



Gắn kết tuổi trẻ - Chia sẻ thành công.

Bạn đang có trong tay cuốn sách mang tên **“Dám nghĩ lớn”**. Việc bạn đọc cuốn sách này, trước hết đã chứng tỏ bạn đang mong muốn đạt được thành công lớn hơn. Chỉ riêng điều đó thôi cũng đã đủ để khiến bạn có nhiều cơ hội thành công hơn những người khác.

Đây là cuốn sách thứ 2 trong loạt sách ra định kỳ của lasinhvien.vn. Nếu bạn chưa đọc cuốn thứ nhất thì có thể tải về cuốn The Fine Art Of Small Talk (một cuốn sách tuyệt vời về nghệ thuật giao tiếp) tại [đây](#).

(link : <http://www.mediafire.com/?ktlftwk8f7guoza>)

Dám Nghĩ Lớn! – tác phẩm nổi tiếng thế giới về những ý tưởng và phương pháp tư duy độc đáo và hiệu quả đã làm thay đổi một cách kỳ diệu cuộc đời của hàng triệu người qua nhiều thế hệ. Qua quyển sách này, Tiến sĩ David Schwartz trình bày một cách sinh động và dễ hiểu cách tư duy giúp bạn đạt được mục tiêu cao nhất trong công việc, cuộc sống và trong cộng đồng của bạn. Bạn không cần phải thông minh tuyệt đỉnh hay tài năng xuất chúng mới đạt được thành công lớn lao, bạn chỉ cần rèn luyện và áp dụng thường xuyên tư duy Dám Nghĩ Lớn. Và đây là những điều diệu kỳ mà cuốn sách sẽ mang đến cho bạn:

- **Đưa bạn đến thành công bằng sức mạnh của niềm tin của chính mình**
- **Giúp bạn vượt lên khỏi sự ám ảnh thất bại và nỗi sợ hãi**
- **Giúp bạn suy nghĩ và thực hiện ước mơ một cách sáng tạo nhất**
- **Khám phá tại sao năng lực tư duy lại quan trọng hơn trí thông minh**
- **Xác định rõ mục tiêu chiến lược từng giai đoạn cuộc đời**
- **Cách suy nghĩ như một nhà lãnh đạo hàng đầu**
- **Suy nghĩ đột phá, tin vào sự đột phá, thúc đẩy sự đột phá**

Admin lasinhvien.vn

David J. Schwartz. Ph.D.

THE MAGIC OF THINKING

BIG



LỜI GIỚI THIỆU

Vì sao tôi lại đặt tựa cho cuốn sách này là **DÁM NGHĨ LỚN**! khi đã có hàng cuốn sách được xuất bản hàng năm? Tại sao lại cần xuất bản thêm một cuốn nữa?

Cho phép tôi được chia sẻ với bạn một vài thông tin quan trọng.

Vài năm trước đây, tôi tham dự một hội nghị bán hàng vô cùng ấn tượng của một công ty nọ. Vị phó chủ tịch phụ trách marketing lúc đó rất hứng khởi. Cùng đứng với ông trên bục diễn thuyết là người đại lý bán hàng đầu của công ty, một người đàn ông với vẻ ngoài bình dị, nhưng là người đã kiếm được gần 60.000 đô-la vào cuối năm, trong khi thu nhập của những đại lý khác chỉ ở mức 12.000 đô-la.

Vị phó chủ tịch đưa ra dồn dập nhiều câu hỏi dành cho cử tọa: “Tôi muốn các bạn hãy nhìn thật kỹ Harry. Nào, hãy nói cho tôi biết, Harry kiếm được nhiều tiền hơn gấp năm lần, có phải do Harry thông minh gấp năm lần các anh không? Không phải, ít nhất là theo những bài kiểm tra nhân sự của chúng tôi. Kết quả của những bài kiểm tra đó cho thấy anh ấy cũng chỉ như những người bình thường đang hiện diện trong phòng này mà thôi.

Có phải Harry làm việc chăm chỉ gấp năm lần các bạn không? Không, không phải- ít nhất là theo những báo cáo thực tế, số ngày nghỉ của anh ấy còn nhiều hơn đa số các bạn ngồi đây.

Hay là Harry có nhiều tiền hơn các bạn? Một lần nữa, câu trả lời lại là không. Các tài khoản đều chỉ ở mức trung bình. Hay là Harry được học hành nhiều hơn? Có sức khỏe tốt hơn? Không. Harry thật ra bình thường như mọi người bình thường khác, ngoại trừ một điều....”

Vị phó chủ tịch nhấn mạnh:”...Sự khác biệt duy nhất giữa Harry và các bạn là Harry dám nghĩ và nghĩ táo bạo hơn các bạn gấp năm lần”. Ông phân tích: thành công thực sự được quyết định phần lớn bởi *tâm suy nghĩ của một người* hơn là bởi trí thông minh của người đó.

Đó quả là một suy nghĩ mới mẻ, gây tò mò. Tôi khắc ghi điều đó. Tôi càng quan sát, càng tiếp xúc, càng trò chuyện với nhiều người, càng đào sâu nghiên cứu những yếu tố ẩn chứa sau thành công, câu trả lời càng hiện rõ. Càng nghiên cứu nhiều trường hợp, tôi càng nhận ra tiền bạc, hạnh phúc và sự thoả mãn của bạn rộng lớn đến đâu đều phụ thuộc vào *tâm suy nghĩ của bạn*. Đó chính là điều kỳ diệu của tư duy lớn.

“Vậy tại sao **DÁM NGHĨ LỚN** giúp bạn đạt được nhiều thứ như vậy, nhưng vẫn có rất ít người suy nghĩ theo cách đó?” Đã rất nhiều người nêu câu hỏi đó với tôi. Và đây là câu trả lời. Tâm nhìn của đa số chúng ta thường mờ tịt, phần lớn chỉ là những ý nghĩ vật vãnh và không khoáng đạt. Môi trường xung quanh chúng ta đầy rẫy những kẻ chỉ muốn kéo chúng ta xuống trở thành người tầm thường. Gần như ngày nào cũng có người thuyết phục bạn :” *đã có quá nhiều người làm lãnh đạo rồi, chẳng có mấy người làm ‘thường dân’ cả*”. Hay nói cách khác, cơ hội lãnh đạo không còn, những người lãnh đạo quá dư thừa rồi, nên hãy chịu khó làm một nhân viên nhỏ bé thôi.

Nhưng ý kiến “*quá nhiều người lãnh đạo*” rõ ràng không hề phù hợp với thực tế chút nào cả. Những người lãnh đạo trong hầu hết các ngành nghề sẽ nói với bạn, cũng như từng nói với tôi: “Vấn đề đang đặt ra hiện nay là có quá nhiều nhân viên, nhưng chẳng có mấy người lãnh đạo”

Những người có suy nghĩ hẹp hòi xung quanh bạn còn nói: “Cái gì đến sẽ đến”, số phận của bạn nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn, định mệnh đã an bài. Vì vậy, hãy quên đi những ước mơ, quên ngôi nhà khang trang, quên ngôi trường đặc biệt cho bọn trẻ và một cuộc sống tốt đẹp hơn. Hãy cam chịu. Hãy phó mặc cho số phận!

Họ cũng khuyến cáo là bạn phải cạnh tranh vô cùng gay gắt thì mới mong ngoi lên được vị trí hàng đầu. Nhưng liệu có đúng như vậy không? Một vị giám đốc nhân sự tại Mỹ cho tôi biết: số lượng hồ sơ ứng viên xin vào những vị trí có mức lương 10.000 đô-la/năm nhiều hơn từ 50-250 lần so với số lượng hồ sơ ứng viên xin cho những công việc có mức lương 50.000 đô-la/năm. Điều này chứng tỏ sự cạnh tranh cho một *công việc bình*

thường nhiều gấp 50 lần trở lên so với sự cạnh tranh cho một công việc cao cấp. Những công việc cao cấp đó đnag rất thiếu người. Vẫn còn rất nhiều chỗ trống dành cho những người dám nghĩ lớn.

Các nguyên tắc và khái niệm cơ bản hỗ trợ cho cuốn sách DÁM NGHĨ LỚN! được lấy từ nhiều nguồn cổ xưa nhất của những bộ óc thông minh vĩ đại nhất từng sống trên trái đất. Nhà tiên tri David đã từng viết: “Khi một người nghĩ anh ta là kẻ thứ ba, thì anh ta đúng là kẻ thứ ba”; hay triết gia Emerson: “Những người vĩ đại là những người hiểu được rằng chính suy nghĩ mới thống trị thế giới”; hay Milton, tác giả của *Thiên đường đã mất*: “Tự trong tâm trí bạn có thể tạo ra thiên đường của địa ngục, hoặc từ địa ngục của thiên đường”; Shakespeare, bộ óc thông minh sâu sắc đáng kính nể, cũng từng viết:” Không có gì là tốt hay xấu cả, trừ phi bạn nghĩ như vậy”.

Nhưng còn chứng cứ hay ví dụ thực tiễn thì được lấy từ đâu? Có gì bảo đảm sự đúng đắn của những người DÁM NGHĨ LỚN!? Đây là những câu hỏi hoàn toàn hợp lý. Nhiều dẫn chứng được lấy từ cuộc sống của những người xung quanh chúng ta, những người mà thông qua việc đạt được thành công, thành tích và hạnh phúc đã chứng minh tâm suy nghĩ lớn lao *thực sự* mang đến biết bao điều kỳ diệu.

Những hướng dẫn đơn giản mà chúng tôi đưa ra dưới đây không phải là những lý thuyết chưa được kiểm nghiệm. Đó không phải là sự phỏng đoán và ý kiến của một người. Mà đó là những cách tiếp cận với vô vàn tình huống của cuộc sống đã được chứng minh, trở thành những hướng dẫn có thể áp dụng phổ biến và tạo ra tác dụng kỳ diệu.

Việc bạn đọc những trang sách này, trước hết đã chứng tỏ bạn đang mong muốn đạt được thành công lớn hơn. Bạn muốn thực hiện những ước mơ. Bạn muốn có một cuộc sống đầy đủ hơn. Bạn muốn cuộc sống này dành cho mình những điều đáng được thụ hưởng. Tôi xin nhấn mạnh: *ước muốn đạt được thành công là một phẩm chất đáng quý!*

Bạn còn có một phẩm chất đáng ngưỡng mộ khác nữa. Việc bạn cầm quyển sách này trong tay chứng tỏ bạn đã tìm thấy *công cụ* giúp bạn đạt được thành công. Để tạo ra bất cứ vật gì – ô tô, cây cầu hay tên lửa- cũng đều cần công cụ. Rất nhiều người cố gắng vươn đến một cuộc sống thành công nhưng quên đi những công cụ để giúp đỡ họ. Nhưng bạn thì không. Bạn đang có đủ hai phẩm chất cần thiết để nhận ra được lợi ích thực sự của cuốn sách này: *mong muốn có được thành công lớn hơn*, và sự *nhạy bén* để chọn lựa một công cụ hữu ích giúp bạn nhận diện được mong muốn đó.

Với **DÁM NGHĨ LỚN!**, bạn sẽ sống tự tin hơn, giàu có hơn, hạnh phúc hơn, đạt được những thành tựu to lớn, kiếm được nhiều tiền, có nhiều bạn và được mọi người tôn trọng. Bạn sẽ hiểu tư duy táo bạo mang đến điều kỳ diệu cho bạn như thế nào. Hãy bắt đầu với câu nói nhà hiền triết vĩ đại Disraeli:” Cuộc đời thật ngắn ngủi, do vậy, đừng sống nhỏ nhoi”.

CHƯƠNG 1: THÀNH CÔNG BẮT ĐẦU NGUỒN TỪ NIỀM TIN Ở BẠN THÂN



THÀNH CÔNG CHÍNH LÀ ĐẠT ĐƯỢC THÀNH QUẢ như mong đợi, là chinh phục được mục tiêu đã đề ra. Đó có thể là sự giàu có về mặt vật chất như sở hữu một ngôi nhà đẹp, tận hưởng những kỳ nghỉ thú vị, có được sự an toàn về mặt tài chính và khả năng dành những điều kiện học tập tốt nhất cho con cái; cũng có thể đó là sự dồi dào của những giá trị tinh thần như quyền lãnh đạo, sự ngưỡng mộ và tôn trọng của những người xung quanh, dù trong tổ chức, gia đình hay ngoài xã hội. Thành công giúp giải tỏa mọi âu lo, sợ hãi, thất vọng hay cảm giác bị thất bại, đồng thời giúp ta thêm tự tin, hài lòng về bản thân và luôn tìm thấy hạnh phúc trong cuộc sống. Không những vậy, người thành công còn có thể mang đến nhiều điều tốt đẹp hơn cho những người đang cần đến sự trợ giúp của họ.

Ai cũng mong muốn được thành công, được tận hưởng những điều tốt đẹp nhất của cuộc sống. Không ai thích phải luồn cúi, sống một cuộc đời tẻ nhạt và cũng không ai muốn mình trở nên thấp kém hoặc trở thành những con dân hạng hai.

Từ Kinh thánh, chúng ta có thể tìm thấy nhiều quan niệm rất gần gũi với thực tiễn trong việc tạo dựng thành công – tựu trung đều nhấn mạnh rằng: *niềm tin có thể giúp chúng ta làm được những điều tưởng chừng như không thể*. Hãy tin và thực sự tin là mình có thể đạt được những điều bản thân chưa từng làm, rồi ta sẽ làm được. Nhiều người không dám tin rằng họ có thể, và thế là họ chẳng đạt được điều gì cả!

Đôi khi chúng ta nghe ai đó nói: “Thật vớ vẩn khi nghĩ rằng con người có thể dịch chuyển cả ngọn núi chỉ bằng câu nói ‘Núi ơi, hãy dời đi’.” Đơn giản chỉ vì ta cho rằng đó là điều không thể. Có lẽ những người nói câu “Núi ơi, hãy dời đi” đã nhầm lẫn giữa niềm tin với sự mơ tưởng. Rõ ràng chúng ta không thể chỉ *ước* mà có thể di chuyển được ngọn núi. Hay chúng ta không thể chỉ *ước* mà có được một căn hộ cao cấp, một ngôi nhà có năm phòng ngủ, ba phòng tắm hay một mức thu nhập có thể đưa mình vào tầng lớp thượng lưu trong xã hội. Và chúng ta cũng không thể chỉ *ước* mà ngồi được vào vị trí lãnh đạo.

Nhưng nếu có *niềm tin*, chúng ta *có thể* làm được tất cả. Chúng ta có thể đạt được thành công nếu tin rằng mình sẽ thành công.

Sức mạnh của niềm tin không có gì là ma thuật hay bí ẩn cả. Niềm tin, tức thái độ “Tôi-tin-là-tôi-có-thể”, luôn lan tỏa một sức mạnh, khơi dậy những khả năng tiềm ẩn và tiếp thêm nghị lực cho ta. Khi bạn tin rằng *tôi-có-thể-làm-được* thì *cách-thức-thực-hiện* sẽ xuất hiện.

Có không ít bạn trẻ bắt đầu một công việc mới mỗi ngày trên khắp thế giới. Mỗi người đều “mơ ước” một ngày nào đó, mình sẽ vươn đến đỉnh cao của sự nghiệp. Điều đáng tiếc là phần lớn những bạn trẻ này lại chưa tin

hăng vào bản thân mình. Chính nếp nghĩ “tôi-không-thể” đã hạn chế khả năng sáng tạo và khiến họ không tìm ra được con đường thích hợp để vươn lên. Đây là lẽ thói suy nghĩ thường thấy ở những người “bình thường”.

Tuy nhiên, vẫn có một số ít bạn trẻ dám tin rằng họ sẽ thành công. Họ bắt tay vào công việc bằng một thái độ tích cực: “Tôi đang-vươn-đến-đỉnh-cao đây!”.

Và với niềm tin lớn lao ấy, họ đã thành công. Bằng suy nghĩ không-gì-là-không-thể, những người trẻ này quan sát và học hỏi cách làm việc của thế hệ đi trước. Họ tìm hiểu cách tiếp cận vấn đề, cách ra quyết định cũng như thái độ làm việc của những người thành đạt. Thật vậy, bí quyết *cần-phải-thực-hiện-như-thế-nào* luôn đến với những ai tin rằng mình có thể làm được.

Hai năm trước, một cô gái trẻ mà tôi quen quyết định mở một công ty chuyên kinh doanh nhà lưu động. Khi ấy cô nhận được rất nhiều lời khuyên rằng cô không nên- và cũng không thể- làm việc đó.

Với khoản tiết kiệm chưa đến 3.000 đô-la, mọi người khuyên cô ấy từ bỏ ý định bởi số vốn đầu tư tối thiểu để kinh doanh nhà lưu động lớn gấp nhiều lần khoản vốn ít ỏi kia.

