩm cho phép bạn lèo lái qua những đoạn đường gặp ghênh tốt hơn. Nó là tấm đệm ngói cho chiếc xe của bạn.



Bây giờ chúng ta đã có một phươ ng tiện sẵn sàng lên đờ ng. Nếu bạn bắt đầu đạp chiếc xe ra đờ ng, nó vẫn không đi đợ c! Nó cân dây xích. Mục tiêu là các kết nối trong dây xích sẽ gắn kết hoạt động với thành tựu. Khi bạn xử lý từng nan hoa trên các bánh xe của bạn, bạn sẽ xác định và đặt ra mục tiêu cụ thể. Khi bạn ứng dụng P. C. vào từng mục tiêu, dây xích năng lợ ng này sẽ giúp chiếc xe của bạn di chuyển! Chuyên gia bán hàng lâu năm của Ziglar – Michael McGowan từng nói thực ra P. C. là viết tắt của Đạp xe như điên*!

* *Tớ i ả chớ i c hữ P.C. P ẽ hữ k ẽ Cr*



Nếu bạn giống tôi, bạn sẽ không chỉ muốn thắng mà còn muốn thắng nhanh hơn và thắng dễ dàng hơn. Đây là lúc ta cân đến hộp số. Đừng hài lòng với một chiếc xe chỉ có một số khi bạn có thể có một chiếc xe 10 số hay 20 số. Hộp số chính là những nguồn kiến thức và hỗ trợ bên ngoài bạn cần để đi nhanh hơn và đưa bạn đi tiếp khi bạn gặp những dốc đồi khó leo. Hộp số bao gồm những thứ như: sách báo, CDs, khóa học online, khóa huấn luyện, hội thảo và khóa học phát triển chuyên môn. Theo kinh nghiệm của tôi, không có gì giúp chiếc xe của bạn tiến về phía trước mỗi ngày tốt hơn việc nghe các chương trình về phát triển bản thân và phát triển chuyên môn hằng ngày. Nếu bạn đang gặp rắc rối trong hoàn cảnh hiện tại của bạn và muốn nâng tầm công việc kinh doanh cũng như cuộc sống cá nhân của bạn, bạn cần thực sự cân nhắc việc thêm hộp số - khóa huấn luyện.

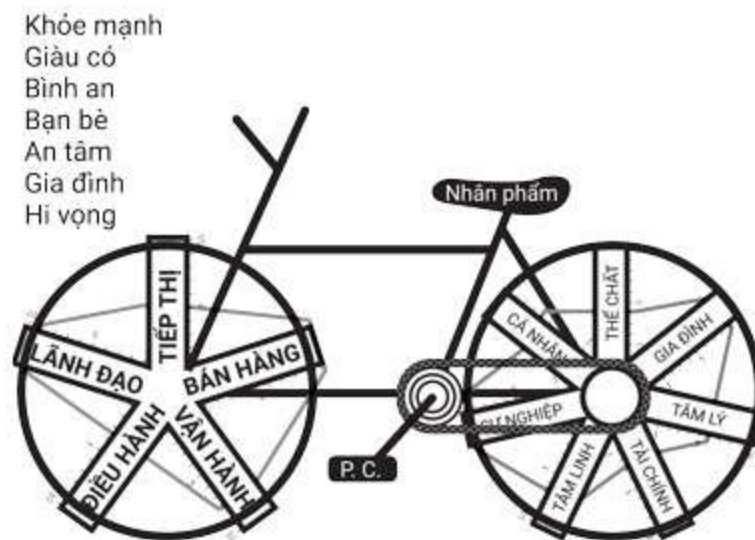
Bí mật của cha tôi

Trong những năm qua, nhiều người từng hỏi tôi: “Điều gì đã giúp cha anh đạt được nhiều thành công và duy trì thành công trong một thời gian dài như vậy?” Câu trả lời của tôi bao gồm tất cả mọi thứ trong bức hình trên, cộng thêm một yếu tố nữa. Nhiều năm trước, khi cha tôi 45 tuổi, ông đã thay đổi tỉ lệ hộp số của mình và gài thêm cho chiếc xe của ông một “bộ sạc siêu tốc”. Đó là khi ông trở thành tín đồ Công giáo và đặt Chúa vào trục trung tâm của Bánh xe Cuộc đời và Bánh xe Kinh doanh của ông. Điều đó trở thành câu hỏi “tại sao” của cha tôi và cho ông động lực và trí tuệ vượt trội để tiếp tục đạp chiếc xe của mình. Để đi xa trong cuộc đời như bạn muốn, và tôi còn muốn đạp xe tới vô tận – tôi thách thức bạn xem xét câu hỏi “tại sao” trong đời bạn. Khi bạn tìm thấy câu lời bạn sẽ phát hiện giống như tôi đã phát hiện rằng nó giúp trải nghiệm chuyển đi của bạn tuyệt vời và đáng giá gấp bội!

Tôi muốn chia sẻ với bạn một “bí mật vui” giữa tôi và cha tôi. Trong cuộc đời mình, tôi từng có nhiều ý tưởng và suy nghĩ khá hay ho, khi ấy cha tôi nhìn tôi rồi nói với một giọng hài hước rằng: “Con không thông

minh đến vậy đâu!” Tất nhiên, tôi từng nói điều tương tự với ông sau khi ông nghĩ ra những ý tưởng hay khái niệm hay. “Bí mật vui” chính là đây. Chúng tôi đều nhận ra rằng chúng tôi không thông minh lắm. Ý tưởng đó đến từ trực trung tâm! Đó là bí mật của cha tôi. Tôi đang cố gắng cải thiện trực trung tâm của mình mỗi ngày và tôi khích lệ bạn cũng làm điều đó. Tôi có thể chứng minh sự thật trong điều này. Cha tôi đã tạo ra một công thức toán học chứng minh điều này:

$$\text{BẠN} + \text{Chúa} = \text{ĐỦ}$$



Tôi nhìn nhận về công ty của chúng tôi (bạn biết đấy, tôi tin chắc mình được sinh ra để giành chiến thắng – rốt cục thì nó là một phân gen của tôi rồi!) tích cực đến mức tuyên bố sứ mệnh của chúng tôi là tạo ra đủ sự khác biệt tích cực trong cuộc sống cá nhân, gia đình, sự nghiệp và tinh thần của mọi người để tạo ra một thay đổi tích cực trên thế giới! Hãy biến điều này thành sứ mệnh của bạn ngay từ bây giờ, ngay từ chính giây phút này, hãy tạo ra những thay đổi tích cực trong cuộc đời cá nhân, gia đình, sự nghiệp và tinh thần của bạn để tạo ra sự khác biệt cho thế giới! Thay đổi bắt đầu từ bạn, nhưng nó không bắt đầu cho đến khi bạn bắt đầu. Bạn đang chờ gì nữa? Hãy đi đi! Chuẩn bị! Mong đợi chiến thắng! Thay đổi thế giới! Suy cho cùng... bạn được Sinh

ra để giành chiến thắng cơ mà!



Zig Ziglar

Bậc thầy của động lực, Zig Ziglar được coi là “một trong những biểu tượng của nước Mỹ”, “nhà bán hàng của những nhà bán hàng”, và “một di sản sẽ ảnh hưởng đến lịch sử của chúng ta mãi mãi”. Ông đã giúp đỡ mọi người đạt được thành công cân bằng lâu dài dựa trên triết lý về nhân phẩm, thái độ, kỹ năng và tác động đến hàng trăm triệu người. Ngày nay, di sản của Zig đang tiếp tục tạo ra khác biệt trong cuộc đời của những người sống theo triết lý của ông.

Zig Ziglar còn là một tác giả bán chạy số một, viết được hơn 29 cuốn sách về bán hàng và truyền động lực, trong đó 10 cuốn xuất hiện trong danh sách bán chạy nhất và đã được dịch ra hơn 46 thứ tiếng và ngôn ngữ khác nhau trên thế giới. Ông đã xuất hiện trên nhiều ấn phẩm như: thời báo New York Times, Washington Post, tạp chí Fortune, tờ Dallas Morning News, tạp chí Success, và tạp chí Esquire. Các cuốn sách và chương trình truyền động lực của Zig được phân phối rộng rãi qua nhiều kênh, bao gồm website của Ziglar (www.Ziglar.com), www.Amazon.com, và nhà sản xuất băng nghe lớn nhất thế giới, Nightingale-Conant.



TOMIGLAR

CEO của Ziglar, Inc., Tom Ziglar không chỉ chung họ với người cha của mình, Zig Ziglar, mà anh còn kế thừa triết lý giản dị của ông: “Bạn có thể có mọi thứ trên đời mà bạn muốn nếu bạn sẵn lòng giúp đỡ người khác có được điều họ muốn.”

Trước khi trở thành CEO, Tom bắt đầu sự nghiệp trong ngành bán lẻ và bán hàng trực tiếp. Anh gia nhập Tập đoàn Zig Ziglar vào năm 1987, học hỏi mọi khía cạnh trong công việc kinh doanh từ làm việc trong kho sang bán hàng, quảng bá hội thảo, quản lý bán hàng và cuối cùng là lãnh đạo. Vì mang họ Ziglar nên Tom phải chịu nhiều kỳ vọng, nhưng anh đã không cố gắng thay thế vị trí của cha mình mà quyết định tạo ra chỗ đứng cho riêng mình. Anh đã can đảm đưa Ziglar, Inc. lên mạng xã hội, Twitter, blog và video trực tuyến để truyền tải những thông điệp đúng đắn, đã được kiểm chứng về hi vọng, sự chính trực, và suy nghĩ tích cực đến nhóm khán giả hoàn toàn mới. Anh dẫn dắt Ziglar, Inc., đi trước thời đại nhờ khả năng lãnh đạo sáng tạo của mình.

Tom rất yêu thích gôn (khi thời gian cho phép) và việc tập luyện thể dục. Anh sống ở Plano, Texas với người vợ đã gắn bó với anh 23 năm, Chachis. Họ có một cô con gái, Alexandra và cả gia đình còn được “sở hữu” bởi một chú chó đáng yêu tên là Max.

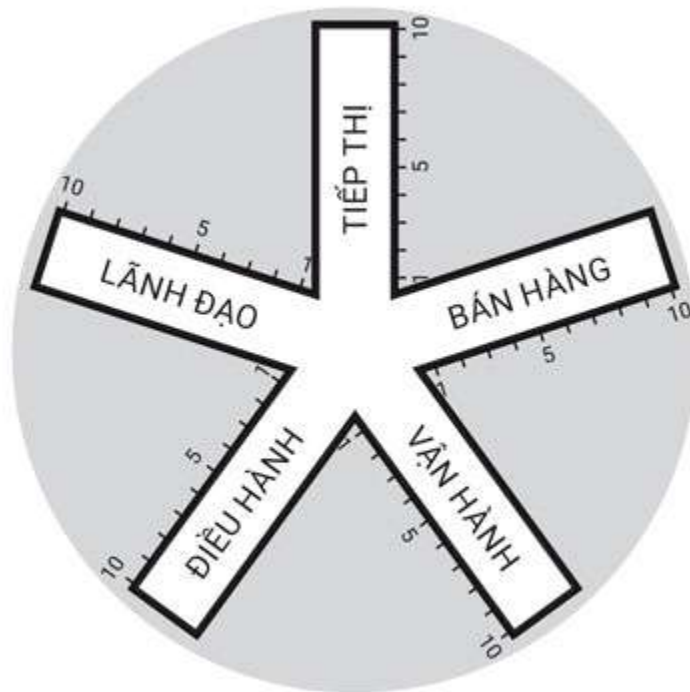
Tom chia sẻ khả năng viết lách tinh tế đóng góp của mình

thông qua những thông điệp và niềm tin cốt lõi về việc kinh doanh, gia đình, thành công và chìa khóa để đạt đến cuộc đời toàn vẹn một cách thuần túy và giản đơn trên trang blog của anh www.TomZiglar.com cũng như trong những lần xuất hiện trước công chúng.