Mọi người khuyên: “Cô hãy nhìn xem, thị trường bây giờ cạnh tranh gay gắt đến mức nào. Trong khi đó, cô chẳng có kinh nghiệm gì nhiều trong việc kinh doanh nhà lưu động, nói chi đến điều hành cả một doanh nghiệp”.

Nhưng cô gái trẻ ấy vẫn tràn đầy niềm tin vào bản thân, tin vào khả năng thành công của công việc kinh doanh này. Cô thừa nhận là mình thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm, và mức độ cạnh tranh trong ngành này đang ngày càng khốc liệt hơn.

Nhưng cô vẫn quả quyết: “Qua tìm hiểu, tôi nhận thấy ngành kinh doanh nhà lưu động đang ngày càng phát triển. Không những vậy, sau khi nghiên cứu thị trường, tôi tin mình có thể làm tốt công việc kinh doanh này hơn bất cứ ai. Ất hẳn tôi sẽ mắc phải một số sai lầm nào đó, nhưng tôi sẽ đi đến thành công nhanh thôi”. Và cô đã thực hiện đúng như lời mình nói. Cô hầu như chẳng gặp chút khó khăn nào trong việc huy động vốn. Niềm tin tuyệt đối vào sự thành công đã giúp cô chiếm được lòng tin của hai nhà đầu tư. Với niềm tin tuyệt đối đó, cô gái đã làm được “điều không thể” – cô đã thuyết phục được một công ty chế tạo nhà lưu động cho cô một hạn mức cung cấp mà không phải trả tiền trước.

Cô cho biết: “Năm ngoái doanh thu bán hàng của chúng tôi đạt 1 triệu đô-la”. Cô hy vọng năm tới sẽ đạt được hơn 2 triệu đô-la.

Niềm tin, một *niềm tin mãnh liệt*, sẽ thúc đẩy chúng ta suy nghĩ đến cùng để tìm ra phương hướng, phương tiện và phương pháp thực hiện. Chỉ khi bạn tin vào chính mình thì người khác mới có thể đặt niềm tin vào bạn!

Chẳng mấy ai dám nghĩ rằng chỉ cần có niềm tin là sẽ làm được mọi việc. Nhưng bất cứ người nào có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, chắc chắn họ sẽ đạt được thành công. Ngay sau đây tôi sẽ kể một câu chuyện để minh chứng cho khả năng “làm nên những điều tưởng không thể” của con người. Đó là câu chuyện về một công ty xây dựng cầu đường nhà nước, nơi một người bạn của tôi đang làm việc, thuộc một bang vùng trung tâm phía bắc Hoa Kỳ.

Người bạn đó kể: “Tháng trước, công ty chúng tôi gửi thông báo đến nhiều nơi cho biết chúng tôi đang cần tìm một đối tác thích hợp để đảm nhiệm việc thiết kế tám cây cầu thuộc một dự án xây dựng quốc lộ. Kinh phí xây cầu là 5 triệu đô-la. Doanh nghiệp thiết kế sẽ nhận thù lao trị giá 4% hợp đồng, tương đương với 200.000 đô-la.

Tôi đã trao đổi với 21 công ty có khả năng thiết kế dự án đó. Bốn công ty mạnh nhất không ngần ngại quyết định nộp hồ sơ dự thầu, 17 công ty còn lại đều có quy mô khá nhỏ(mỗi công ty chỉ có từ 3 đến 7 kỹ sư). Chính vì thế, chúng tôi không lấy làm ngạc nhiên khi 16 trong số 17 công ty đó chấp nhận đứng ngoài cuộc chơi. Họ xem qua dự án và lắc đầu: ‘Dự án này quá lớn đối với chúng tôi’.

Tuy nhiên, công ty còn lại trong số 17 công ty nhỏ ấy, với vốn vẹn 3 kỹ sư, sau khi nghiên cứu dự án đã khẳng định: *Chúng tôi có thể làm được! Chúng tôi sẽ nộp hồ sơ dự thầu ngay.*

Họ đã nộp hồ sơ và đã được chọn.

Chỉ những ai dám tin mình có thể làm được những việc tưởng chừng bất khả thi thì mới càng đáng được công việc! Trái lại, những người thiếu niềm tin thì chẳng bao giờ đạt được gì cả. Niềm tin cho ra sức mạnh để thực hiện mọi điều dù khó khăn nhất.

Trong cuộc sống hiện đại ngày nay, niềm tin có thể giúp ta làm được nhiều việc lớn hơn cả dịch chuyển một ngọn núi. Chẳng hạn như trong thám hiểm vũ trụ, yếu tố quan trọng nhất, cũng là yếu tố cần thiết nhất, chính là niềm tin vào khả năng nhân loại có thể làm chỉ được khoảng không bao la ấy. Nếu không có niềm tin vững chắc vào *khả năng con người* du hành trong không gian, các nhà khoa học đã không thể có đủ lòng dũng cảm, niềm đam mê và sự nhiệt tình để biến điều đó thành sự thật. Trong việc đối diện với ung thư cũng vậy, niềm tin vào khả năng chữa khỏi căn bệnh nan y này đã tạo động lực lớn lao giúp con người tìm ra nhiều pháp đồ điều trị. Hoặc vào trước năm 1994, người ta bàn luận xôn xao chung quanh việc xây dựng đường hầm xuyên biển Manche nối liền nước Anh với lục địa Châu Âu, dài trên 50km, với e ngại đó là một dự án viển vông. Quả thực, dự án xuyên biển Manche được khởi đầu với không ít sai lầm, nhưng cuối cùng đã thành công vào năm 1994, trở thành đường hầm dưới biển dài nhất thế giới. Chính niềm tin kiên trì là động lực quang trọng dẫn đến sự ra đời của đường hầm biển Manche, mà Hiệp hội Kỹ Dân dụng Mỹ gọi đó là một trong bảy kỳ quan thế giới hiện đại.

Niềm tin vào những thành quả tốt đẹp chính là động lực, là sức mạnh giúp con người sáng tạo ra những tác phẩm văn học để đời, những vở kịch kịch điển hay những phát minh khoa học vĩ đại. Không chỉ đối với cá nhân, niềm tin mãnh liệt vào tương lai còn là một nhân tố quan trọng luôn ẩn chứa sau thành công của các doanh nghiệp lớn, các tổ chức chính trị hay tôn giáo tên tuổi. Có thể khẳng định: *niềm tin thực sự là yếu tố cơ bản và cần thiết để vươn tới thành công.*

Hãy tin tưởng vào thành công, rồi bạn sẽ thành công!

Trong nhiều năm qua, tôi đã nghe không ít người tâm sự về thất bại của họ, không chỉ trong kinh doanh mà cả trong các lĩnh vực, ngành nghề khác. Họ đưa ra vô vàn lý do hay những lời bào cho thất bại của mình. Tôi nhận ra trong lời bào chữa ấy, bao giờ cũng xuất hiện những suy nghĩ kiểu như “Thực tình, tôi đã không nghĩ việc này có thể thành công” hoặc “Ngay trước khi bắt tay vào việc, tôi đã không thực sự tin rằng mình sẽ thành công”, hoặc “Tôi không lấy gì làm bất ngờ khi việc đó không thành công”.

Những suy nghĩ kiểu này chính là biểu hiện của thái độ tiêu cực: “Được-tôi-sẽ-thử-xem-sao-nhưng-tôi-không-nghĩ-là-sẽ-thành-công”....Chính vì thế, hầu hết không thể đạt được mục tiêu của mình. Sự hoài nghi, ngò vạc vào bản thân, *nỗi lo lắng sẽ thất bại và thái độ không thực sự khao khát thành công* chính là nguyên nhân dẫn đến hầu hết mọi thất bại.

Vẫn còn hoài nghi thì vẫn còn thất bại.

Thành công chỉ đến với những ai tin tưởng hoàn toàn vào chiến thắng sau cùng.

Gần đây, một nữ văn sĩ trẻ có tâm sự với tôi về những tham vọng của cô trong sự nghiệp cầm bút của mình. Khi nhắc đến một cây bút nổi tiếng trên văn đàn, “Ôi, ông ấy là một cây bút quá dồi dào tài hoa, tôi có mơ cũng chẳng bao giờ được như thế đâu”

Thái độ của cô gái trẻ ấy khiến tôi vô cùng thất vọng, bởi lẽ tôi biết khá rõ về nhà văn mà chúng tôi đang nói tới. Ông ấy chỉ là một nhà văn bình thường như mọi nhà văn khác, nhưng ông ấy xuất sắc hơn người khác ở sự tự tin. Ông ấy luôn tin rằng mình là một trong số những người giỏi nhất, vì thế ông suy nghĩ và hành động theo cách của người giỏi nhất.

Tôn trọng những người giỏi hơn mình là việc nên làm. Tuy nhiên, chúng ta chỉ nên học hỏi từ họ, chứ không nên tôn sùng quá mức. Hãy tự tin bạn cũng có thể vượt trội. Hãy tự tin bạn sẽ còn tiến xa. Những người không có niềm tin sẽ chỉ luôn là kẻ theo đuôi người khác.

Hãy thử nhìn nhận vấn đề theo cách khác xem sao. Niềm tin giống như một cỗ máy *tự động điều chỉnh* những gì ta sẽ đạt được trong cuộc sống. Hãy quan sát một người đang cố vùng vẫy thoát ra khỏi cảnh sống tầm thường. Anh ta không tin mình đáng được nhận nhiều hơn, do đó những gì anh ta nhận được thật ít ỏi. Anh ta không tin mình làm được việc gì to tát cả, và đúng là anh ta không thể. Anh ta không tin rằng mình quan trọng, bởi vậy những gì anh ta làm đều bị gắn cái mác “không quan trọng”. Dần dần, thái độ thiếu niềm tin vào bản thân sẽ thể hiện qua cách nói năng, đi đứng hay cách anh ta đối xử với mọi người xung quanh. Nếu không sớm xây dựng được niềm tin vào tương lai thì anh ta sẽ càng thụt lùi, ngày càng thấy mình nhỏ bé. Và trong mắt những người xung quanh, anh ta cũng sẽ ngày càng trở nên mờ nhạt hơn.

Còn bây giờ, hãy đến với một người đang tự tin vươn tới thành công. Anh ta tin tưởng mình xứng đáng gặt hái được nhiều quả ngọt, quả nhiên anh ta gặt hái được không ít. Anh ta tin mình hoàn toàn xứng đáng được những trọng trách lớn lao, và anh ta thực sự làm được. Mọi thứ anh ta làm, cách anh ta đối xử với mọi người, những suy nghĩ, quan điểm, tính cách, tất cả đều thể hiện rằng: “Anh ta thật nổi bật. Đó quả là một người quan trọng”.

Mỗi cá nhân là sản phẩm từ ý chí của chính mình. Hãy tự tin vào bản thân, tin vào bản thân, tin vào những điều kiện kỳ diệu. Hãy lao vào cuộc chinh phục thành công với niềm tin tuyệt đối rằng bạn có thể. Chắc chắn bạn sẽ làm được.

Vài năm trước, sau một buổi diễn thuyết trước giới doanh nhân tại Detroit, tôi có cơ hội trò chuyện với một người trong số họ. Anh ta chủ động đến gặp tôi, tự giới thiệu về mình và bày tỏ lòng ngưỡng mộ: “Tôi thực sự rất thích bài diễn văn của ông. Ông có thể dành cho tôi ít phút được không? Tôi rất muốn được chia sẻ với ông về những trải nghiệm của chính bản thân tôi”.

Chúng tôi nhanh chóng tìm được một quán cà-phê nhỏ. Trong khi chờ vài món ăn nhẹ, anh ta vào chuyện ngay:” Tôi rất tâm đắc với những điều ông đã trình bày tối nay. Nó rất giống với những điều tôi học được từ cuộc sống. Đó là hãy khiến ý chí hỗ trợ, thay vì cản trở chúng ta. Trước đây, tôi chưa từng kể cho ai nghe về cách tôi làm thế nào để có được cuộc sống như ngày hôm nay, nhưng giờ tôi rất muốn chia sẻ với ông”.

“Tôi rất sẵn lòng nghe đây.” – Tôi nói.

“Vâng, mới chỉ 5 năm trước, tôi còn là một kỹ sư quan trọng trong một xưởng chế tạo dụng cụ và khuôn cắt. Cuộc sống của chúng tôi cũng khá đầy đủ, tuy nhiên vẫn còn kém xa so với những gì mà tôi hằng mơ ước. Ngôi nhà quá nhỏ và cần có quá nhiều thứ phải sửa chữa nhưng chúng tôi lại không đủ tiền. Thật may là vợ tôi rất tuyệt vời, cô ấy chẳng hề phàn nàn hay kêu ca gì. Mặc dù vậy, tôi vẫn cảm nhận ở cô ấy toát lên vẻ cam chịu số phận. Tôi thực sự rất đau lòng mỗi khi tự nhìn lại, biết rằng mình đã không thể chăm lo tốt cho vợ và hai đứa con yêu quý”

“Thế nhưng bây giờ mọi việc đã hoàn toàn khác trước”,

Anh ấy hồ hởi kể tiếp. “Hiện chúng tôi đang sống trong một ngôi nhà mới rất đẹp trên mảnh đất rộng gần một héc-ta, ngoài ra còn có một ngôi nhà nhỏ cách đây 300km về phía bắc nữa. Chúng tôi không còn phải lo lắng chuyện tiền nong sao cho các con có thể theo học những trường đại học uy tín, vợ tôi cũng không còn phải áy náy

mỗi khi sắm sửa cho mình vài bộ quần áo mới. Kỳ nghỉ hè tới, cả gia đình sẽ đi du lịch châu Âu. Bây giờ, chúng tôi mới thực sự cảm thấy mình đang sống”.

Tôi vô cùng ngạc nhiên hỏi: “Ồ, làm sao tất cả những điều đó lại xảy ra được?”

Anh từ tốn trả lời: “Vâng, những điều đó đang thực sự xảy đến với tôi đây. Đúng như lời ông tôi nay, ‘Tôi đã cố gắng phát huy hết *sức mạnh niềm tin* của mình’. Năm năm trước, tôi tình cờ biết một xưởng chế tạo dụng cụ và khuôn cắt ở Detroit này đang tuyển người. Lúc đó, dù chúng tôi vẫn đang sống tại Cleveland nhưng tôi quyết định thử vận may của mình với hy vọng sẽ kiếm được một công việc mới có khoản thu nhập khá hơn. Tôi đến đây vào một tối Chủ nhật để chuẩn bị cho buổi phỏng vấn vào ngày hôm sau.

Sau bữa tối, tôi ngồi một mình trong căn phòng của khách sạn và suy ngẫm. Chẳng hiểu sao, tôi bỗng thấy chán ghét bản thân mình. Tôi tự hỏi “Tại sao mình mãi chỉ là một anh kỹ sư quen? Tại sao mình lại phải cố gắng để có được một công việc mà tương lai cũng chắc gì khấm khá hơn so với chỗ cũ?

Chẳng hiểu điều gì xui khiến, tôi lấy ra một mảnh giấy và ghi họ tên của năm người tôi biết rất rõ lâu nay. Họ đều là những người có được vị trí công việc và quyền lực hơn hẳn tôi. Hai người trong số đó là hàng xóm cũ của tôi. Sau một thời gian làm việc chăm chỉ, với mức lương khá, họ đã chuyển đến nơi ở khác tốt hơn. Hai người khác từng là ông chủ cũ của tôi, và người cuối cùng là ông ảnh rể tôi.

Rồi tôi lại tự chất vấn bản thân: ngoài một công việc tốt hơn, nhưng người đó có gì hơn tôi chứ? Họ thông minh hơn tôi chăng? Hay họ hơn tôi về học vấn, về phẩm chất các nhân? Tôi ngẫm so sánh và tự nhận thấy, về những mặt ấy, thực tình, họ chẳng hơn gì tôi cả.

Nhưng rồi, tôi nhớ tới một phẩm chất để thành công mà người ta vẫn thường nhắc đến. Đó là *sự tiên phong chủ động*. Về điều này, dù chẳng vui vẻ gì nhưng tôi buộc phải thừa nhận là mình kém xa những người bạn thành đạt này.

Dù lúc đó đã nửa đêm, khoảng 3 giờ sáng, nhưng thật ngạc nhiên là tâm trí tôi vẫn hoàn toàn minh mẫn. Lần đầu tiên, tôi nhận ra điểm yếu của chính mình. Từ trước đến nay tôi đã luôn do dự, để rồi bao cơ hội tốt vượt khỏi tầm tay. Càng suy nghĩ, tôi càng hiểu ra một điều: tôi không có được sự chủ động, bởi vì trong thâm tâm, tôi đã không dám tin mình xứng đáng có được nhiều thứ.