H Ụ LỤC

Ghép Tất Cả Lại - Dựng Chiếc Xe Của Riêng Bạn

Công việc kinh doanh của bạn có phải là phở ng tiện giúp bạn đạt được mục tiêu cuộc đời của bạn không? Nếu không, hoặc bạn không chắc, hãy cùng tìm hiểu và kiểm tra Bánh xe Kinh doanh của bạn. Với vai trò là một chủ doanh nghiệp hay nhà điều hành, công việc kinh doanh của bạn có năm yếu tố hay còn gọi là nan hoa chính.



Điểm số cho mỗi nan hoa của bạn là bao nhiêu? Để xác định, hãy cho điểm bản thân theo thang từ 1 đến 10 theo từng phân trong các mục được liệt kê ở dưới đây. Sau khi làm xong, hãy cộng tổng số điểm của bạn cho mục đó và chia cho 10. Bạn sẽ có điểm của nan hoa đó. Sau đó, đánh dấu điểm của bạn trên nan hoa và nối các điểm đó lại với nhau. Điều này sẽ cho bạn biết cần phát triển phân nào và công việc kinh doanh của bạn có đang vận hành trơn tru hay không?

BÁNH KINH DOANH

Bản đồ giá thành

Tiếp thị

___Đạt được hoặc vượt chỉ tiêu bán hàng nhờ hiệu quả trong chiến lược quảng bá và thu hút khách hàng tiềm năng

___Chúng tôi có một vị trí rõ ràng trên thị trường

___Chúng tôi đã định nghĩa rõ ràng thị trường mục tiêu chính của chúng tôi

___Chúng tôi có định nghĩa rõ ràng về sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi

___Chúng tôi có một chiến lược giá mang lại lợi nhuận

___Chúng tôi liên tục tiếp thị cho khách hàng cơ sở của mình

___Chúng tôi có một chương trình giới thiệu khách hàng hiệu quả

___Chúng tôi có một hệ thống tặng thưởng cho khách hàng hội viên/giới thiệu sản phẩm

___Chúng tôi có kế hoạch tiếp thị được viết ra và thông báo cụ thể

___Chúng tôi có một hệ thống tiếp thị mạng hiệu quả bao gồm các trang web mô tả rõ về công việc của chúng tôi và có sử dụng SEO*. Chúng tôi liên tục lấy thêm địa chỉ email và dùng chúng để liên lạc với các khách hàng qua email. Chúng tôi có sự hiện diện mạnh mẽ trên phương tiện truyền thông mạng xã hội

___TỔNG: 10 =

** E O là 't' tử của Sa ch Eigne p m t n - giải pháp tối ưu trang web để người dùng có thể tiếp cận nhanh chóng và hiệu quả.*

Bán hàng

___Chúng tôi trả lời điện thoại trực tiếp

___Chúng tôi có hệ thống trả lời/chuyển tiếp điện thoại hiệu quả

___Chúng tôi có một kịch bản bán hàng hiệu quả thu hút thị trường mục tiêu và chốt được số lượng yêu cầu tối đa

___Chúng tôi có hệ thống trả lời khách hàng tiềm năng hiệu quả

___Chúng tôi có quá trình bán hàng hiệu quả cho từng trung tâm lợi nhuận của mình

- ___Chúng tôi có quá trình up-sell và down-sell hiệu quả
 - ___Chúng tôi có quá trình và kịch bản hiệu quả để thuyết phục những khách hàng từ chối mua hàng
 - ___Chúng tôi đã định nghĩa rõ chính sách và quá trình quản lý tài khoản
 - ___Chúng tôi có phân mem quản lý khách hàng hiệu quả
- TỔNG: 10 =

Vận hành

- ___Chúng tôi đã phát triển những kinh nghiệm dịch vụ độc nhất
 - ___Chúng tôi có các hệ thống dịch vụ rõ ràng vượt xa cả kỳ vọng của đối tác
 - ___Chúng tôi phản hồi lại những quan tâm của đối tác ngay lập tức
 - ___Chúng tôi có chính sách trả hàng rõ ràng
 - ___Chúng tôi lấy phản hồi của khách hàng thường xuyên để đảm bảo đáp ứng kỳ vọng của họ
 - ___Chúng tôi hợp triển khai sản xuất thường xuyên để đảm bảo giao hàng đúng hạn
 - ___Chúng tôi có quá trình tri ân khách hàng thân thiết
 - ___Chúng tôi có quá trình quản lý dự án hiệu quả
 - ___Chúng tôi có quá trình quản lý hàng tồn kho và nguồn cung/thiết bị hiệu quả
 - ___Chúng tôi có những thiết bị hiện đại và hiệu quả nhất để truyền tải những trải nghiệm dịch vụ độc đáo cho khách hàng
- ___TỔNG: 10 =

Điều hành

- ___Chúng tôi theo dõi và báo cáo tổng lợi nhuận bán hàng mỗi ngày
- ___Chúng tôi theo dõi và báo cáo lợi nhuận bán hàng qua các trung tâm lợi nhuận hằng tuần, hằng tháng và hằng năm
- ___Chúng tôi theo dõi và báo cáo lợi nhuận bán hàng qua các nguồn giới thiệu/hội viên/quảng cáo hằng tuần

___Chúng tôi theo dõi và báo cáo **lợ** ng hàng **đợ** c chốt bán hằng ngày (số **lợ** ng cuộc gọi và số **lợ** ng hàng bán ra)

___Chúng tôi theo dõi và báo cáo đủ số hàng bị trả lại hay những lần phục vụ lại

___Chúng tôi có quá trình quản lý dòng tiền đang vận hành

___Chúng tôi lên kế hoạch về việc đóng thuế hằng năm **trở** c cuối năm

___Chúng tôi kiểm kê lại những vụ liên quan đến pháp lý và bảo hiểm hằng năm (hoặc đủ mức theo yêu cầu)

___TỔNG: 10 =

Lãnh đạo

___Chúng tôi có tuyên bố sứ mệnh ngăn gọn mà mọi **ngờ** i đều hiểu và tuân theo

___Chúng tôi có các hệ thống quản lý hiệu quả và hợp pháp bao gồm: tuyển dụng, thuê, định **hớ** ng, đào tạo, huấn luyện, đánh giá và thái loại nhân viên

___Chúng tôi có và cập nhật Sổ tay **hớ** ng dẫn cho nhân viên

___Chúng tôi có kế hoạch kinh doanh **đợ** c viết ra bao gồm: tầm nhìn, mục tiêu, kế hoạch tiếp thị, kế hoạch bán hàng, kế hoạch điều hành **đợ** c xem xét và cập nhật hằng quý

___Chúng tôi có biểu đồ cơ cấu tổ chức **đợ** c viết ra và công bố

___Chúng tôi có các cuộc họp nhóm **thờ** ng xuyên

___Chúng tôi có bản mô tả cụ thể cho từng vị trí

___Chúng tôi có hệ thống đào tạo cho từng vị trí

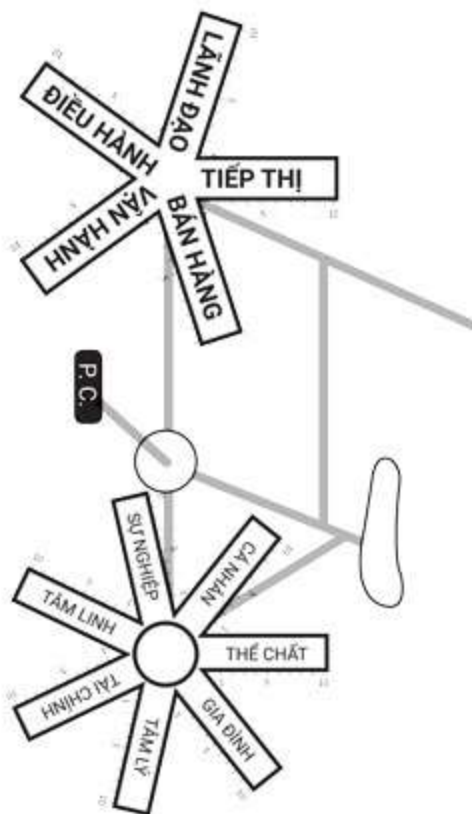
___Chúng tôi có chính xác quy trình cho mọi lĩnh vực trong công việc kinh doanh của mình

___Chúng tôi có kế hoạch đền bù hiệu quả bao gồm mức **lợ** ng và lợi ích hấp dẫn để nâng cao tinh thần và giữ chân nhân viên

___TỔNG: 10 =

Sau khi **bạn** đã hoàn thành Bánh xe Kinh doanh của **bạn**, hãy nhìn

vào chiếc xe của bạn. Hãy nối các điểm trên từng bánh lại dùng điểm bạn vừa hoàn thành trong Bánh xe Kinh doanh và điểm trên Bánh xe Cuộc đời cá nhân của bạn ở trang 81.



Giờ bạn có thể thấy CHIẾC XE ĐẠP của bạn, bạn có thể bắt đầu lên kế hoạch đặt mục tiêu. Hãy nhìn vào các nan hoa và xác định cái nào cần bắt đầu xử lý trước. Sau khi xác định được, bạn có thể biến nó thành một mục tiêu sử dụng Công cụ Đặt Mục tiêu Ziglar ở phần tiếp theo.

Nếu bạn cần thêm thông tin về cách biến công việc kinh doanh của bạn thành phần tiện cho phép bạn đạt mục tiêu cuộc đời của mình? (Hãy gọi cho chúng tôi qua số 1800.527.0306 và hỏi về Huấn luyện viên Kinh doanh của Ziglar).

— Tom Ziglar

Công Cụ Đặt Mục Tiêu Ziglar

BẢN KẾ HOẠCH MỤC TIÊU VÀ QUY TRÌNH XÁC LẬP VÀ ĐẠT MỤC TIÊU THEO TỪNG BƯỚC

Người Trung Quốc vẫn nói hành trình vạn dặm bắt đầu từ một bước chân. Hãy bắt đầu thực hiện các bước lập kế hoạch NGAY BÂY GIỜ.

TIN XẤU: Để đặt mục tiêu tốt, bạn phải đầu tư ít nhất mười thậm chí là hai mươi giờ đồng hồ. Đó là lý do tại sao chỉ 3% dân số định nghĩa rõ ràng được mục tiêu của họ trong đời.

TIN TỐT: Bằng cách làm theo những quy trình và tập trung vào mục tiêu của bạn mỗi ngày, bạn sẽ có thêm nhiều giờ mỗi tuần để theo đuổi công việc kinh doanh, các mối quan hệ gia đình và cá nhân của bạn. Hãy nhớ: “Khi bạn làm những điều bạn cần làm, khi bạn cần làm chúng, sẽ có ngày bạn có thể làm được điều bạn muốn làm khi bạn muốn làm chúng.”

TIN TỐT NỮA: Khi bạn học công thức để đặt một mục tiêu, bạn sẽ biết cách đặt tất cả các loại mục tiêu, cho dù đó là mục tiêu về thể chất, tâm lý, tinh thần, gia đình, sự nghiệp, giải trí hay tài chính.