Suốt cả đêm, tôi chỉ ngồi và suy ngẫm xem trong suốt thời gian qua, cảm giác qua, cảm giác mất tự tin ấy đã chi phối bản thân mình như thế nào. Những năm qua, tôi không hề tin tưởng hay động viên bản thân mà chỉ luẩn quẩn trong ý nghĩ mình chẳng thể làm nên trò trống gì. Lúc nào tôi cũng đánh giá thấp bản thân mình. Giờ đây, mọi điều trở nên sáng tỏ hơn bao giờ hết. Sẽ không ai trao tặng niềm tin cho tôi, nếu tôi không biết tin vào chính mình!

Lúc ấy, ngay lập tức tôi quyết định, ‘Bao lâu này mình vẫn nghĩ sẽ mãi là một anh kỹ sư quen mà thôi. Từ bây giờ mình không hạ thấp bản thân như vậy nữa. Mình xứng đáng được nhiều hơn thế’.

Sáng hôm sau, tôi đến dự buổi phỏng vấn với sự tự tin cao nhất mà trước nay tôi chưa từng có. Trước buổi sáng đó, tôi chỉ hy vọng mình có đủ can đảm để yêu cầu mức lương cao hơn trước một chút, khoảng 750 đô-la, hay cao nhất cũng chỉ là 1000 đô-la. Nhưng giờ đây, sau một đêm dài suy nghĩ và *ý thức* được rõ hơn giá trị của bản thân, tôi đã không ngần ngại yêu cầu mức lương 3.500 đô-la. Và tôi đã được tuyển dụng.

Sau hai năm nỗ lực làm việc, tôi đã tạo dựng được uy tín cho riêng mình. Tôi đã thể hiện và khẳng định với mọi người rằng tôi là một người có khả năng kinh doanh. Thế rồi tình hình hoạt động của công ty rơi vào suy thoái, trong bối cảnh đó giá trị của tôi càng được xem trọng hơn bao giờ hết, bởi tôi vốn được đánh giá là một trong những người có tài năng kinh doanh nhất trong ngành này. Sau đó, khi công ty được cải tổ, tôi nhận được một lượng cổ phiếu đáng kể cùng với mức lương cao hơn.”

Đó là toàn bộ câu chuyện của người bạn tôi. Chẳng có gì bí ẩn cả. Điểm mấu chốt chính là việc anh ấy nhận ra một chân lý: Trước tiên hãy tin vào bản thân mình, rồi những điều tốt đẹp *mới có thể* bắt đầu đến với bạn.

Thực ra, có thể ví tâm trí chúng ta như một “nhà máy sản xuất ý tưởng”. Nhà máy đó hoạt động không ngừng nghỉ, sản sinh ra vô số ý tưởng mỗi ngày.

Nhà máy đó cùng lúc được điều hành bởi hai người quản đốc. Chúng ta tạm “tạo ra những suy nghĩ tích cực. Chuyên môn của ông là đưa ra những lý lẽ cho thấy chúng ta có đầy đủ năng lực, giải thích lý do tại sao chúng ta nên gánh lấy công việc và tin chắc chúng ta sẽ làm được.

Trái lại, ông Thất bại chuyên sản xuất những suy nghĩ tiêu cực, những lý do cho thấy chúng ta không thể làm được hay những biểu hiện chỉ rõ chúng ta yếu kém đến mức nào. Chuyên môn của ông ta là tạo ra một chuỗi những ý nghĩ “tại-sao-chúng-ta-sẽ-thất-bại”.

Cả hai đều có khả năng nắm bắt mệnh lệnh của chúng ta rất nhanh. Để ra lệnh cho một trong hai người này, chúng ta chỉ cần ra dấu thật kín đáo. Nếu dấu hiệu đó mang tính tích cực, ông Chiến Thắng sẽ bắt tay ngay vào việc. Còn nếu dấu hiệu đó mang tính tiêu cực, ông Thất Bại sẽ bước tới.

Để hiểu rõ hơn về cách làm việc của hai ông quản đốc này, chúng ta thử xem xét ví dụ sau. Khi một ngày mới bắt đầu, bạn cho rằng: “Hôm nay sẽ là một ngày tồi tệ đây”. Câu nói của bạn sẽ tác động đến ông Thất Bại và ông ta sẽ đưa đến cho bạn một loạt dẫn chứng để chứng minh rằng ngày hôm nay của bạn tồi tệ đến mức nào: thời tiết hôm nay quá nóng hoặc quá lạnh, công việc kinh doanh buôn bán chẳng ra sao, bạn có thể bị ốm, hay vợ bạn sẽ lại cầu nhàu vì vài chuyện không đâu. Ông Thất Bại làm việc rất hiệu quả. Chỉ trong ít phút, ông đã thuyết phục được bạn rồi. Và hôm đó đúng là một ngày tệ hại, kể cả khi bạn chưa biết rõ nó sẽ diễn ra như thế nào.

Nhưng nếu bạn cho rằng:” Hôm nay sẽ là một ngày tốt lành đây” thì ông Chiến Thắng sẽ bắt tay ngay vào việc. Ông ấy sẽ nhắc bạn: “Hôm nay là một ngày *tuyệt vời*. Thời tiết thật dễ chịu. Bản cảm thấy mình thật hứng khởi, tràn đầy sinh lực, với niềm tin sẽ gặt được nhiều kết quả tốt trong công việc!”. Quả nhiên, hôm đó trở thành một ngày tốt lành của bạn.

Bằng cách của mình, ông Thất Bại luôn gieo nỗi ám ảnh cho rằng bạn chẳng làm được gì cả, còn ông Chiến Thắng thì ngược lại. Ông Thất Bại luôn cố gieo vào đầu bạn sự lo ngại mình sẽ chuốc lấy thảm hại, trong khi đó, ông Chiến Thắng sẽ chứng minh bạn hoàn toàn có thể thành công. Ông Thất Bại luôn bày ra các lý lẽ, chứng cứ để chống lại một nhân vật nào đó, còn ông Chiến Thắng sẽ cho bạn thấy tất cả những ưu điểm đáng quý của người ấy.

Rõ ràng là bạn giao cho bên nào nhiều việc hơn, bên đó sẽ trở nên mạnh hơn. Nếu ông Thất Bại càng có nhiều việc để làm, ông ta sẽ ngày càng chiếm ưu thế trong tâm trí bạn. Nếu cứ tiếp tục như vậy, chẳng chóng thì chầy ông ta sẽ kiểm soát toàn bộ quá trình suy nghĩ của bạn. Khi đó mọi ý nghĩ đều trở nên tiêu cực.

Tốt nhất là bạn nên sa thải ngài Thất Bại ngay lập tức. Bạn không cần đến ông ta đâu. Chắc chắn bạn cũng không muốn ông ta lờn vờn quanh mình, suốt ngày lải nhải: bạn không thể làm nổi, bạn không có đủ khả năng, bạn sẽ thất bại thôi, hay đại loại như thế. Ông Thất Bại chẳng thể giúp bạn thành công được đâu, vì vậy, hãy tống cổ ông ta đi thôi!

Hãy khiến ông Chiến Thắng luôn luôn bận rộn. Mỗi khi một ý nghĩ nào đó vụt lên trong đầu, hãy bảo ông ta làm việc. Ông ấy sẽ tìm ra cho bạn phương hướng để đi tới thành công.

Hiện nay, tính trung bình cứ một ngày nước Mỹ lại đón nhận thêm 11.500 cư dân mới. Dân số tăng lên với tốc độ chóng mặt. Người ta dự đoán chỉ trong 10 năm tới, dân số Mỹ sẽ tăng thêm khoảng 35 triệu người, tương đương với tổng số dân hiện nay của năm thành phố lớn nhất Hoa Kỳ: NewYork, Chicago, Los Angeles, Detroit và Philadenphia. Hãy thử tưởng tượng xem lúc ấy tất cả mọi thứ sẽ ra sao. Những ngành nghề mới, những bước

đột phá trong khoa học, những thị trường được mở rộng hơn so với trước – tất cả đều đưa đến nhiều cơ hội mới. Đó là tín hiệu tốt lành. Và đó là khoảng thời gian quý giá để sống hết mình!

Hiện nay có một điều dễ thấy là nhu cầu về nhân lực cho các vị trí lãnh đạo đang rất lớn trong mọi ngành nghề, lĩnh vực. Những người sẽ đảm nhiệm các vị trí đó, không ai khác, chính là những người *đã* trưởng thành hay *sắp* trưởng thành. Rõ ràng bạn là một trong số đó.

Tuy nhiên, sự phát triển về mọi mặt của một quốc gia không có nghĩa rằng tất cả các cá nhân thuộc quốc gia đó đều thành đạt. Trong suốt một thời gian dài, nước Mỹ đã không ngừng đạt được những thành tựu đáng kể, cả về kinh tế lẫn chính trị, văn hoá, xã hội. Chỉ cần một cái nhìn thoáng qua, bạn cũng thấy có đến hàng triệu, hàng chục triệu người đã nỗ lực nhưng không thành công. Hai thập niên qua, những cơ hội làm giàu mở ra ngày càng nhiều nhưng phần đông dân chúng vẫn bị vướng trong cái vòng luẩn quẩn của một cuộc sống tầm thường. Đa số họ đắm chìm trong lo lắng, sợ hãi và sống qua ngày với cảm giác mình thuộc hàng thứ yếu, không được xã hội đánh giá cao, cứ than thở mình không thể làm được những điều mình những phần thưởng xứng xứng, những hạnh phúc tầm thường mà thôi.

Những người khôn ngoan là những người biết tận dụng cơ hội, biến họ thành lợi thế cho riêng mình. Họ luôn có quyết tâm cao độ và biết làm thế nào để hướng suy nghĩ của mình tới thành công. Tôi thực sự tin bạn là một trong số đó. Còn nếu không, bạn được như bây giờ chỉ là do may mắn mà thôi, và bạn cũng chẳng cần bận tâm đến những điều đúng đắn trong cuốn sách này.

Hãy tự tin tiến về phía trước. Cánh cửa dẫn đến thành công chưa bao giờ rộng mở đến thế. Hãy dũng dạc tuyên bố bạn là một trong số người sẽ thành công và sẽ đạt được những gì mình mong muốn trong cuộc sống.

Dù đây mới chỉ là bước khởi đầu để đi tới thành công, nhưng lại chính là bước cơ bản nhất mà bạn không thể bỏ qua. Thật vậy đấy!

***Hãy tin tưởng vào bản thân mình,
hãy tin bạn có thể thành công***

KHAI THÔNG SỨC MẠNH NIỀM TIN

Sau đây là ba gợi ý giúp bạn nắm bắt và khai thông sức mạnh niềm tin của mình:

1. *Hãy luôn hướng tới thành công thay vì chỉ nghĩ đến thất bại.*

Dù trong công việc hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn để tâm trí bạn ngập đầy những suy nghĩ tích cực. Mỗi khi phải đối mặt với khó khăn, hãy tự tin nghĩ rằng: “*Tôi sẽ vượt qua*”, chứ không phải “*Có lẽ không làm nổi*”. Mỗi khi phải cạnh tranh với một ai khác, hãy nghĩ “*Tôi chẳng thua kém gì những người giỏi nhất*”, chứ không phải: “*Tôi sẽ bị họ bỏ xa mất thôi*”. Khi cơ hội đến, hãy tin: “*Tôi làm được*”, chứ đừng bao giờ nghĩ “*Tôi không thể*”. Hãy dành cho ý nghĩ “*Tôi sẽ thành công*” có được một vị trí thường trực trong tâm trí bạn. Chính việc suy nghĩ tích cực giúp bạn lập nên các kế hoạch cụ thể và khả thi để đi đến thành công. Ngược lại, việc suy nghĩ tiêu cực chỉ khiến bạn lờn vờn với những điều sẽ mang lại thất bại mà thôi.

2. *Mỗi ngày, hãy tự nhắc nhở rằng bạn còn rất nhiều khả năng tiềm ẩn mà chính mình chưa khám phá hết được.*

Những người thành đạt không phải là siêu nhân. Thực ra họ chẳng có phép màu gì cả. Họ chỉ là những con người bình thường. Họ thành công không phải nhờ trí tuệ siêu việt, cũng không phải nhờ may mắn, mà bởi vì họ luôn biết cách khơi dậy và giữ vững niềm tin vào bản thân, tin vào những điều đang làm. Chính vì thế, hãy nhớ một điều: *Đừng bao giờ đánh giá thấp bản thân mình.*

3. *Hãy nghĩ đến và tin tưởng vào những điều lớn lao.*

Bạn càng tin tưởng vào bản thân bao nhiêu thì thành công bạn đạt được càng rực rỡ bấy nhiêu. Nếu chỉ hướng đến những mục tiêu nhỏ bé, bạn sẽ chỉ gặt được những thành quả cón con. Hay đặt ra cho mình những mục tiêu lớn lao, rồi bạn sẽ đạt được những thành công vang dội. Đặc biệt, bạn nên nhớ rằng: *thực hiện những ý tưởng và kế hoạch lớn lao không hề khó khăn hơn – thậm chí có đôi lúc còn đơn giản hơn – so với việc thực hiện những ý tưởng hay kế hoạch nhỏ bé.*

Trong một cuộc hội thảo của các nhà lãnh đạo cấp cao, chủ tịch Tập đoàn General Electric, ông Ralph J. Cordiner nói: “Bất cứ ai khao khát được ngồi vào vị trí lãnh đạo – dù chỉ vì lợi ích của anh ta hoặc mong mỗi công hiến cho công ty – đều cần có một quyết tâm cao độ để không ngừng tự hoàn thiện bản thân. Không ai có thể “cưỡng bức” một người hãy cố gắng. Việc anh ta thắng tiến hay thụt lùi, chỉ bản thân anh ta quyết định mà thôi. Điều này đòi hỏi thời gian, công sức và cả sự hy sinh của mỗi cá nhân. Không ai có thể cố gắng hộ người khác”.

Nhận định của Cordine được đặt trên nền tảng thực tế. Chúng ta hãy cùng xem xét kỹ hơn. Những người đạt thành đạt trong cách ngành quản trị kinh doanh, bán hàng, kỹ thuật, trong lĩnh vực tôn giáo, văn chương, biểu diễn hay bất cứ một ngành nào khác, tất cả đều lập ra cho mình *một kế hoạch tự phát triển bản thân* sáng suốt, hợp lý và liên tục.

Bất kỳ một kế hoạch rèn luyện nào cũng đều phải đạt được ba mục tiêu – đó cũng là những điều mà cuốn sách này hướng tới. *Thứ nhất*, định rõ nội dung những việc cần làm. *Thứ hai*, vạch ra được phương thức để thực hiện. *Thứ ba*, kế hoạch đó cần phải trải qua những phép thử khắt khe nhất và phải chứng minh được là thực sự hiệu quả.

Quan điểm và cách làm của những người thành đạt sẽ giúp bạn thiết kế một chương trình tự rèn luyện bản thân với *nội dung hợp lý* nhất. Làm thế nào những người thành danh có thể sắp xếp được cuộc sống và công việc? Làm thế nào mà họ có thể vượt qua những khó khăn trở ngại? Họ tư duy như thế nào? Điều gì đã khiến họ vượt lên hẳn những người bình thường khác và được mọi người nể trọng?

Còn *cách thức* để thực hiện chương trình tự rèn luyện bản thân ấy? Qua từng chương trong cuốn sách này, bạn sẽ thu thập được hàng loạt những chỉ dẫn cụ thể về những việc cần làm. Hãy thử áp dụng và tự mình kiểm nghiệm.

Kết quả ra sao? Tôi dám chắc với bạn: việc áp dụng một cách hợp lý chương trình được giới thiệu trong cuốn sách này sẽ mang đến cho bạn những thành quả mà bạn không ngờ đến! Hãy xây dựng kế hoạch của bạn theo từng bước như cuốn sách gợi ý. Thành quả đến với bạn có thể là sự nể trọng nhiều hơn từ phía các thành viên trong gia đình, hoặc sự ngưỡng mộ từ bạn bè và đồng nghiệp. Bản thân bạn cũng sẽ cảm thấy mình có ích hơn, có địa vị cao hơn trong xã hội. Thành quả đó cũng gồm cả mức thu nhập khá hơn, và đương nhiên là một mức sống tốt hơn.

Quá trình tự rèn luyện do bạn quyết định hoàn toàn. Sẽ không có ai đứng bên cạnh nhắc nhở bạn phải làm gì và làm như thế nào. Cuốn sách này sẽ đưa ra cho bạn những chỉ dẫn hợp lý, nhưng chỉ có bạn mới hiểu rõ bản thân mình mà thôi. Chỉ có *bạn* mới tự đánh giá được sự tiến bộ của bản thân. Và, cũng chỉ có *bạn* mới có thể đưa ra những điều chỉnh cần thiết. Tóm lại, bạn cần rèn luyện liên tục để vươn tới những mục tiêu ngày càng cao hơn.