Các bước hành động bao gồm:

Bước hành động I

Trong Danh mục Bước mở của bạn, hãy thỏa trí tưởng tượng và in ra mọi điều bạn muốn làm, muốn trở thành và muốn có. (Khi bạn in, bạn sẽ tập trung tốt hơn và in hẳn ý tưởng một cách sâu sắc hơn trong tâm thức của bạn). Nếu bạn có gia đình, hãy đảm bảo bạn tính đến vợ/chồng và con cái của bạn khi đặt mục tiêu. Toàn bộ quá trình đặt mục tiêu này giúp định hướng não trái xử lý phân logic của bạn và giải phóng não phải xử lý phân sáng tạo của bạn để sử dụng trí tưởng tượng một cách hiệu quả hơn. LƯU Ý: “Bạn phải ‘trở thành’ trước khi có thể ‘làm’, bạn phải ‘làm’ trước khi bạn ‘có’.”

TIẾN LÊN – LÀM NGAY BÂY GIỜ. Bạn đang đặt mục tiêu vì một lý

do chính là để đạt được một lợi ích nhất định, nhưng nó chỉ đến sau khi bạn hành động.

Bước hành động II

Đợi khoảng 24-48 giờ rồi hãy trả lời câu hỏi “tại sao?” cho từng mục bạn đã in ra trong Danh mục Ước mơ của mình. Sẽ có các khoảng trống để bạn viết ra trong phần Điều Tôi Thực sự Muốn Trở Thành, Làm hay Có. Nếu bạn không thể viết ra thành lời trong một câu tại sao bạn muốn “trở thành, làm hay có”, thì nó chỉ là một giấc mơ và chưa phải một mục tiêu thực sự. Vào thời điểm này, bạn nên gạch nó khỏi danh mục của bạn.

Bước hành động III

Hãy trả lời năm câu hỏi này, tất cả phải có đáp án “Có”:

1. Đây có phải là mục tiêu thực sự của mình không? (Nếu bạn là một người nhỏ tuổi còn sống với cha mẹ, một nhân viên hay một thành viên nhóm; huấn luyện viên, giám đốc, cha mẹ hoặc sếp của bạn sẽ đặt một số mục tiêu cho bạn).
2. Điều này có đúng đắn về đạo đức và công bằng với tất cả những người liên quan hay không?
3. Điều này có thống nhất với các mục tiêu khác của mình không?
4. Mình có thể cam kết hoàn thành mục tiêu này về mặt cảm xúc hay không?
5. Mình có thể “thấy” bản thân đạt mục tiêu này không?

LƯU Ý : Việc trả lời những câu hỏi này sẽ giảm bớt số ước mơ trong phần Điều Tôi Thực sự Muốn Trở Thành, Làm hay Có; vì vậy hãy gạch bỏ chúng đi. Trả lời câu hỏi 2 và 3 sẽ giúp bạn đưa ra những quyết định quan trọng trong mọi khía cạnh cuộc sống, đặc biệt là tài chính.

Bước hành động IV

Tự hỏi mình những câu hỏi sau về từng ước mơ còn lại trong danh mục của bạn:

1. Liệu đạt được mục tiêu này có làm mình hạnh phúc hơn không?

2. Liệu đạt được mục tiêu này có làm mình khỏe mạnh hơn không?
3. Liệu đạt được mục tiêu này có làm mình giàu có hơn không?
4. Liệu đạt được mục tiêu này có cho mình thêm nhiều bạn bè không?
5. Liệu đạt được mục tiêu này có cho mình sự bình an trong tâm hồn không?
6. Liệu đạt được mục tiêu này có làm mình cảm thấy an tâm hơn không?
7. Liệu đạt được mục tiêu này có cải thiện được mối quan hệ của mình với người khác không?

Nếu bạn không thể trả lời “có” trong ít nhất một những câu hỏi này thì hãy loại bỏ mục đó trong danh sách ước mơ của bạn đi. Hãy cẩn thận: đừng nhâm tửng khoái lạc với hạnh phúc. Hãy đảm bảo là bạn có cân nhắc gia đình của mình khi trả lời những câu hỏi này.

Bước hành động V

Hãy chia những mục tiêu còn lại thành 3 mục: Ngắn hạn (dưới 1 tháng); Trung bình (1 tháng đến 1 năm); Dài hạn (1 năm hoặc hơn), và đánh dấu NH (ngắn hạn), TB (trung bình) hoặc DH (dài hạn) vào phần Điều Tôi Thực sự Muốn Trở thành, Làm hay Có. HÃY TIẾN LÊN – LÀM NGAY BÂY GIỜ. Bằng cách thực hiện bước này, bạn sẽ có thể xác định được liệu bạn có cái nhìn cân bằng giữa điều cần làm bây giờ và giấc mơ trong tương lai của bạn hay không.

Hãy nhớ:

1. MỘT SỐ mục tiêu phải lớn (quá khả năng – nhưng vẫn trong tầm nhìn) để khiến bạn vươn mình và phát triển hết tiềm năng của mình.
2. MỘT SỐ mục tiêu phải dài hạn để giúp bạn đi đúng hướng và giảm khả năng thất vọng ngắn hạn.
3. MỘT SỐ mục tiêu phải nhỏ và hướng đến hằng ngày để giúp bạn giữ vững kỷ luật và bám sát thực tế của những điều nhỏ nhất trong cuộc sống đời thường.

4. MỘT SỐ mục tiêu phải đợc tiếp diễn.

5. MỘT SỐ mục tiêu (bán hàng, giáo dục, tài chính, giảm cân...) có thể đòi hỏi sự phân tích và tham khảo ý kiến để xác định vị trí hiện tại của bạn trước khi bắt đầu đặt những mục tiêu này.

6. HẦU HẾT các mục tiêu nên chi tiết. Một “căn nhà ổn” không chi tiết bằng “một ngôi nhà kiểu Tudor rộng 900 mét vuông với 4 phòng ngủ, 3 phòng tắm và 2 phòng khách” ... Một số mục tiêu, ví dụ cải thiện cách nhìn nhận bản thân, trở thành cha mẹ tốt hơn, học hành giỏi hơn thì khó để viết ra. Những mục tiêu chung chung đó nên đợc chia nhỏ thành các bước cụ thể hữu hình hơn. Ví dụ, một bước để trở thành cha mẹ tốt hơn có thể là “dành một giờ mỗi tuần với từng đứa con”.

Bước hành động V

Chọn ra và ghi lại bốn mục tiêu quan trọng nhất mà bạn cần làm ngay bây giờ từ các mục tiêu còn lại (nhớ rằng tính cân bằng là quan trọng). Nếu đây là lần đầu tiên bạn lập mục tiêu, bạn có thể bắt đầu với 2-3 mục tiêu ngắn hạn.

QUAN TRỌNG: Khi bạn đặt một mục tiêu mới, hãy ghi nó lại trong sổ tay hoặc nơi nào bạn có thể kiểm tra lại chúng nhiều lần trong năm. Bạn sẽ đợc khích lệ rất nhiều nếu bạn ghi lại những mục tiêu mà bạn đã hoàn thành đợc trong năm đó. Sự tự tin, nhận thức về bản thân và khả năng đạt mục tiêu của bạn sẽ đợc cải thiện đáng kể.

Bước hành động M

Hãy ghi lại bốn mục tiêu này (ít nhất là những mục tiêu Trung bình và Dài hạn) lên Biểu đồ Quy trình Mục tiêu Chung, và xử lý từng mục tiêu trong quá trình đợc mô tả trong các ví dụ.

Bước hành động MI

Hãy lấy những mục tiêu bạn mới cho thêm vào danh mục Điều tôi Thực sự Muốn Trở Thành, Làm hay Có và ghi chúng lại lên Biểu đồ Quy trình Mục tiêu Chung. Làm việc với từng mục tiêu trong quá trình mà bạn đã thực hiện như ở Bước hành động VII. Hãy xem các ví dụ sau để

làm theo.

LÀM NÓ NGAY BÂY GIỜ. Hãy nhớ động lực chỉ ra đời **sau khi** bạn bắt đầu dự án.

CHÚC MỪNG! Bạn đã đầu tư nhiều thời gian vào việc lập kế hoạch cho tương lai của bạn hơn hầu hết bạn bè, người thân và người quen của mình rồi đấy!

DANH MỤC Ớ C MƠ

Mọi thứ - *Tôinghĩ* rằng tôi muốn trở thành, làm hay có.

ĐIỀU ỒN THỰC SỰ MÔN TRỞ THÀNH, LÀM YẾU

Hãy tìm lý do tại sao cho từng mục trong Danh mục **Ư** c mơ của bạn và viết thành một câu. Việc này sẽ loại bớt các ý **tở** ng phù phiếm và để lại những **ở** c mơ nghiêm túc của bạn.

[illegible]

BIỂU ĐỒ QUY TRÌNH MỤC TIÊU CHUNG	
Mục tiêu 1	Mục tiêu 2
Bước 1: XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẢN	
Mục tiêu gốc 75 kg, vòng eo 86 cm	Học tốt hơn
Bước 2: LỢI ÍCH CỦA TÔI KHI ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU NÀY	
<p>Nhiều năng lượng hơn, ít bệnh tật hơn</p> <p>Bề ngoài đẹp hơn và cảm thấy tốt hơn</p> <p>Sống lâu hơn</p> <p>Sức chịu đựng tốt hơn</p> <p>Năng suất hơn</p> <p>Thái độ và tâm tình tốt hơn</p> <p>Sáng tạo hơn</p> <p>Hình mẫu tốt hơn</p>	<p>Mở rộng và có thêm cơ hội</p> <p>Cải thiện hình ảnh bản thân và tăng cường quan hệ</p> <p>Tăng thu nhập</p> <p>Thêm hiểu biết và an tâm</p> <p>Mở rộng các khía cạnh và mối liên hệ trong đời sống cá nhân, công việc và xã hội</p> <p>Thêm cảm giác an bình trong tâm hồn</p> <p>Thêm tự tin về hạnh phúc</p> <p>Tăng cường cảm giác hoàn thành mục tiêu</p>
Bước 3: TRỞ NGẠI VÀ KHÓ KHĂN CHÍNH CẦN VƯỢT QUA ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
<p>Thiếu kỷ luật</p> <p>Thời tiết xấu ảnh hưởng đến lịch trình</p> <p>Thích đồ ngọt, thiếu thời gian</p> <p>Thói quen ăn uống thiếu lành mạnh</p> <p>Tình trạng sức khỏe kém</p>	<p>Thiếu kiên nhẫn</p> <p>Cạn kiệt tiền bạc</p> <p>Gánh nặng gia đình</p> <p>Thiếu tự tin (quá tuổi đi học 15-20 năm)</p>

Bước 4: KỸ NĂNG VÀ KIẾN THỨC CẦN THIẾT ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Kiến thức và kỹ thuật ăn kiêng Bài tập và quy trình chạy bộ	Quản lý thời gian, thái độ tích cực Kỷ luật kiên trì nhất quán Quản lý tiền bạc tốt hơn Phương pháp học tập hiệu quả
Bước 5: CẦN LÀM VIỆC VỚI NHỮNG CÁ NHÂN, NHÓM, CÔNG TY VÀ TỔ CHỨC NÀO ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Bác sĩ Ken Cooper, bác sĩ Randy Martin, Giám đốc chương trình Laurie Magers, Tóc đỏ	Gia đình, sếp, cố vấn học tập, cố vấn tài chính
Bước 6: KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Cam kết Không ăn bánh mỳ hoặc đồ ngọt trừ Chủ nhật Đi bộ 125 phút mỗi tuần Ăn sáng bằng hoa quả, chỉ ăn đồ ăn nhẹ tốt cho sức khỏe sau các buổi hội thảo muộn Ăn một chế độ ăn cân bằng Uống 8 cốc nước mỗi ngày Ăn chậm và chỉ ăn ở bàn	Cam kết, sắp xếp thời gian Rèn luyện kỷ luật (giảm thời gian xem TV) Lên kế hoạch hỗ trợ gia đình Dành nhiều thời gian cho gia đình Nghe các băng thu âm về giáo dục, truyền động lực khi lái xe Tham dự hội thảo Giảm thời gian cho những việc vô nghĩa Lập kế hoạch học tập mỗi ngày Luyện tập thể thao để thêm năng lượng
Bước 7: NGÀY HOÀN THÀNH	
Mùng 1 tháng 7	Không, mục tiêu lâu dài