Thực ra, bạn luôn có sẵn “một phòng thí nghiệm” với đầy đủ phương tiện để học hỏi và làm việc. Đó chính là cuộc sống là những người xung quanh bạn- cung cấp nhiều ví dụ sinh động, thực tế nhất về mọi loại hành

vi của con người. Bạn chính là nhà khoa học trong phòng thí nghiệm của mình, những điều bạn được ở đây là vô tận. Điều đáng nói hơn là bạn không phải mua bất kỳ thứ gì, chẳng phải thuê hay trả bất kỳ một loại phí tổn nào. Bạn có thể thoải mái sử dụng phòng thí nghiệm đó theo ý mình.

Với hẳn một phòng thí nghiệm của riêng mình, bạn sẽ làm những việc như tất cả các nhà khoa học khác: *quan sát và thử nghiệm*.

Bạn có ngạc nhiên không, nếu biết rằng hầu hết mọi người không hiểu rõ tại sao họ lại có cách cư xử như hiện nay. Bởi hầu hết họ đều không học cách quan sát. Một trong những mục đích quan trọng nhất của cuốn sách này là giúp bạn tự học cách quan sát, phân tích và thấu hiểu những hành động của con người. Đôi khi, bạn sẽ muốn tự đặt ra cho mình những câu hỏi như: “Tại sao người này quá giàu có trong khi người kia làm quần quật mới đủ ăn?”, “Tại sao có người có rất nhiều bạn bè, trong khi người khác chỉ có vài người bạn?”, hay “Tại sao mọi người vui vẻ chấp nhận những gì một người nào đó nói với họ, trong khi lại bỏ ngoài tai lời người khác, mặc dù họ nói hết như thế?”.

Một khi biết cách quan sát, bạn sẽ học được nhiều bài học vô cùng giá trị từ cuộc sống quanh bạn.

Dưới đây là hai gợi ý đặc biệt có thể giúp bạn trở thành người quan sát tinh tế. Hãy chọn một người thành đạt và một người chỉ có những thành tích vụn vặt mà bạn biết. Hãy quan sát và đối chiếu xem họ đã thực hiện được bao nhiêu nguyên tắc trong cuốn sách này. Khi quan sát những ví dụ đối lập nhau như vậy, bạn sẽ biết cách áp dụng linh hoạt và khôn ngoan những chỉ dẫn được trình bày nơi đây.

Từ mỗi con người thành đạt xung quanh bạn, bạn sẽ học được những bài học khác nhau dẫn đến thành công và áp dụng một cách có điều chỉnh sao cho phù hợp nhất với bạn và sau đó biến chúng thành thói quen. Càng luyện tập nhiều, những thói quen đó sẽ càng sớm trở thành *bản chất thứ hai* (bên cạnh bản chất bẩm sinh) của bạn.

Ví dụ sau đây sẽ cho bạn thấy rõ hơn nữa chương trình này hữu ích đến mức nào. Đa số chúng ta đều có một vài người bạn hay vài người bà con yêu thích trồng cây, và không dưới một lần chúng ta nghe họ hào hứng nói rằng: “Thật là thú vị khi nhìn những cây chúng ta trồng lớn lên mỗi ngày. Hãy thử quan sát xem chúng hấp thụ chất dinh dưỡng và nước như thế nào. So với tuần trước, tháng trước, chúng mới lớn nhanh làm sao!”. Nhưng sự thú vị đó chẳng bằng một phần mười nếu so với hằng ngày, hằng tháng bạn được chứng kiến mình trở nên tự tin, có ích và thành công hơn- nhờ việc áp dụng chương trình tự kiểm soát suy nghĩ của bản thân!

Không một điều gì khác trong cuộc sống này giúp bạn trở nên thoải mái bằng những lúc bạn biết mình *đang đi trên con đường dẫn tới thành công*. Và cũng trên con đường đó, không có một trở ngại nào khác lớn hơn chính bản thân bạn.

CHƯƠNG 2:

CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA” – MÀM MÓNG CỦA THẤT BẠI



ĐỂ THÀNH CÔNG THÌ CON NGƯỜI, chính con người mới là đối tượng bạn cần nghiên cứu và tìm hiểu. Hãy quan sát thật kỹ những người xung quanh bạn để tự khám phá chọn lựa và áp dụng các nguyên tắc phù hợp nhất cho bản thân. Nào, hãy bắt tay ngay vào việc học hỏi đầy thú vị này!

Bạn sẽ khám phá ra rằng những người không thành công luôn mắc phải một căn bệnh tinh thần – tạm gọi căn bệnh” tự bào chữa”. Hầu như ai cũng mang trong mình ít nhiều biểu hiện của căn bệnh này. Khi căn bệnh đã trở nên trầm trọng, chắc chắn người đó sẽ không tránh khỏi thất bại.

Căn bệnh tự bào chữa là nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt lớn giữa một người có khả năng và một người bất lực trong kiểm soát hành động và suy nghĩ của chính mình. Một người càng thành công bao nhiêu, lại càng ít tự biện hộ bấy nhiêu. Còn những người chưa gặt hái được thành quả gì trong hành trang cuộc sống, hoặc không hề có kế hoạch gì cho tương lai thì thường viện dẫn đến rất nhiều lý do để bào chữa cho hiện trạng của mình.

Khi quan sát, tìm hiểu những người dẫn đầu trong bất cứ lĩnh vực nào, dù là kinh doanh, giáo dục hay trong quân đội, bạn sẽ thấy: nếu muốn an phận, họ vẫn có thể đưa ra những lời biện bạch nhưng người bình thường vẫn làm, những *họ chẳng bao giờ làm như vậy cả*.

Quả thực, nếu muốn, Roosevelt có thể viện cớ vào đôi chân tật nguyền của ông, Truman có thể biện bạch ông chưa hề được học đại học; cũng như Kennedy vẫn có thể kêu ca: “Tôi quá trẻ, làm sao làm tổng thống được!”; hay Johnson và Eisenhower có thể vịn vào những cơn đau tim khủng khiếp thường xuyên để từ chối nhận lãnh trọng trách quốc gia.

Cũng giống như bất cứ căn bệnh nào khác, chứng “tự bào chữa” sẽ trở nên trầm trọng nếu không được chữa trị kịp thời, đúng cách. Thông thường, diễn biến tâm lý của một nạn nhân mắc phải căn bệnh này như sau: “Lẽ ra mình phải làm tốt hơn, phải tìm lý do gì đó mới được, chứ nếu không thì mất mặt lắm. Để xem nào, có thể là do sức khỏe giảm sút? do tuổi tác? do hạn chế về mặt kiến thức? do ảnh hưởng từ chuyện gia đình? hay do ảnh hưởng từ nền tảng giáo dục?”.

Khi đã tìm được lý do “hợp lý” để tự bào chữa, anh ta sẽ bám riết lấy nó để biện minh với chính bản thân mình và với những người xung quanh, rằng đó chính là căn nguyên tại sao anh ta không thể thành công. Bạn nên biết một suy nghĩ, dù tích cực hay tiêu cực, cũng sẽ tạo nên một cường lực nếu được lặp đi lặp lại nhiều lần, sẽ càng lúc ăn sâu vào tiềm thức. Lúc đầu, có thể người bệnh hoàn toàn đủ tỉnh táo để nhận ra cái cớ mình đang dùng chẳng khác gì một lời nói dối nhưng lâu dần, chính bản thân anh ta cũng bị thuyết phục rằng đó thực sự là nguyên nhân tại sao anh ta không thể thành công.

Chính vì vậy, nếu bạn thực sự quyết tâm và muốn hướng đến thành công thì cần phải bắt tay ngay vào bước thứ nhất – *tự tạo ra một loại vắc-xin tiêu diệt tận gốc từng tế bào của căn bệnh nguy hiểm này.*

BỐN BIỂU HIỆN CƠ BẢN NHẤT CỦA CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA”

Căn bệnh “tự bào chữa” xuất hiện dưới rất nhiều thể dạng khác nhau, nhưng nguy hiểm nhất chính là việc đổ lỗi cho sức khỏe, trí tuệ, tuổi tác hoặc sự may rủi để tự biện hộ cho mình. Bây giờ, hãy xem chúng ta có thể bảo vệ mình thoát khỏi những biểu hiện này bằng cách nào.

1. “Nhưng mà sức khỏe của tôi không được tốt lắm.”

Đổ lỗi cho sức khỏe có rất nhiều mức độ, nhẹ thì: “Tôi thấy không được khỏe lắm”, hoặc nặng hơn: “Tôi đang gặp bất ổn ở tim, gan, phổi, não....”.

Cái nguyên cớ “sức khỏe không tốt” vẫn hàng ngày được sử dụng làm lời bào chữa, mỗi khi ai đó không làm được những gì mình muốn, không dám nhận lãnh những trách nhiệm lớn hơn, không kiếm được nhiều tiền hơn, hay không thể đạt được thành công.

Hàng triệu người trên thế giới hiện đang mắc phải chứng bệnh này, nhưng liệu đây có phải là lý do chính đáng trong đa phần các trường hợp hay không? Bạn có thể nhận thấy: tất cả *những người thành đạt chưa bao giờ dùng sức khỏe làm cái cớ cho những thất bại của mình.*

Hai người bạn của tôi, một nhà vật lý học và một bác sĩ phẫu thuật, đều khẳng định: về mặt thể chất, trên đời này không có ai là hoàn toàn khỏe mạnh cả. Bất cứ ai cũng mắc phải một thứ bệnh nào đó, dù nhẹ nhất. Chứng bệnh “dựa vào sức khỏe để bào chữa cho bản thân” này cũng vậy. Không ít người đã bị nó khuất phục, hoặc ít hoặc nhiều. Nhưng những người suy nghĩ tích cực và luôn hướng tới thành công thì không.

Một buổi trưa nọ, sau khi tôi vừa hoàn thành buổi diễn thuyết ở Cleveland, một anh bạn khoảng 30 tuổi xin gặp riêng tôi vài phút. Sau khi chúc mừng bài thuyết trình rất thành công của tôi, anh buồn bã tâm sự: “E rằng những ý tưởng của ông chẳng thể giúp được gì cho tôi”.

Rồi anh ta tiếp tục: “Ông biết không, những cơn đau tim cứ liên tục hành hạ khiến tôi không thể làm gì được”. Anh bạn trẻ đã đến gặp bốn vị bác sĩ khác nhau nhưng không ai phát hiện ra anh ta có vấn đề gì. Chính vì thế, anh ta muốn xin tôi vài lời khuyên.

Tôi đáp: “Thực ra tôi không có kiến thức gì về tim mạch cả. Nhưng nếu tôi, hay bất cứ một người bình thường nào khác ở vào hoàn cảnh của anh bây giờ thì tôi sẽ làm ngay ba điều. *Đầu tiên*, tôi sẽ tìm đến một chuyên gia tim mạch giỏi, nhờ ông ấy khám kỹ lưỡng và sẽ nghe theo những chuẩn đoán của ông ấy. Như anh vừa kể, anh đã đi khám những bốn bác sĩ mà không ai chỉ ra được điều gì bất thường ở tim anh cả. Vậy hãy xem như lần thứ năm này là lần kiểm tra cuối cùng. Biết đâu anh đang có một trái tim hoàn toàn khỏe mạnh thì sao. Còn nếu anh cứ tiếp tục lo lắng, suy nghĩ về nó, rất có thể cuối cùng anh sẽ mắc bệnh tim thật đấy!

Điều thứ hai tôi khuyên anh, đó là tìm đọc cuốn sách: *Hãy sống trọn vẹn từng ngày* của Tiến sĩ Schindler. Trong cuốn sách đó, Schindler đưa ra nhận định: cứ bốn bệnh nhân nằm điều trị tại bệnh viện thì có ba người mắc phải EII (Emotional Induced Illness – chứng bệnh gây ra do những cảm xúc thái quá). Hãy thử tưởng tượng xem, ba trong số bốn người đó có thể khoẻ mạnh và chẳng phải nằm viện nếu như họ biết cách kiềm chế và kiểm soát cảm xúc. Anh thử đọc cuốn sách đó để biết cách ‘tự điều khiển cảm xúc’ của chính mình.

Và *điều cuối cùng*, nói thật với anh, bản thân tôi luôn quyết tâm sẽ sống hết mình cho đến hơi thở cuối cùng”. Đây cũng là lời khuyên chân thành nhất mà vài năm trước tôi nhận được từ một người bạn thật sự. Ông bạn của tôi mắc bệnh lao. Từ lúc đó, ông ấy biết cuộc sống của mình sẽ luôn phải gắn với những buổi chữa trị thường xuyên, những quy định nghiêm ngặt về sức khoẻ. Thế nhưng ông ấy không bận tâm, sợ hãi hay lo lắng gì cả. Ông ấy vẫn lạc quan theo đuổi ngành luật, xây dựng một gia đình hạnh phúc và tận hưởng cuộc sống. Hiện giờ ông ấy đã 78 tuổi. Sau bao năm vất vả trên đường đời, ông ấy đã đúc kết được quan niệm sống cho bản thân mình: “Tôi không bao giờ lo lắng, nghĩ ngợi về chuyện sống hay chết. Một khi vẫn còn sống trên cõi đời này, *tôi sẽ sống thật sự, sống hết mình*. Bất cứ lúc nào tôi lo lắng về phút lâm chung, đó là lúc tôi đang chết đấy”

Sau đó, tôi đáp chuyến bay tới Detroit. Trên máy bay, tôi lại được chứng kiến câu chuyện thứ hai, một câu chuyện hoàn toàn khác. Khi máy bay vừa cất cánh, tôi bỗng nghe tiếng tíc tắc đầu đó. Hơi giật mình, tôi nhìn sang người đàn ông ngồi ghế bên, vì dường như tiếng động phát ra từ phía anh ta.

Anh ta mỉm cười thân thiện, bảo: “À, không phải bom đâu. Tiếng tim tôi đập ấy mà”.

Nhận thấy sự ngạc nhiên pha lẫn nét hoài nghi trên gương mặt tôi, anh ta chậm rãi kể cho tôi nghe câu chuyện cuộc đời mình.

Trước đó ba tuần, anh ta đã trải qua một cuộc phẫu thuật thay van tim nhân tạo. Anh bảo rằng khi những tiếng tíc tắc ấy sẽ không còn nữa. Nghe đến đây, tôi mới hỏi về những dự định tiếp theo của anh ta.

Anh vui vẻ trả lời: “À, tôi có nhiều kế hoạch trọng đại lắm. Khi trở về nhà ở Minnesota, tôi sẽ đăng ký vào trường luật. Tôi hy vọng một ngày nào đó mình có thể làm việc cho chính phủ. Các bác sĩ cho biết sau khi nghỉ dưỡng trong vài tháng, tôi sẽ hoàn toàn khoẻ mạnh trở lại và có thể làm việc như bao người bình thường khác”

Còn rất nhiều trường hợp khác nữa mình chứng về chứng bệnh *đổ lỗi cho sức khoẻ*. Thực ra tôi là một bệnh nhân tiểu đường đã tiêm đến 5.000 mũi insulin. Các bác sĩ khuyến cáo tôi: “Tiểu đường chỉ là một căn bệnh thể chất mà thôi. Tình trạng tinh thần mới gây hậu quả tồi tệ hơn nhiều. Nếu anh lo lắng, hay suy nghĩ tiêu cực, anh sẽ gặp trục trặc nghiêm trọng đấy”. Kể từ khi biết mình có bệnh, tôi thường tiếp xúc và làm quen với rất nhiều bệnh nhân tiểu đường khác. Tôi sẽ kể các bạn nghe hai câu chuyện hoàn toàn trái ngược nhau. Một người luôn suy nghĩ mình sắp chết mặc dù bệnh tình của anh ta chưa đến mức đáng lo ngại. Vì sợ bị nhiễm trùng, anh ta tránh xa bất cứ ai có triệu chứng sổ mũi dù chỉ mới hắt hơi sơ sài. Sợ bị kiệt sức, anh ta hầu như chẳng dám động tay động chân làm gì cả. Lúc nào anh cũng lo lắng xem điều gì *có thể* xảy ra tiếp theo. Mọi người xung quanh chán ngán vì suốt ngày phải nghe những lời kêu than, phàn nàn. Thực ra căn bệnh của anh ta chẳng phải là tiểu đường, mà chính là chứng bệnh *đổ lỗi cho sức khoẻ* để biện hộ cho sự lười nhác của mình.