BIỂU ĐỒ QUY TRÌNH MỤC TIÊU CHUNG	
Mục tiêu 1	Mục tiêu 2
Bước 1: XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẠN	
Mua một chiếc SUV màu đen bạc da	Trở thành một người cha/mẹ yêu thương, quan tâm và chu đáo
Bước 2: LỢI ÍCH CỦA TÔI KHI ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU NÀY	
Có phương tiện đi lại đáng tin cậy hơn Nâng cao tầm nhìn và tiêu chuẩn Cải thiện độ tin cậy trong công việc Thái độ tốt hơn Nhiều cơ hội đi du lịch hơn Tăng cường vị thế xã hội An toàn hơn Thoải mái hơn Vui vẻ hơn	Hạnh phúc hơn, an tâm hơn Hôn nhân ổn định hơn Quan hệ tốt hơn với con cái, bạn bè, hàng xóm và người thân Cơ hội việc làm tốt hơn An sinh tuổi già tốt hơn Yêu thương các cháu Tăng cường tiềm năng cho con cái
Bước 3: TRỞ NGẠI VÀ KHÓ KHĂN CHÍNH CẦN VƯỢT QUA ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Thiếu tiền, quản lý tiền bạc kém Xe hiện tại có giá trị bán lại thấp Lạm phát trong thu nhập Vợ không đồng ý Chi phí và phí bảo hiểm cao hơn	Ít kinh nghiệm, tài chính eo hẹp Công việc nặng, thiếu kiên nhẫn Thiếu sự hỗ trợ/giúp đỡ Cha mẹ nghiện rượu
Bước 4: KỸ NĂNG VÀ KIẾN THỨC CẦN THIẾT ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Quản lý tiền bạc, kiến thức về xe ô tô Kỹ thuật cân đối chi tiêu Thông tin về cách mua và trao đổi	Thông tin về tâm lý, dinh dưỡng, tinh thần và thể chất Đọc sách về thường thức, ngoại giao, kỹ năng giao tiếp, quản lý thời gian và kỹ năng tổ chức Ký luật Có khả năng làm người sắp xếp mọi việc

Bước 5: CẦN LÀM VIỆC VỚI NHỮNG CÁ NHÂN, NHÓM, CÔNG TY VÀ TỔ CHỨC NÀO ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Gia đình, nhân viên ngân hàng, nhân viên bảo hiểm, sếp, cố vấn đầu tư, sếp ở chỗ làm thêm, người bán xe	Mục sư, sếp, bác sĩ gia đình, lãnh đạo các nhóm cho thanh niên, thầy cô giáo, bố mẹ chồng/vợ, hàng xóm, các nhóm hỗ trợ cha mẹ
Bước 6: KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Viết bản kê khai tài chính Ghi lại chi tiêu trong 30 ngày Cắt giảm du lịch và tiền tiết kiệm hằng tháng Theo dõi các quảng cáo và chương trình giảm giá Lập và quản lý ngân sách Làm gia đình quan tâm đến xe mới Đưa cả nhà đi xem chiếc xe "trong mơ" Tiết kiệm tiền hằng tuần qua các tài khoản sinh lời Làm thêm bán thời gian	Đọc sách về các kỹ thuật làm cha mẹ tích cực Chia nhiệm vụ hằng ngày Đầu tư và định hướng con cái về tâm lý và tinh thần mỗi ngày Dành thời gian mỗi ngày để nói chuyện, định hướng, dạy dỗ và khích lệ con cái Chấp nhận và yêu thương con vô điều kiện Yêu thương và ủng hộ con mỗi ngày Kỷ vọng, dạy dỗ và yêu cầu con cố gắng hết sức Kỷ luật con đầy đủ và thường xuyên Nhận lỗi và mong con tha thứ khi mình mắc lỗi
Bước 7: NGÀY HOÀN THÀNH	
Mùng 1 tháng 1	Vô hạn

BIỂU ĐỒ QUY TRÌNH MỤC TIÊU CHUNG	
Mục tiêu 1	Mục tiêu 2
Bước 1: XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẠN	
Bước 2: LỢI ÍCH CỦA TÔI KHI ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU NÀY	
Bước 3: TRỞ NGẠI VÀ KHÓ KHĂN CHÍNH CẦN VƯỢT QUA ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Bước 4: KỸ NĂNG VÀ KIẾN THỨC CẦN THIẾT ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	

Bước 5: CẦN LÀM VIỆC VỚI NHỮNG CÁ NHÂN, NHÓM, CÔNG TY VÀ TỔ CHỨC NÀO ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Bước 6: KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU NÀY	
Bước 7: NGÀY HOÀN THÀNH	

Hãy lên kế hoạch hằng tuần và thực hiện chúng mỗi ngày! Ziglar chúng tôi có một công cụ tuyệt vời gọi là Công cụ Lập kế hoạch Hiệu suất – Performance Planner để giúp bạn đặt ra, ghi lại và đạt được các mục tiêu của bạn. Bạn có thể tìm hiểu kỹ hơn tại www.ziglar.com.

VỮNG TỚI MỤC TIÊU CỦA BẠN

(Đọc thật kỹ và tuân thủ)

1. Hãy cam kết để vững tới mục tiêu của bạn. “Một người có cam kết đáng giá bằng một trăm người chỉ có hứng thú.” **My Crowley**

2. Cam kết và chịu trách nhiệm cho từng chi tiết. Hãy ghi lại những hoạt động của bạn hằng tuần và liệt kê ra sáu điều quan trọng nhất theo thứ tự quan trọng mà bạn cần để làm vào ngày mai. Kỷ luật mỗi ngày là **chìa khóa** giúp bạn vững đến mục tiêu của mình.