Câu chuyện về bị giám đốc khu vực của một công ty xuất bản tâm cỡ thì trái ngược hoàn toàn. Anh ấy bị tiểu đường nghiêm trọng đến nỗi phải tiêm vào người lượng insulin nhiều gấp 30 lần so với anh bạn ở câu chuyện trên. Nhưng anh ấy chẳng bao giờ nghĩ mình đang ốm, luôn làm việc hết mình và tận hưởng cuộc sống. Một ngày nọ, anh ấy nói với tôi: “Bị bệnh như thế này chắc chắn là rất khó chịu và bất tiện rồi. Nhưng tôi *không* muốn nằm ở một chỗ để suốt ngày lo lắng. Anh biết không, mỗi lần tiêm, tôi lại thầm cảm ơn và cầu nguyện cho những người đã tìm ra insulin đấy”.

John – một trong những người bạn thân nhất của tôi – hiện đang là giảng viên tại một trường đại học danh tiếng. Năm 1945, sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, anh trở về từ Châu Âu và chỉ còn một cánh tay. Thế nhưng John luôn mỉm cười, sẵn sàng giúp đỡ người khác, lạc quan không kém bất kỳ người lành lặn nào. Có lần tôi và John nói chuyện rất lâu về tương lai và những trở ngại mà anh ấy sẽ gặp phải trong cuộc sống.

Anh ấy nhún vai, cười: “Mình chỉ mất có một cánh tay thôi mà. Đương nhiên còn hai thì *chắc chắn* tốt hơn một rồi. Tuy mất đi một cánh tay nhưng tinh thần mình không hề nao núng chút nào”.

Bạn đã bao giờ nhìn thấy một tay gôn cừ khôi chỉ có một cánh tay chưa? Vậy mà người bạn của tôi đã làm được điều đó. Một lần, tôi tìm hiểu xem làm cách nào anh ấy đã vượt qau sự mất mát để đạt được nhiều thành tích cao đến mức các tay gôn bình thường khác cũng chỉ mong đánh hay gần bằng anh. Anh chỉ cười và bảo: “À, tôi đã rút ra được một kinh nghiệm đắt giá: nếu có thái độ tích cực, lạc quan thì chắc chắn tôi có thể đánh bại những đối thủ có đầy đủ hai tay nhưng luôn mang thái độ tiêu cực”.

4 điều bạn có thể làm để vượt qua căn bệnh đổ lỗi cho sức khỏe

Loại vắc-xin tốt nhất chống lại chứng bệnh này bao gồm bốn điều sau:

1. *Hãy tránh nhắc đến sức khỏe của bạn.* Việc nói quá nhiều về một căn bệnh, dù chỉ là cảm lạnh thông thường, sẽ khiến bạn cảm thấy càng tồi tệ hơn. Việc nhắc đi nhắc lại về bệnh tật ốm yếu cũng giống như bón phân cho các hạt mầm “tiêu cực” vậy. Hơn nữa, suốt ngày than vãn về sức khỏe của mình cũng chẳng phải là một thói quen tốt đẹp. Nó khiến mọi người phát chán vì khi đó bạn giống như một kẻ giả vờ, lúc nào cũng muốn mình là trung tâm của vũ trụ. Những người thành đạt luôn biết cách vượt qua xu hướng thông thường đó: họ chẳng bao giờ phàn nàn về bệnh tật của mình. Mọi người chỉ có thể (xin cho phép tôi được nhấn mạnh từ *có thể*) cảm thông đôi chút khi ai đó suốt ngày kêu ca về bệnh tật và sự ốm yếu của mình, song họ sẽ không bao giờ tôn trọng, hay hết lòng phục vụ những người như vậy cả!

2. *Đừng quá lo lắng về sức khỏe của mình.* Tiến sĩ Walter Alvarez, cố vấn danh dự của Bệnh viện Mayo gần đây viết rằng: “Đối với những người suốt ngày chỉ ru rú trong nỗi sợ hãi, lo lắng, tôi đã phải khẩn cầu họ hãy rèn luyện cách kiểm soát bản thân hơn nữa. Ví dụ, một người đàn ông cứ khẳng khẳng bảo rằng túi mật của mình không ổn. mặc dù tám bản phim chụp X-quang chỉ rõ anh ta hoàn toàn khỏe mạnh. Tôi đã phải cố thuyết phục anh ta thôi không chụp X-quang nữa. Tôi cũng tung yêu cầu hàng trăm người khác dừng tất cả các xét nghiệm điện tâm đồ vì thực tế là tim họ hoàn toàn bình thường”.

3. *Hãy cảm ơn cuộc sống vì bạn còn được khỏe mạnh đến bây giờ.* Có một câu nói đáng được nhắc đi nhắc lại nhiều lần: “Tôi đã luôn ca cẩm chỉ vì mình có đôi giày lỗi thời cho đến ngày tôi gặp một người không còn chân để được mang giày”. Bởi thế, thay vì kêu ca than phiền “cảm thấy bất ổn”, bạn nên vui sướng, hạnh phúc vì mình vẫn khỏe mạnh, lành lặn vào lúc này. Điều đó sẽ tốt hơn cho bạn rất nhiều. Liều vắc-xin tốt nhất để tránh những cơn đau, bệnh tật đang giày vò, chính là thái độ lạc quan, sự mãn nguyện và lòng biết ơn vì sức khỏe mà bạn hiện có.

4. *Hãy thường xuyên tự nhắc nhở mình “Thà bị mòn còn hơn bị gỉ”.* Cuộc sống là của chính bạn, hãy tận hưởng hết mình. Đừng lãng phí cuộc sống bằng những suy nghĩ vẩn vơ về bệnh tật.

2. “Nhưng phải có trí tuệ thì mới thành công được chứ!”

Chứng bệnh đổ lỗi cho trí lực bằng lời than phiền: “Tôi kém thông minh lắm” là rất thường gặp. Bạn có bất ngờ không, nếu biết căn bệnh này phổ biến đến mức 95% những người xung quanh bạn mắc phải, với các cấp độ khác nhau. Khác với những dạng “tự bào chữa” khác, những người mắc bệnh này thường âm thầm chịu đựng. Chẳng mấy ai dễ dàng thừa nhận là mình kém thông minh. Thay vào đó, họ thường cảm nhận nó ở sâu xa bên trong tâm hồn.

Khi nhắc đến năng lực trí tuệ, hầu hết chúng ta thường mắc phải hai sai lầm cơ bản sau:

1. Đánh giá quá thấp trí tuệ của mình.
2. Đánh giá quá cao trí tuệ của người khác.

Chính vì những đánh giá sai lầm như thế mà rất nhiều người gần như xem thường bản thân mình. Họ không thể giải quyết những tình huống khó khăn chỉ vì họ cho rằng *mình không đủ trí tuệ* để làm được điều đó. Thế nhưng, những người không bận tâm nhiều đến trí thông minh hoặc khả năng tư duy của mình thì luôn hoàn thành tốt công việc.

Thực ra, *cách* bạn sử dụng trí tuệ khi giải quyết một vấn đề quan trọng hơn nhiều *lượng* thông minh mà bạn có.

Tiến sĩ Edward Teller, một trong những nhà vật lý lỗi lạc nhất của Hoa Kỳ, khi được hỏi “Liệu một đứa trẻ có nên nỗ lực để trở thành một nhà khoa học không?”, ông đã trả lời: “Để trở thành một nhà khoa học, một đứa bé không cần phải có bộ óc phản xạ nhanh như chớp, không cần một trí nhớ thần kỳ, cũng không cần những điểm số quá cao. Điều duy nhất quan trọng là đứa trẻ đó phải thực sự đam mê khoa học”.

Lòng đam mê, sự nhiệt tình luôn là những yếu tố quan trọng trong mọi lĩnh vực, kể cả trong khoa học.

Một người dù chỉ số IQ chỉ là 100 nhưng lúc nào cũng mang thái độ tích cực, lạc quan, sẵn sàng hợp tác thì chắc chắn sẽ có mức thu nhập khá hơn, được mọi người cảm phục, tôn trọng nhiều hơn, và cũng sẽ thành công hơn người có chỉ số IQ 120 nhưng lại luôn bi quan, tiêu cực và không có ý muốn hợp tác với mọi người xung quanh.

Chỉ cần có đủ niềm đam mê để thực hiện công việc đến nơi đến chốn – dù đó là *việc vặt*, hoặc một dự án lớn - ắt hẳn sẽ tốt hơn nhiều so với người có *thừa* trí tuệ nhưng không biết sử dụng vào việc gì. Khi có *đam mê* là bạn đã nắm được chắc chắn 95% *khả năng thành công*.

Trước đây, trong bữa tiệc gặp mặt cựu sinh viên do trường đại học cũ tổ chức, tôi đã gặp lại Chuck, một sinh viên giỏi tốt nghiệp loại ưu. Chúng tôi không liên lạc gì với nhau cả chục năm nay. Tôi nhớ lần cuối cùng gặp nhau, anh ấy đã tâm sự về mục tiêu thành lập và điều hành một doanh nghiệp của riêng mình ở phía tây Nebraska.

Trong bữa tiệc hôm đó, tôi đã hỏi thăm Chuck hiện nay anh ấy đang kinh doanh trong lĩnh vực gì.

Anh ấy thật thà thú nhận: “À, thực ra tôi vẫn chưa tự kinh doanh gì cả. Năm trước trước, thậm chí đến tận năm ngoái, tôi không dám kể cho ai về điều mà tôi sắp chia sẻ với anh... Tôi đã dự trù tất cả khó khăn có thể xảy đến, nghiên cứu về những lý do tại sao một doanh nghiệp nhỏ bị phá sản: “Bạn phải có nguồn vốn dồi dào”; “Bạn phải xác định chính xác chu kỳ kinh doanh”; “Liệu nhu cầu về loại sản phẩm mà bạn sẽ chào bán có cao không?”; “Liệu ngành kinh doanh tại địa phương có ổn định hay không?” Thực ra có đến 1.001 điều bạn phải lưu tâm.

Và điều khiến tôi bận tâm nhất chính là câu chuyện về những người bạn của tôi từ thời trung học. Dù họ không được lanh lợi lắm, thậm chí vài người trong số đó còn chưa từng học đại học nhưng hiện giờ họ lại rất thành công trong công việc kinh doanh của mình. Còn tôi chỉ ỉ ạch bám theo sau với công việc của một nhân viên kiểm tra cước phải vận chuyển hàng. Giá như ngày xưa tôi được dạy về cách làm thế nào để lãnh đạo một doanh nghiệp nhỏ đi đến thành công, có lẽ giờ đây tôi đã làm được nhiều điều hơn hẳn!”

Rõ ràng Chuck rất thông minh nhưng anh ta đã không biết sử dụng trí thông minh của mình một cách đúng hướng để thành công trong kinh doanh.

Tại sao một số người đặc biệt thông minh nhưng vẫn thất bại?

Bao nhiêu năm nay, tôi chơi khá thân với một người có đầy đủ tố chất của thiên tài, một bộ óc siêu việt, người thuộc Phi Beta Kappa. Mặc dù có trí thông minh bẩm sinh tuyệt đỉnh nhưng anh ấy lại là một trong số người ít thành đạt nhất mà tôi biết. Anh ấy có một công việc tạm tạm (vì sợ gánh trách nhiệm); chưa từng kết hôn (vì e ngại trước viễn cảnh của hàng loạt cuộc hôn nhân phải kết thúc tại toà án); chỉ có vài người bạn (vì mọi người đều phát ngán khi chơi với anh ấy). Anh ấy cũng chẳng bao giờ chịu bỏ tiền đầu tư vào bất cứ một lĩnh vực nào (vì lo sợ sẽ mất tiền). Thay vì sử dụng bộ óc thiên tài của mình để tìm ra con đường dẫn đến thành công, người đàn ông này lại dùng nó để đưa ra những lập luận chứng minh mọi việc rồi sẽ chẳng đi đến đâu.

Chính vì anh ấy để cho ý nghĩ tiêu cực khống chế bộ não của mình nên rốt cuộc hầu như chẳng làm được gì, chẳng cống hiến được gì cho xã hội. Chỉ cần một chút thay đổi trong thái độ hay trong cách suy nghĩ, anh ấy sẽ làm nên nhiều điều vĩ đại, hữu ích. Anh ấy sở hữu một bộ não có thể đem lại thành công vang dội, nhưng lại thiếu *sức mạnh ý chí*.

Tôi xin kể thêm một câu chuyện khác về một người bạn mà tôi quen thân đã khá lâu. Anh ấy được tuyển vào quân đội ngay sau khi nhận được bằng tiến sĩ tại một trường đại học hàng đầu New York. Suốt ba năm trong quân ngũ, anh ấy đã làm được gì? Không trở thành một sĩ quan, cũng chẳng phải một chuyên viên huấn luyện nhân sự. Trong ba năm liền anh ấy chỉ lái xe tải. Tại sao? Bởi vì trong đầu anh ấy luông ngáp đầy những suy nghĩ ngạo mạn một cách tiêu cực về đồng đội lính tráng (“Mình giỏi hơn họ nhiều”), về các phương pháp rèn luyện của quân đội (“Chúng thật ngớ ngẩn”), về kỷ luật quân ngũ (“Những điều đó dành cho những kẻ ngờ nghệch, không phải cho mình), để rồi tự day nghiêng bản thân (“Mình thật là ngu ngốc khi không thể tìm được cách thoát khỏi cục hình này”).

Những người như anh ta rồi sẽ chẳng được ai tôn trọng. Tất cả những gì anh ta học được đều trở nên vô ích. Chính thái độ tiêu cực đã vô tình biến anh ta thành một kẻ tầm thường.

Hãy nhớ rằng, để giải quyết vấn đề thì *cách bạn sử dụng trí thông minh quan trọng hơn nhiều so với lượng tri thức thông minh bạn có*. Ngay cả một tiến sĩ cũng không phải là ngoại lệ của nguyên tắc cơ bản này.

Vài năm trước tôi trở thành bạn thân của Phil F., giám đốc nghiên cứu tiếp thị của một công ty quảng cáo danh tiếng và anh ấy luôn đảm nhiệm tốt vị trí của mình.

Có phải Phil thành công nhờ vào “một bộ óc siêu việt” không? Hoàn toàn không! Thực ra Phil gần như chẳng biết gì về phương pháp nghiên cứu hay các phép toán thống kê. Anh ấy chưa từng tốt nghiệp đại học (mặc dù tất cả nhân viên dưới quyền anh ấy đều là cử nhân). Phil chẳng bao giờ tỏ ra mình an tường tất cả mọi thứ. Vậy điều gì đã giúp Phil kiếm được trên 30.000 đô-la một năm, trong khi không có một cấp dưới nào của nhà ấy đạt đến 10.000 đô-la?

Câu trả lời thật đơn giản: Phil là một “kỹ sư con người”. Anh ấy biết tạo cảm hứng cho mọi người trong công việc, đặc biệt những khi họ rơi vào thất vọng hay chán nản. Phil luôn sống hết mình và biết cách khơi dậy lòng đam mê, nhiệt tình nơi người khác. Anh ấy hiểu những gì khiến mọi người e ngại, và anh ấy thật lòng yêu quý họ.

So với một người có chỉ số IQ cao hơn, Phil đáng giá gấp nhiều lần, không phải vì trí tuệ mà vì anh ấy đã biết sử dụng tư duy như thế nào.

Theo thống kê, tại Mỹ cứ 100 người học đại học thì không đến 50 người tốt nghiệp. Tôi rất tò mò về thực trạng này nên đã đến hỏi trưởng ban tuyển sinh của một trường đại học lớn.

Ông ấy giải thích: “Không phải vì họ kém thông minh. Nếu họ thiếu khả năng tư duy, chúng tôi đã không nhận họ vào ngay từ đầu. Cũng không phải vấn đề học phí, vì mọi người đều trang trải được cho việc học của mình. Vấn đề nằm ở thái độ. Chắc ông sẽ ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều bạn trẻ bỏ học chỉ vì không thích thầy giáo, không thích các môn phải học, hay không thích bạn bè cùng lớp”.

Nếp nghĩ tiêu cực chính là lý do làm cho cách cửa dẫn đến những vị trí quản lý, điều hành cấp cao lại đóng chặt trước không ít các nhân viên trẻ. Không phải khả năng tư duy mà chính thái độ cầu kinh, tiêu cực, coi thường người khác đã níu chân họ lại. Như một chuyên viên cấp cao, thâm niên đã tâm sự với tôi: “Rất ít khi chúng tôi từ chối một người trẻ tuổi chỉ vì anh ta thiếu năng lực, mà thường do thái độ thiếu tích cực của anh ta”.

Tôi đã từng nán lại một công ty bảo hiểm để tìm hiểu vì sao 25% số nhân viên đứng đầu lại bán được 75% tổng khối lượng bảo hiểm, trong khi 25% số nhân viên kém nhất chỉ đóng góp 5% mà thôi.

Để tìm ra câu trả lời, người ta đã rất trân trọng kiểm tra hàng ngàn hồ sơ các nhân và phát hiện ra rằng: giữa những người này không hề có sự khác biệt quá lớn nào về trí lực về bẩm sinh cả. Mặt khác, sự cách biệt về giáo dục cũng không giải thích tại sao họ có khả năng bán hàng khác nhau. Cuối cùng, người ta khám phá ra sự khác biệt lớn nhất giữa một người thành công và một người thất bại nằm ở *thái độ, khả năng kiểm soát và điều khiển suy nghĩ của bản thân*. Những người giỏi nhất thường nhiệt tình, yêu quý mọi người xung quanh, và không phải lo lắng đến mức ám ảnh.

Thực ra, tính cách bẩm sinh mà chúng ta được nhận từ lúc sinh ra, chúng ta khó lòng hoán đổi hoàn toàn, song chúng ta vẫn có thể tạo ra sự thay đổi trong cách sử dụng tri thức.

Tri thức sẽ trở thành sức mạnh, nếu chúng ta sử dụng chúng một cách hợp lý. Chứng bệnh “đổ lỗi cho trí lực” thường đi liền với một số suy nghĩ sai lầm về tri thức. Chúng ta thường nghe mọi người nói tri thức là sức mạnh. Nhưng nhận định này chỉ đúng một phần, và chỉ dùng ở mức tiềm năng. Tri thức chỉ trở thành sức mạnh thực sự khi được sử dụng đúng cách, đúng mục đích.

Khi được hỏi “Một dặm tương đương với bao nhiêu bộ?”, nhà bác học Einstein đã trả lời: “Tôi không biết. Tại sao tôi phải nhồi vào đầu mình những con số mà tôi có thể dễ dàng tìm thấy ở bất cứ một cuốn sách tham khảo phổ thông nào!”.

Einstein quả thực đã dạy chúng ta một bài học đáng giá. Ông luôn tin rằng mọi việc sẽ tốt hơn nhiều nếu chúng ta *sử dụng trí óc để suy nghĩ*, chứ không phải để làm nhà kho chứa những sự thật hiển nhiên.

Henry Ford đã từng một lần kiện báo *Chicago Tribune* vì tội phỉ báng khi họ gọi ông là kẻ ngu dốt. Ford bảo họ: “Các ông hãy chứng minh xem!”. Để đáp trả, tờ báo yêu cầu Ford trả lời vài câu hỏi đơn giản như: “Benedict Arnold là ai?”; “Cuộc chiến tranh Nam – Bắc diễn ra khi nào?” và một vài câu khác nữa. Vì không được đi học từ nhỏ nên hầu như Ford chẳng trả lời được câu nào.

Cuối cùng, Ford tuyên bố: “Tôi không thể trả lời được, nhưng chỉ cần 5 phút thôi, tôi sẽ tìm ra một người có thể trả lời tất cả”.

Henry Ford chưa từng quan tâm đến những thông tin đó. Nhưng ông biết những điều mà một giám đốc điều hành cấp cao cần phải biết: đó là khả năng tìm kiếm và xử lý thông tin quan trọng hơn nhiều, so với việc sử dụng bộ óc như một nhà kho để lưu trữ tất cả mọi thứ.

Một người chứa đầy trong đầu những kiến thức sách vở, thực sự họ đáng giá bao nhiêu?

Vài ngày trước đây, tôi đã có một buổi tối thú vị bên một người bạn. Anh ấy hiện đang là giám đốc một doanh nghiệp sản xuất, tuy mới thành lập nhưng tốc độ phát triển rất nhanh và gặt hái được nhiều thành công. Trong lúc nói chuyện, chúng tôi tình cờ chuyển ti-vi sang một trong những game show truyền hình được ưa thích

nhất. Người chơi trong chương trình hôm đó trả lời được rất nhiều câu hỏi ở các lĩnh vực khác nhau, nhưng phần lớn chúng đều chẳng có ý nghĩa gì cả.

Sau khi anh ta trả lời xong một câu hỏi về vấn đề gì đó về một ngọn núi ở Argentina, người bạn tôi hỏi: “Anh nghĩ tôi sẽ trả cho anh chàng này bao nhiêu, nếu anh ta làm việc cho tôi?”

Tôi tò mò: “Bao nhiêu?”

“Ừm. Tôi sẽ trả đúng 300 đô-la, không hơn không kém một xu! Không phải 300 đô-la một tuần hay một tháng đâu, mà là một đời! Chắc anh ngạc nhiên lắm nhưng thực ra tôi đã tính kỹ rồi. Vị “chuyên gia” này của chúng ta không biết cách tư duy. Khả năng của anh ta chỉ là thu nhập là lưu trữ kiến thức trong bộ não của mình mà thôi. Thực chất, anh ta chẳng khác gì một cuốn bách khoa toàn thư “sống”. Với 300 đô-la, tôi hoàn toàn mua được một cuốn bách khoa toàn thư tốt. Có lẽ 300 đô-la cũng.... Còn quá cao, bởi thực tế là chúng ta có thể trả cứu đến 99% những điều anh chàng này biết trên google.com hầu như hoàn toàn miễn phí.

Anh nói tiếp: “Tôi muốn các cộng sự của mình phải là những người biết cách giải quyết vấn đề, biết sáng tạo và tìm ra những ý tưởng mới. Họ phải biết ước mơ, sau đó biến ước mơ thành hành động cụ thể. Chỉ một người **biết tư duy** mới có thể cùng tôi kiếm tiền, còn một người chỉ biết đọc và lưu trữ mọi thứ trong đầu thì thực sự chẳng thể làm nên trò trống gì”

Ba cách chữa trị căn bệnh “đổ lỗi cho trí lực”

Dưới đây là ba cách khá đơn giản giúp chữa trị hoàn toàn chứng bệnh này:

1. *Đừng bao giờ đánh giá thấp trí tuệ của mình, và cũng đừng bao giờ đánh giá quá cao trí thông minh của người khác.* Hãy nhớ là không bao giờ được hạ thấp bản thân. Hãy quan tâm đến những gì bạn có, khám phá những khả năng còn tiềm ẩn trong con người bạn. Hãy nhớ rằng trí thông minh của bạn nhiều ít không quan trọng bằng việc bạn sử dụng nó như thế nào. Hãy sử dụng trí tuệ của mình một cách có ích, thay vì chỉ mãi lo lắng xem mình có thông minh hay không.

2. Mỗi ngày hãy tự nhắc nhở: “*Thái độ mà bạn thể hiện quan trọng hơn nhiều so với trí thông minh bạn có*”. Dù trong công việc hay cuộc sống hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn suy nghĩ tích cực. Hãy cố gắng tìm ra những lý do để chứng minh bạn có thể làm được việc, thay vì bạn không thể. Hãy luôn giữ vững và phát huy tinh thần: “Tôi sẽ chiến thắng”, sử dụng trí thông minh của mình một cách hữu ích, sáng tạo để tìm ra con đường đi tới thành công, đừng để nó dẫn bạn đến thất bại.

3. Hãy nhớ rằng khả năng *tư duy* đáng giá hơn rất nhiều khả năng thu nhập và lưu trữ kiến thức. Hãy sử dụng bộ não tư duy và phát triển những ý tưởng sáng tạo, để tìm ra con đường mới hơn, hợp lý hơn – bất luận bạn đang làm việc gì. Hãy luôn tự hỏi bản thân: “Ta đang sử dụng trí tuệ của mình để làm nên lịch sử, hay chỉ đơn giản là đang sử dụng nó để ghi lại lịch sử do những người khác lập nên?”

3. “Ôi, chẳng ích lợi gì đâu, tôi đã già quá rồi (hay “Tôi còn quá trẻ”).”

“Đổ lỗi cho tuổi tác” là một chứng bệnh khiến bạn cảm thấy tuổi tác của mình không phù hợp để làm bất cứ việc gì, bạn e ngại phải chuốc lấy thất bại. Căn bệnh này thường có hai loại rất dễ nhận biết: hoặc “Tôi đã già quá rồi”, hoặc “Tôi còn quá trẻ”.

Chắc hẳn bạn đã từng nghe hàng trăm người ở những độ tuổi khác nhau biện minh cho sự kém cỏi của mình như thế.

Thật đáng ngạc nhiên khi nhận ra hầu như chẳng có mấy người thấy mình “đúng độ tuổi” để làm một việc gì đó. Cũng thật đáng tiếc, cái cơ này đã khiến hàng trăm hàng nghìn người để vuột mất những cơ hội quý giá. Khi cơ hội đến, họ cứ định ninh quá già hay quá trẻ nên không dám nắm lấy, thậm chí họ chẳng thêm bận tâm đến việc thử bắt tat một lần xem sao.

Suy nghĩ “Tôi già quá rồi” là dạng phổ biến nhất của căn bệnh “đổi lỗi cho tuổi tác”. Căn bệnh này lan truyền theo những con đường tinh vi, rất khó nhận biết. Gần đây, một chương trình ti-vi đưa tin về một nhà quản lý cấp cao bị mất việc sau khi công ty cuat ông ấy sáp nhập với một công ty khác. Ông ấy liên tục tìm việc suốt mấy tháng trời, nhưng không nơi nào nhận ông vào làm cả. Cuối cùng, suạ khi đã quá chán nản và mệt mỏi, ông tự nhủ: “Thôi, đã đến tuổi này thì mình nghỉ ngơi cũng được rồi”.

Các vở kịch và bài báo viết về chủ đề: “Tại sao bạn lại thất bại ở tuổi 40?” rất được ưa thích, bởi vì chủ đề đó rất hấp dẫn đối với những tâm hồn đang lo lắng kiếm tìm một lời bào chữa cho bản thân mình.

Kiểm soát căn bệnh “đổi lỗi cho tuổi tác”?

Căn bệnh này hoàn toàn có thể chữa khỏi. Vài năm trước, khi đang tiến hành một chương trình đào tạo bán hàng, tôi đã tìm ra phương thuốc hữu hiệu không những chữa khỏi mà còn có tác dụng ngăn ngừa, giúp bạn phòng tránh được căn bệnh này.

Trong số người tham gia chương trình đào tạo, có một học viên tên là Cecil. Năm đó Cecil 40 tuổi. Anh ta mong muốn thay đổi và hoàn thiện mình hơn để có thể trở thành đại diện của một công ty sản xuất, nhưng anh lại nơm nớp mình có phần lớn tuổi. Một lần Cecil bảo với tôi: “Mãi đến giờ, tôi vẫn chưa làm được điều gì hay ho cả, có lẽ phải bắt đầu mọi thứ từ con số 0. Nhưng tôi đã 40 rồi, tôi đào đâu ra thời gian để bắt đầu lại mọi việc”.

Trong những lần trò chuyện với Cecil về tuổi tác, tôi luôn nhắc nhở anh ấy: “Anh sẽ già, nếu như lúc nào anh cũng nghĩ mình đã già!”. Nhưng lời khuyên cáo ấy hầu như chẳng mang lại kết quả gì. (Bất cứ lúc nào khi nghe như vậy, người ta cũng sẽ đáp lại: “Tôi thực sự cảm thấy mình già rồi”).

Cuối cùng, tôi tìm ra một cách, thử đem áp dụng với Cecil. Một hôm, sau buổi đào tạo, tôi đến gần anh và hỏi: “Cecil này, theo anh, thời gian làm việc hiệu quả nhất của một đời người là khi nào?”

Cecil im lặng suy nghĩ rồi trả lời: “Tôi đoán là khi anh ta ở vào độ tuổi 20”

“Tốt. Thế theo anh, khi nào thì người ta không thể tiếp tục làm việc tốt được nữa?”

Anh ấy trả lời: “Nếu luôn khoẻ mạnh, chí thú với công việc, người ta có thể làm việc tốt đến năm 70 tuổi hoặc hơn thế nữa”.

Tôi tiếp lời: “Hãy cứ xem những điều anh vừa nói là đúng. Như vậy thời gian một người có thể làm việc tốt là khoảng 50 năm – một nửa thế kỷ đúng không? Cecil này, bây giờ anh 40 tuổi. Vậy anh đã sử dụng hết bao nhiêu năm làm việc hiệu quả trong đời mình rồi?”

Cecil đáp: “Hai mươi.”

“Vậy anh còn bao nhiêu năm nữa?”

“Ba mươi.”

“Đúng vậy, Cecil ạ. Nói cách khác, anh còn chưa tận dụng hết một nửa khoảng thời gian mà anh có thể làm việc tốt cơ mà, anh chỉ mới dùng hết 40% thôi.”

Giờ đây, Cecil hiểu rằng không phải tuổi tác, mà chính thái độ tiêu cực về tuổi tác mới là trở ngại lớn trên con đường đi đến thành công của anh.

Hãy tự cứu mình ra khỏi những suy nghĩ tiêu cực về tuổi tác, rồi bạn sẽ nắm bắt được nhiều cơ hội tốt mà từ trước đến nay bạn vẫn cho là không thể. Hàng chục năm qua, một người họ hàng của tôi từng trải qua nhiều công việc khác nhau – bán hàng, tự kinh doanh, làm việc trong ngân hàng, nhưng anh ấy vẫn chưa tìm ra công việc mà mình đam mê nhất. Cuối cùng, anh ấy kết luận: có một điều anh ấy muốn làm hơn bất cứ việc gì khác, đó là trở thành một chính khách. Nhưng khi nghĩ đến điều đó, anh e ngại mình đã già. Ở tuổi 45, anh còn phải chịu trách nhiệm với ba đứa con, trong khi vẫn chưa dành dụm được tiền bạc.

Thật đáng mừng, anh ấy hạ quyết tâm: “45 tuổi hơn hơn nữa chẳng phải là vấn đề với mình. Mình sẽ trở thành thống đốc”.

Dù chẳng có gì ngoài niềm tin mạnh mẽ, 5 năm sau, anh ấy được bổ nhiệm làm Thống đốc bang Illinois. Từ đó, cùng với các cộng sự của mình, anh đã hoàn thành vai trò thống đốc một cách hoàn hảo.

Sau đó, tôi có dịp nói chuyện với người đàn ông này. Anh ấy bảo: “Anh biết không, nếu 5 năm trước, lúc 45 tuổi, tôi không đưa ra quyết định đứng đắn ấy thì có lẽ suốt phần đời còn lại, tôi chỉ biết nhìn thời gian trôi qua, sống một cuộc đời buồn bã, chán chường mà thôi. Bây giờ tôi cảm thấy khỏe khoắn, tràn đầy sinh lực và nhiệt tình hết như lúc còn đôi mươi vậy”.

Quả thật trông anh ấy trẻ hơn tuổi rất nhiều. Khi bạn đã xua tan được những lo lắng tuổi già, một cách tự nhiên, bạn sẽ cảm nhận trong mình sức trẻ và niềm lạc quan vô tận. Đánh bại được nỗi sợ hãi tuổi già, nghĩa là bạn đã tự tăng thêm tuổi đời cũng như thành công như mình.

Một đồng nghiệp cũ của tôi ở trường đại học, Bill, cũng là một minh chứng thú vị về khả năng đẩy lùi hoàn toàn chứng bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác”. Bill tốt nghiệp Đại học Harvard vào những năm 1920. Sau 24 năm miệt mài với công việc môi giới chứng khoán nhưng không dành dụm được bao nhiêu, anh chợt nhận ra mình muốn trở thành một giáo sư đại học. Bạn bè khuyến cáo anh sẽ phải trải qua những chương trình học tập, không khéo anh sẽ kiệt sức. Nhưng Bill quyết tâm đạt được mục tiêu, anh ghi danh vào Đại học Illinois khi 51 tuổi. Bôn năm sau, anh tốt nghiệp. Hiện nay Bill là Trưởng khoa Kinh tế học của một trường đại học khoa học xã hội và nhân văn danh tiếng. Anh ấy rất hạnh phúc. Bill thường cười nói: “Tôi vẫn còn 1/3 số năm sung sức nữa cơ đấy!”.

Luông nghĩ mình già là một căn bệnh dẫn đến thất bại. Hãy đánh bại nó, đừng để nó cản đường bạn đến với thành công.

Vậy, khi nào một người được xem là quá trẻ?

Suy nghĩ “Tôi còn quá trẻ” cũng gây ra nhiều hậu quả đáng tiếc. Khoảng một năm trước đây, anh bạn Jerry 23 tuổi đến tìm tôi xin lời khuyên về một vấn đề đang khiến cậu bạn lòng. Cậu ấy là một chàng trai tốt và tài giỏi. Trước đó Jerry từng là lính dù, sau khi xuất ngũ, cậu thi đậu vào trường đại học. Trong lúc học, Jerry vẫn kiếm tiền nuôi vợ con mình với công việc của một nhân viên bán hàng cho một công ty kho bãi và vận chuyển lớn. Cậu tỏ ra xuất sắc cả trong công việc lẫn trong học tập tại trường.