3. Hãy tổ chức cuộc sống của bạn trên một nền tảng vững chắc của sự trung thực, nhân phẩm, niềm tin, sự chính trực, tình yêu và lòng trung thành. Nền tảng này sẽ cho bạn cơ hội thực sự để vững đến bất

kỳ mục tiêu nào mà bạn đã đặt ra.

4. Chia nhỏ những mục tiêu Trung bình và Dài hạn của bạn. Ví dụ: Tôi giảm được 16 cân nhờ việc giảm 1,6 cân mỗi tháng trong vòng 10 tháng, hoặc chỉ 50 gam mỗi ngày. Tôi đã viết cuốn sách *Hẹn bạn trên Đỉnh thành công* (348 trang) bằng cách viết 1,26 trang mỗi ngày trong 10 tháng. (Khi tính theo dặm thì quả là một thách thức, nhưng tính theo inch thì ta lại chắc thắng*).

** Câu gốc By the time it's a thousand by the time it's a hundred - câu nói của Ben Franklin nguyên gốc là By the time it's a thousand by the time it's a hundred*

5. Hãy rèn luyện cả thể lực, tâm lý và tinh thần. Để giành lấy cơ hội trong cuộc đời và đạt được mục tiêu, bạn sẽ cần năng lượng, sự bền bỉ về tâm lý và nhiều hỗ trợ tinh thần.

a. Động lực là chìa khóa và bạn phải có một thái độ tích cực để tiếp nhận những nguồn tư liệu lành mạnh, chính xác, thuần khiết, tích cực và mạnh mẽ nhờ đọc những cuốn sách hay và nghe những băng thu âm tạo động lực, mang lại kiến thức và cảm hứng cho bạn. Hãy tham dự các buổi hội thảo phát triển bản thân hay các bài giảng về lĩnh vực của bạn và các chương trình đào tạo. Nhớ rằng những việc bạn làm ngoài giờ làm việc sẽ là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng bạn đi xa đến đâu trong công việc của mình.

b. Hãy chăm sóc sức khỏe của mình – một chế độ ăn uống lành mạnh, nghỉ ngơi đầy đủ, tập luyện thể dục thể thao và loại bỏ các độc tố như: đồ uống có cồn, ma túy, thuốc lá...

c. Đừng để người khác phá hỏng tâm trạng tích cực của bạn* - hay đừng trở thành một SNIOP (một người dễ chịu ảnh hưởng tiêu cực của người khác).

** Tá giả đã cụm thành ngữ ít có hại và nó là một phần của chỉ việc để người khác ảnh hưởng tiêu cực đến bạn.*

6. Hãy sẵn sàng thay đổi. Bạn không thể kiểm soát thời tiết, lạm phát, lãi suất, phố Wall... Hãy nhớ rằng, lúc này, bạn đã lập các mục tiêu

một cách cẩn thận (và tôi hi vọng, một cách thành khẩn trước Chúa), vì thế hãy thay đổi quyết định và bước ra, một cách cẩn thận, sẵn sàng đối phó đến một nơi mà điều kiện và hoàn cảnh bất buộc.

7. Hãy chia sẻ mục tiêu “từ bỏ” (từ bỏ thuốc lá, thái độ thô lỗ, chây lỳ, đi muộn, ăn quá nhiều...) với thật nhiều người. Họ sẽ khích lệ bạn làm vậy. Chỉ chia sẻ những mục tiêu phát triển của bạn (trở thành nhà sản xuất số 1, viết một cuốn sách, tốt nghiệp hạng ưu, trở thành đại diện của lớp...) với một số ít người mà bạn cảm thấy rằng họ sẽ cho bạn sự hỗ trợ và khích lệ.

8. Hãy trở thành thành viên của một nhóm. Hãy học cách làm việc theo nhóm, ví dụ gia đình bạn, đồng nghiệp... Hãy nhớ: “Bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trên đời nếu bạn sẵn lòng giúp đỡ người khác có được điều họ muốn.”

9. Trở nên tự tin đến lúc đạt được thành quả. Hãy trở nên tự tin bản thân nhận được tấm bằng đó, có được công việc/được thăng chức, nói bài diễn thuyết đó, chuyển đến ngôi nhà trong mơ, giảm cân thành công, xây dựng một nền tảng tài chính ban đầu...

10. Mỗi khi bạn đạt được mục tiêu, bạn sẽ tự tin hơn rằng mình có thể làm những điều tốt hơn, lớn lao hơn. Sau khi hoàn thành mục tiêu, hãy ghi lại và gạch nó khỏi bảng Điều tôi Thực sự Muốn Trở thành, Làm hay Có.

QUAN TRỌNG: Hãy lập ngay một mục tiêu và *bắt đầu vào thực hiện mục tiêu đó ngay hôm nay để biến nó thành một thói quen.*

11. Hãy nhớ rằng thành quả bạn đạt được nhờ việc đến được đích của mình không quan trọng bằng bạn sẽ **trở thành** ai nhờ việc đạt mục tiêu đó, bởi vì bạn sẽ trở thành **người thắng cuộc** như định mệnh của bạn.

LƯU Ý: Vì động lực rất quan trọng trong quá trình đặt mục tiêu và đạt được mục tiêu, vì vậy ở hữu đủ bộ sách của chúng tôi để giúp bạn từ động lực - *How To Stay Motivated* rất có ích cho bạn. *Đặt vào*

trạng thái cơ thể đều đặn

NẾU BẠN MÔN VỞ N ĐẾN MỤC TIÊU CỦA BẠN, BẠN H ẢI
THẤY CHÍNH NH ĐẠT ĐỢ C MỤC TIÊU ĐÓ TRONG ĐÂU BẠN
TRỞ C KHI CỐT Ể THỰC SỰ ĐẠT ĐỢ C MỤC TIÊU ĐÓ