Nhưng ngày hôm đó Jerry đến gặp tôi với tâm trạng lo lắng. Cậu ấy nói: “Thưa Tiến sĩ Schwartz, tôi đang gặp một vấn đề khó nghĩ. Hiện công ty đang đề nghị bổ nhiệm tôi vào vị trí giám đốc bán hàng. Nếu chấp nhận, tôi sẽ có tám nhân viên dưới quyền”.

Tôi hỏi: “Chúc mừng cậu, thật là một tin tốt lành. Nhưng sao trông cậu lại có vẻ lo lắng thế?”

Cậu ấy trả lời: “Đúng vậy, vì tám người dưới quyền quản lý đều lớn tuổi hơn tôi. Người già nhất hơn tôi những 21 tuổi, còn người trẻ nhất cũng hơn tôi 7 tuổi, ông nghĩ tôi có nên nhận vị trí đó không? Liệu tôi có làm nổi không?”

“Jerry này, khi tổng giám đốc công ty có ý định bổ nhiệm cậu vào vị trí này, chắc chắn ông ấy đã tin cậu có đủ năng lực. Nếu không, ông ấy đã chọn người khác. Hãy luôn ghi nhớ ba điều, rồi mọi thứ sẽ ổn cả thôi.

Điều thứ nhất, đừng bận tâm đến tuổi tác. Trên đồng ruộng, một chú bé sẽ trở thành một người đàn ông, nếu chứng minh được là mình có khả năng đảm đương những việc mà những người đàn ông trưởng thành thường làm. Tuổi tác lúc đó chẳng có ý nghĩa gì cả. Điều nay cũng đúng với cậu. Chỉ cần cậu chứng minh mình đủ khả năng đảm nhiệm chức vụ giám đốc bán hàng thì cậu đã đủ tuổi để làm việc đó rồi.

Điều thứ hai, đừng lạm dụng quyền hành. Hãy luôn tôn trọng các nhân viên thuộc cấp, hãy lắng nghe họ. Hãy khiến họ cảm thấy đang làm việc trong một tập thể ăn ý, chứ không phải làm việc cho một kẻ độc tài. Nếu làm được như thế, họ sẽ hợp tác tốt với cậu thay vì toan tính chống lại cậu.

Điều thứ ba, hãy tập làm quen với đội ngũ nhân viên dưới quyền lớn tuổi hơn mình. Không ít nhà lãnh đạo ở nhiều lĩnh vực khác nhau thường trẻ hơn những người mà họ đang quản lý. Vì thế hãy quen với việc đó, Jerry ạ.

Và hãy nhớ rằng, tuổi tác không phải là trở ngại, trừ phi cậu chấp nhận cho nó cản bước mình.”

Hiện nay mọi chuyện với Jerry đang diễn ra tốt đẹp. Cậu ấy thích ngành kinh doanh vận tải và đang có kế hoạch thành lập công ty riêng trong vài năm tới.

Sự ít tuổi chỉ biến thành trở ngại khi nào người trẻ tự ràng buộc mình vào mặc cảm như thế. Bạn thường nghe đến những công việc đòi hỏi sự trưởng thành nhất định, như môi giới chứng khoán hay bán bảo hiểm. Thật vô lý nếu lòng tin của một nhà đầu tư lại đặt cược vào tuổi tác: bạn buộc phải còn trẻ hay đạt đến một độ tuổi nhất định. Điều quan trọng nằm ở chỗ bạn nắm rõ về công việc của mình đến mức nào. Nếu bạn đã nắm rõ công việc và hiểu rõ những người xung quanh, bạn hoàn toàn đủ trưởng thành, chín chắn, đủ kinh nghiệm để đảm nhiệm việc đó.

Rất nhiều người trẻ tuổi cảm thấy họ bị ghìm lại chỉ vì họ còn ít tuổi. Hiện nay, có một thực tế là trong các công ty vẫn còn những người lười biếng và không đáng tin cậy, họ cản trở con đường phía trước của bạn bằng cách vin vào lý do tuổi tác hoặc một vài lý do vào đó.

Tuy nhiên, những người thực sự quan tâm đến sự phát triển của công ty sẽ không làm như vậy. Họ sẽ giao cho bạn những công việc phù hợp nhất. Hãy thể hiện cho mọi người biết bạn đủ khả năng, lạc quan, tích cực, và khi đó sự năng động trẻ trung của bạn sẽ trở thành một lợi thế.

Nói tóm lại, phương thuốc để chữa trị bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác” là:

1. *Hãy nhìn nhận vấn đề tuổi tác một cách tích cực.* Hãy luôn nghĩ “Tôi vẫn còn trẻ” chứ không phải “Tôi đã già rồi”. Hãy luôn phóng tầm mắt tới những chân trời mới, tăng thêm sự nhiệt tình cũng như sức trẻ cho chính mình.

2. *Hãy thử tính xem bạn còn bao nhiêu thời gian để làm việc hiệu quả.* Hãy nhớ rằng một người 30 tuổi vẫn còn 80% thời gian làm việc hiệu quả ở phía trước. Và một người 50 tuổi vẫn còn đến 40% và cũng là khoảng thời gian sung sức nhất trong cuộc đời. Cuộc sống thực ra dài hơn mọi người thường nghĩ nhiều.

3. *Hãy dành thời gian sắp tới làm những gì bạn thực sự mong muốn.* Mọi thứ sẽ chỉ là quá muộn, nếu như bạn cứ đắm mình vào dòng suy nghĩ bi quan “tôi chậm mất rồi”. Hãy ngừng ngay suy nghĩ: “Lẽ ra tôi nên bắt đầu từ mười năm trước”. Đó là suy nghĩ của những kẻ thất bại. Thay vào đó, hãy lạc quan nghĩ rằng “Tôi sẽ bắt đầu ngay bây giờ, còn rất nhiều thời gian ở phía trước”. Đó mới là cách suy nghĩ của những người thành đạt.

4. “Trường hợp của tôi khác lắm . Tôi toàn gặp những chuyện kém may mắn thôi.”

Gần đây tôi có nghe một kỹ sư công chánh bàn luận về vấn đề an toàn giao thông trên các tuyến cao tốc. Anh ấy cho biết mỗi năm có đến 40.000 người tử vong vì tai nạn. Điểm quan trọng nhất, mà anh ấy muốn làm rõ trong bài nói chuyện, là thực ra không hề có điều được gọi “tai nạn”. Cái mà chúng ta quen gọi “tai nạn giao thông” chỉ là thất bại của con người, hoặc của máy móc, hoặc cả hai mà thôi.

Những gì vị chuyên viên này nêu ra đã chứng minh cho một điều mà các nhà thông thái ở mọi thời đại thường nói: Mọi thứ đều có nguyên do của nó. Không có gì xảy ra mà không có nguyên nhân cả. Do đó, những việc liên quan đến con người cũng không nằm ngoài nguyên tắc này.

Hầu như mỗi ngày trôi qua, ít nhất một lần bạn nghe thấy ai đó kêu ca về sự kém may mắn của mình. Cũng hiếm có ngày nào bạn không nghe thấy ai đó khẳng định cho rằng thành công của *một người nào đó* chỉ dựa vào may mắn.

Tôi xin nêu ra vài ví dụ minh chứng về cách con người đầu hàng căn bệnh “đổ lỗi cho vận may” này như thế nào. Vài ngày trước, tôi được ba uỷ viên ban quản trị trẻ tuổi mời đi ăn trưa. Chủ đề của cuộc nói chuyện hôm đó là George C, một anh bạn trong nhóm vừa mới được thăng chức lên vị trí cao hơn.

Trước câu hỏi “Vì sao George lại được bổ nhiệm vào vị trí đó?”, ba người nó đã đưa ra hàng loạt lý do, nào là may mắn, nào là nhờ thân thế do vợ anh ta bỏ đỡ cấp trên của anh ta... Họ đã lôi tất cả mọi thứ có thể nghĩ ra để làm lý do, ngoại trừ sự thật.

Sự thật đó rất đơn giản: George là người xứng đáng hơn cả. Anh ấy luôn chăm chỉ, hoàn thành tốt các công việc được giao với hiệu quả cao hơn hẳn so với những người khác.

Tôi biết các vị lãnh đạo của công ty đã dành khá nhiều thời gian để cân nhắc xem ai trong số bốn người là thích hợp nhất cho vị trí đó. Ba người bạn đang vỡ mộng của tôi lẽ ra nên hiểu rằng, các vị lãnh đạo cấp cao không bao giờ chọn vị trí quản lý quan trọng bằng cách rút thăm may mắn.

Lần khác, tôi có dịp nói chuyện về sự nghiêm trọng của căn bệnh “đổ lỗi vận may” với người quản lý bán hàng của một công ty sản xuất dụng cụ và máy móc. Anh ấy tỏ ra rất hào hứng với chủ đề này và kể cho tôi nghe về những kinh nghiệm của bản thân. “Tôi chưa từng nghe đến khái niệm về căn bệnh này, nhưng đó thực sự là một trong những vấn đề khó khăn nhất mà những người quản lý bán hàng phải đối mặt. Vừa mới hôm qua thôi, ở công ty tôi xảy ra một việc có thể là minh chứng tuyệt vời cho những điều ông đang nói. Vào khoảng 4 giờ chiều, John – một trong những nhân viên bán hàng của chúng tôi – đem về một đơn đặt hàng dụng cụ máy móc trị giá 112.000 đô-la. Lúc đó trong văn phòng còn có một nhân viên bán hàng khác. Doanh số bán hàng của anh này luôn thấp. Nghe thấy John thông báo tin vui, anh ta không giấu được sự ganh tị khi mở lời chúc mừng miễn cưỡng: “Chúc mừng John, anh lại gặp may nữa rồi”.

Vậy đó, anh chàng nhân viên kém cỏi này không chịu thừa nhận một sự thật là chẳng có mối liên quan nào giữa sự may mắn và đơn đặt hàng lớn mà John đã giành được cả. John đã phải kiên trì “đặt quan hệ” với khách hàng ròng rã vài tháng trước đó, đã phải thức trắng nhiều đêm liền để tìm ra những lập luận về mặt tài chính, thậm chí còn nhờ các kỹ sư lắp ráp thiết bị sơ bộ để thuyết phục khách hàng về mặt lợi ích kỹ thuật. John không hề gặp may, chính việc lên kế hoạch chu đáo và triển khai kế hoạch một cách bền bỉ mới là *may mắn*.

Hãy *giả định người ta dùng may mắn để cải tổ hãng General Motors*. Nếu may mắn là nhân tố quyết định ai làm gì, ở vị trí nào thì tất cả các doanh nghiệp Mỹ sẽ phá sản. Nếu General Motors được cải tổ hoàn toàn dựa trên cơ sở may mắn, khi đó, nếu muốn tìm chọn ban quản trị của công ty, người ta cứ việc ghi họ tên của tất cả nhân viên vào trong một cái thùng để bốc thăm! Cái tên đầu tiên được lấy ra sẽ là chủ tịch hội đồng quản trị, và cứ tiếp tục như thế cho đến những chức danh thấp nhất trong công ty.

Nghe có vẻ ngớ ngẩn phải không nào? Vâng. Đó thường gọi là cách giải thích mọi thứ bằng sự may mắn.

Bạn có thể chế ngự căn bệnh “đổ lỗi vận may” bằng hai cách sau:

1. *Chấp nhận quy luật nhân quả.* Hãy suy xét kỹ lưỡng về sự may mắn mà bạn cho rằng ai đó đang có được, bạn sẽ nhận ra họ thành đạt vì họ có sự chuẩn bị, biết lên kế hoạch và có quyết tâm hướng tới thành công. Đồng thời, hãy nhìn lại sự kém may mắn mà ai đó đang gặp phải. Hãy quan sát và phân tích cặn kẽ để nhận ra những nguyên nhân rõ ràng dẫn đến hậu quả. Những người thành công học được nhiều điều từ sự thất bại. Trái lại, những kẻ tầm thường chẳng biết rút ra cho mình một kinh nghiệm gì ngoài sự đổ lỗi.

2. *Đừng trở thành một người chỉ biết mơ mộng.* Đừng để mỗi ngày trôi qua vô ích chỉ để mơ mộng về một con đường thành công mà không cần nỗ lực. Chúng ta không thể thành công chỉ dựa vào may mắn. Thành công đến từ thái độ làm việc chăm chỉ và khả năng áp dụng những nguyên tắc một cách kiên trì. Đừng mong chờ may mắn sẽ giúp bạn thăng tiến, đưa bạn đến vinh quang hay có được những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Thay vào đó, hãy tập trung vào việc hoàn thiện và phát triển bản thân mình để trở thành người chiến thắng.

CHƯƠNG 3

XÂY DỰNG SỰ TỰ TIN VÀ XOÁ BỎ NỖI SỢ HÃI



MỖI KHI PHẢI LO LẮNG MỘT ĐIỀU GÌ ĐÓ, chắc hẳn ai cũng từng được bạn bè an ủi: “Chẳng qua cậu tự tưởng ra mà thôi, không có vấn đề gì đâu. Đừng lo lắng thái quá.”

Họ hoàn toàn có thiện ý khi nói vậy, nhưng cả bạn và tôi đều biết phương thuốc xoa dịu nỗi sợ hãi kiểu như thế không bao giờ đem lại hiệu quả cả. Những lời an ủi, động viên có thể giúp chúng ta quên đi nỗi sợ hãi trong vài phút hoặc may mắn hơn là vài giờ. Nhưng chỉ một câu nói đơn giản “Cậu đang tự tưởng tượng ra đấy mà!” thì không thể nào giúp chúng ta xoá bỏ hoàn toàn nỗi sợ hãi để lấy lại sự tự tin.

Để chế ngự nỗi sợ hãi, trước tiên chúng ta phải thừa nhận sự hiện hữu của nó.

Đa phần mọi nỗi sợ hãi của con người đều do vấn đề về tâm lý mà ra. Sự lo lắng, căng thẳng, bối rối hay hốt hoảng đều là sản phẩm của những ý nghĩ tiêu cực và trạng thái rối loạn tâm lý. Nhưng nếu chỉ *dừng* ở việc tìm ra căn nguyên của nỗi sợ hãi, chúng ta khó lòng loại bỏ nó hoàn toàn. Cũng giống như việc chữa bệnh vậy. Khi bác sĩ phát hiện ra một vết nhiễm trùng trên cơ thể bạn, ông ấy không dừng ở đó, mà sẽ tiếp tục điều trị khi vết thương lành hẳn.

Phương pháp chữa trị truyền thống bằng cách trấn an “bạn-chỉ-tưởng-tưởng-ra-mà-thôi” phủ nhận sự tồn tại của nỗi sợ hãi. Trong thực tế, nỗi sợ hoàn toàn *có thật*. Nó là kẻ thù số một của bất cứ ai trên con đường vươn tới thành công. Nó ngăn cản bạn nắm bắt các cơ hội, làm cho sức khoẻ của bạn suy giảm, sinh ra bệnh tật, lo lắng, giảm tuổi thọ. Nỗi sợ còn khiến bạn không dám mạnh dạn phát biểu ý kiến của bản thân.

Nỗi sợ hãi – hay cụ thể hơn là sự thiếu chắc chắn, thiếu tự tin, sự bất ổn về mặt tinh thần – là một trong những nguyên nhân lý giải ngày nay chúng ta vẫn phải đối mặt với suy thoái kinh tế. Cũng do nỗi sợ hãi mà hàng triệu người không chạm tay đến thành công, không được tận hưởng một cuộc sống sung túc.

Thực tình mà nói, nỗi sợ hãi có sức mạnh ghê gớm. Bằng nhiều cách, nỗi sợ ngăn cản người ta đạt được những điều mà họ mong muốn trong cuộc sống.

Nỗi sợ hãi, dù ở dạng này hay dạng khác, dù nặng hay nhẹ đều thuộc về chứng bệnh tinh thần. Để chữa trị một chứng bệnh tinh thần, ta phải cần sử dụng những phác đồ cụ thể, được kiểm chứng kỹ càng – giống như cách chữa trị một căn bệnh thể chất.

Tuy nhiên, để chuẩn bị cho cuộc chữa trị, điều đầu tiên bạn phải làm là *tập cho mình thói quen phát huy sự tự tin đến mức tối đa*. Không một ai sinh ra có sẵn sự tự tin. Điều này cũng đúng với những nhân vật bạn thường

ngưỡng mộ (về sự tự tin, điềm tĩnh, về khả năng chế ngự nỗi sợ hãi trong mọi hoàn cảnh). Họ đạt được vị thế xã hội là do biết khai thác, phát huy tất cả sự tự tin mà họ có.

Bạn hoàn toàn làm được như họ. Vâng, chương này sẽ chỉ cho bạn cách làm ấy.

Trong suốt Thế chiến thứ hai, Lực lượng Hải quân Mỹ buộc các tân binh phải biết bơi giỏi hoặc, nếu chưa, họ phải học bơi cho thật giỏi; vì các tướng lĩnh hiểu rõ ràng trong nhiều trường hợp, các thủy thủ chỉ có thể sống sót nếu họ biết bơi.

Những tân binh chưa biết bơi buộc phải tham dự các lớp học do Lực lượng Hải quân tổ chức. Tôi đã nhiều lần được tận mắt chứng kiến những buổi tập bơi của họ. Bạn sẽ cảm thấy hài hước khi nhìn thấy những anh chàng cường tráng, khỏe mạnh, đầy sức sống lại e ngại mấy mét nước. Một trong những bài tập mà tôi vẫn còn nhớ là các thủy thủ được lệnh phải nhảy từ một tấm ván đặt cách mặt nước 2 mét xuống một hồ bơi sâu 2,5 mét, với khoảng nửa tá chuyên gia bơi lội túc trực xung quanh.

Nghĩ một cách sâu xa hơn, đó quả là điều đáng buồn. Nỗi sợ hãi của những chàng trai trẻ đó là hoàn toàn *có thể*. Họ không hề biết rằng, chỉ cần một cú nhảy xuống bể nước dưới kia là có thể đánh bại hoàn toàn nỗi sợ hãi của họ. Có vài lần tôi đã nhìn thấy vài anh chàng “vô tình” bị đẩy xuống khỏi tấm ván, kết quả là họ đã hoàn toàn chế ngự được nỗi sợ hãi!

Sự việc xảy ra đã chứng minh một điều: chỉ có *hành động* mới có thể giúp chúng ta chế ngự nỗi sợ hãi. Càng do dự, thiếu quyết đoán, trì hoãn thì càng tạo điều kiện thuận lợi cho nỗi sợ ngày càng lớn dần.

Hãy chép ngay vào cuốn sổ tay “những nguyên tắc để thành công” của bạn: *chỉ có hành động mới giúp ta chế ngự được nỗi sợ hãi*.

Thực tế đã chứng minh nguyên tắc này là hoàn toàn đúng đắn. Vài tháng trước, một người đàn ông tầm 40 tuổi, là quản lý kinh doanh cho một tập đoàn bán lẻ khổng lồ, đã đến gặp tôi trong tâm trạng lo lắng.

Ông ấy kể: “Tôi lo lắng. Chắc tôi sắp mất việc đến nơi rồi. Tôi biết thời gian của mình ở công ty này chỉ còn tính bằng ngày nữa thôi”.

Rất ngạc nhiên, tôi hỏi: “Tại sao lại thế? Chuyện gì đã xảy ra vậy?”

“Mọi việc đều chẳng ra sao cả. So với cùng kỳ năm ngoái, doanh số của bộ phận tôi giảm tới 7%. Điều này càng tệ hơn vì doanh số của cả cửa hàng vẫn tăng ở mức 6%. Tất cả là do tôi đã đưa ra vài quyết định thiếu khôn ngoan. Rất nhiều lần tôi bị giám đốc kinh doanh gọi lên khiển trách, vì chỉ riêng bộ phận tôi không theo kịp tiến độ của cả công ty.

Tôi chưa bao giờ cảm thấy tồi tệ đến thế. Hình như tôi đang đánh mất dần dự nhạy bén của mình. Mọi người xung quanh đều nhận thấy điều đó: từ những nhân viên bán hàng dưới quyền đến trợ lý của tôi, và đương nhiên cả các ủy viên trong hội đồng quản trị nữa. Cách đây vài ngày, trong cuộc họp các quản lý chủ chốt của công ty, một đồng nghiệp thậm chí còn đề nghị chuyển một số nhân viên của tôi sang cho anh ta phụ trách, vì theo anh ta: “làm như vậy sẽ tạo được lợi nhuận lớn hơn cho cửa hàng”. Nói thật, tôi cảm thấy mình như người đang chết đuối trong khi hàng ngàn kẻ cơ hội chỉ đứng đó xem tôi đang chìm dần”.

Người quản lý đó tiếp tục kể lể, nhấn mạnh vào tình trạng khó khăn, khổ sở hiện thời của mình. Cuối cùng, không đủ kiên nhẫn nữa, tôi đành phải cắt ngang: “VẬY ông đã làm gì để thoát khỏi tình trạng đó? Ông đã cố gắng làm gì để mọi việc tốt hơn chưa?”.

Ông ta ngáp ngừng: “Chẳng thể nào làm được gì hơn nữa đâu! Thôi thì cứ hy vọng vào những điều tốt đẹp sẽ đến vậy”.

“Ngay vào lúc này, ông có thực sự nghĩ rằng chỉ cần hy vọng thôi là đủ?” Rồi không đợi ông ấy trả lời, tôi hỏi tiếp: “Tại sao ông không làm gì để biến những hy vọng đó thành sự thật?”.

Ông ta suy ngẫm một lát rồi nói: “xin ông cứ tiếp tục. Tôi nên làm gì bây giờ?”.

“Ồ vào hoàn cảnh của ông, tôi nghĩ, có hai việc nên làm. Đầu tiên là ngay chiều nay, ông hãy bắt tay vào việc tìm cách tăng doanh số bán hàng của bộ phận mình lên. Chúng ta cần phải đối mặt với khó khăn. Chắc chắn phải có một lý do nào đó khiến cho doanh số bán hàng ngày càng giảm. Phải tìm ra lý do cho bằng được! Có lẽ, ông nên mở một đợt giảm giá thật hấp dẫn nhằm tiêu thụ hết đồng hàng tồn kho, và sau đó nhập thêm những mặt hàng mới có giá trị cao hơn. Hoặc ông có thể thay đổi cách bài trí cửa hàng, hay khích lệ nhân viên làm việc nhiệt tình hơn. Tôi không thể nói chính xác điều gì sẽ giúp tăng doanh số, nhưng chắc chắn phải có cách! Ông cũng nên gặp riêng giám đốc kinh doanh. Có thể ông ấy đang định sa thải ông nhưng nếu ông trình bày về những khó khăn đang gặp phải, xin ông ấy một lời khuyên để giúp thoát khỏi tình trạng hiện giờ, chắc chắn ông ấy sẽ sẵn sàng. Tin tôi đi, một khi giám đốc nhận ra ông đang nỗ lực để cải thiện tình hình, ông ấy sẽ cho ông thêm thời gian. Hơn nữa, ông ấy cũng thừa hiểu rằng công ty sẽ phải bỏ ra một khoản không nhỏ, nếu muốn tìm người thay thế một quản lý có kinh nghiệm như ông.

Sau khi tìm được hướng giải quyết hợp lý nhất, hãy đốc thúc các trợ lý của mình triển khai ngay kế hoạch mới. Hãy chấm dứt cách xử sự như một kẻ bại trận. Hãy để cho mọi người xung quanh biết là ông hoàn toàn có thể vượt qua khó khăn này.”

Nghe đến đây, vị quản lý tươi tỉnh hẳn lên. Ông ấy hỏi tiếp: “Ông nói có hai việc tôi nên làm. Vậy việc thứ hai là gì?”.

“Việc thứ hai có thể coi như một phương án dự phòng. Ông đánh tiếng cho hai hoặc ba đối tác thân thiết nhất của mình biết là ông đang nghĩ tới việc chuyển sang làm cho một cửa hàng khác, tất nhiên là phải có thu nhập khá hơn chỗ làm hiện nay.

Tôi nghĩ, sau khi ông đã thực hiện những chiến lược mới giúp tăng doanh số của bộ phận thì phương án dự phòng có thể không cần thiết. Nhưng biết đâu đây, dù sao có một hay hai phương án vẫn tốt hơn. Phải nhớ rằng: một người đang đi làm muốn tìm một công việc khác sẽ dễ hơn hàng chục lần so với một người thất nghiệp đang muốn tìm việc làm.”

Không lâu sau đó, chính vị quản lý từng-gặp-rắc-rối ấy gọi lại cho tôi.

Ông hồ hởi thông báo: “Khi quay trở lại công ty, tôi đã tiến hành hàng loạt thay đổi, trong đó thay đổi quan trọng nhất có liên quan đến các nhân viên bán hàng của tôi. Trước đây, tôi chỉ tổ chức họp nhân viên một tuần một lần, nhưng bây giờ sáng nào chúng tôi cũng họp vào đầu giờ. Cách làm đó đã khơi dậy sự nhiệt tình, lòng đam mê công việc nơi họ. Tôi đoán rằng, một khi họ cảm thấy tôi đang cố gắng cải thiện tình hình, họ cũng sẵn sàng giúp đỡ tôi hết lòng. Tất cả những gì họ chờ là một tín hiệu thay đổi từ phía tôi mà thôi!

Tôi tin mọi việc rồi sẽ ngày càng tốt đẹp hơn. Tuần trước doanh số của chúng tôi đã cao hơn cùng kỳ năm ngoái, thậm chí còn cao hơn doanh số trung bình của cửa hàng.

À, tiện đây tôi cũng muốn thông báo cho ông một tin vui nữa. Về phương án dự phòng, sau khi nghe ông khuyên như vậy, tôi đã gọi ý và nhận được hai lời mời làm việc với mức lương khá cao. Tôi rất vui nhưng vẫn từ chối cả hai, bởi mọi việc ở đây đang trở lại như xưa rồi”

Rõ ràng một điều: khi chúng ta phải đối mặt với khó khăn, nếu không làm gì để thoát khỏi tình trạng đó thì chúng ta sẽ chỉ mãi đứng trong vũng bùn mà thôi. Hy vọng là điểm khởi đầu, nhưng cần phải có hành động để biến hy vọng thành sự thật.

Hãy luôn ghi nhớ để áp dụng nguyên tắc này. Mỗi khi bạn gặp khó khăn, dù lớn hay nhỏ, hãy luôn giữ tinh thần thật vững vàng. Sau đó, hãy tự hỏi xem mình cần làm gì để chế ngự nỗi sợ hãi đó?

Trước tiên hãy cô lập nỗi sợ hãi của bạn. Sau đó tìm ra cách thích hợp nhất để loại bỏ nó.

Dưới đây là ví dụ về một vài nỗi sợ thường gặp và những cách để chế ngự chúng:

NỖI SỢ HÃI

1. Cảm thấy xấu hổ vì vẻ ngoài của mình.

2. Lo sợ sẽ để mất một khách hàng quan trọng.

3. Sợ thi trượt.

4. Sợ mọi thứ nằm ngoài tầm kiểm soát của mình.

5. Sợ gặp phải những tai nạn ngoài tầm kiểm soát, như thiên tai hoặc trục trặc chuyến bay.

6. Lo sợ về những điều mà mọi người suy nghĩ và nói về bạn.

7. Lo sợ khi đầu tư hay mua nhà.

8. Sợ con người nói chung.

CÁCH CHẾ NGỰ

Hãy cải thiện vẻ ngoài của mình bằng cách đến một tiệm cắt tóc hoặc một thẩm mỹ viện. Hãy đánh giày; giặt ủi quần áo thẳng nếp. Nhưng điều quan trọng nhất là hãy cư xử thật duyên dáng. Điều đó còn đem lại hiệu quả lớn hơn nhiều so với việc chưng diện quần áo mới.

Hãy làm việc chăm chỉ gấp đôi, chăm sóc khách hàng đó tốt hơn. Hãy sửa chữa ngay những lỗi lầm đã khiến khách hàng mất lòng tin ở bạn

Thay vì lo lắng, hãy dành thời gian để ôn bài thật kỹ.

Thay vì sợ hãi, hãy xoa dịu sự lo lắng của những người khác, và tỉnh tâm để có sự thư thái.

Hãy hướng sự chú ý của mình vào những việc khác, ví dụ: nhổ cỏ ngoài vườn, nô đùa với lũ trẻ, hay xem một bộ phim hay.

Hãy bảo đảm những việc bạn định làm là hợp lý. Sau đó thực hiện chúng, đừng do dự. Được mọi người bàn tán cũng tốt, vì chẳng ai bỏ công sức ra làm những việc mà người khác không thêm để ý đến.

Hãy phân tích mọi khía cạnh. Sau đó, hãy thật quyết đoán. Một khi đã quyết định rồi, hãy kiên định với suy nghĩ của mình. Hãy tự tin vào sự phán đoán của chính mình.

Hãy luôn giữ một khoảng cách tương đối với họ và hãy nhớ rằng: mọi người xung quanh bạn cũng là *con người như bạn* mà thôi.

Hãy làm theo hai bước sau, nếu bạn muốn chế ngự nỗi sợ hãi được sự tự tin cho mình:

1. Hãy cô lập sự sợ hãi của bạn. Hãy trói chặt nó. Xác định chính xác điều đang khiến bạn lo sợ là gì.
2. Sau đó hãy hành động. Từng nỗi sợ hãi đều có một phương pháp thích hợp để chế ngự.

Và hãy ghi nhớ một điều: sự do dự chỉ làm nỗi sợ hãi ngày càng lớn thêm. Hãy thật quyết đoán và hành động ngay lập tức!

Thiếu tự tin trầm trọng có thể khiến trí nhớ của bạn trở nên rối loạn và phức tạp.

Bộ não của bạn giống như một ngân hàng. Những suy nghĩ sản sinh ra hàng ngày sẽ được ký gửi trong “ngân hàng tâm trí”. Các suy nghĩ dồn lại ngày càng nhiều, trở thành trí nhớ của bạn. Khi bạn có việc gì đó cần nghĩ ngợi hoặc khi bạn đối mặt với khó khăn, bạn sẽ tìm đến ngân hàng đó: “Tôi đã có kinh nghiệm gì về chuyện này?”.

Ngân hàng này sẽ tự động cung cấp cho bạn hàng loạt thông tin về những tình huống tương tự mà bạn từng trải qua trước đây. Khi đó, trí nhớ của bạn sẽ đóng vai trò như một nhà cung cấp chất liệu để dựa vào đó, bạn có thể sản sinh ra những ý tưởng mới.

Viên thủ quỹ của “ngân hàng tâm trí” rất tận tụy, đáng tin cậy. Anh ta không bao giờ lừa dối bạn. Nếu một lúc nào đó bạn đến tìm anh ta và hỏi: “Này anh bạn, hãy cho tôi hoàn toàn kém cỏi so với những người khác”, ngay lập tức anh ta sẽ trả lời: “Có ngay đây, thưa ông chủ. Hãy nhớ xem hai lần trước ông đã thất bại như thế nào? Ông có nhớ thầy giáo năm lớp 6 đã bảo ông không có khả năng làm được bất cứ điều gì không? Ông có nhớ những điều ông vô tình nghe được từ các đồng nghiệp của ông không?...”

Cứ như thế, viên thủ quỹ sẽ đào sâu từng góc ngách trong tâm trí bạn, tìm ra hàng loạt ký ức bạn đã gửi ở ngân hàng, để chứng minh bạn hoàn toàn thua kém những người khác.

Nhưng nếu như câu hỏi của bạn là: “Anh bạn, tôi cần đưa ra một quyết định cực kỳ khó khăn. Hãy giúp tôi vững tin hơn nào!”.

Viên thủ quỹ sẽ nhanh chóng trả lời: “Có ngay, thưa ông chủ”. Nhưng lần này, những ý tưởng mà anh ra cung cấp cho bạn sẽ là những việc mà trước đây bạn đã từng thành công! “Hãy nhớ lại trước đây khi gặp phải tình huống tương tự, ông đã xử lý tốt như thế nào... Ông có nhớ ông Smith đã từng tin tưởng ông như thế nào, hãy nhớ lại xem bạn bè đã từng khen ngợi, ngưỡng mộ ông ra sao? Và...”

Viên thủ quỹ của bạn luôn đáp ứng đầy đủ và chính xác những yêu cầu mà bạn đưa ra. Anh ta sẽ giúp bạn nhớ lại những gì bạn muốn – vì xét cho cùng, đây là ngân hàng của bạn mà.

Dưới đây là hai điều cực kỳ hữu ích nếu bạn muốn xây dựng sự tự tin, bằng cách quản lý và hiệu quả “ngân hàng tâm trí” của mình.

1. Hãy chỉ giữ lại những suy nghĩ tích cực, đưa vào “ngân hàng tâm trí” của mình. Thành thực mà nói: bất cứ ai cũng từng gặp phải không ít tình huống khó khăn, bối rối, dễ nản lòng. Nhưng cách những người thành công và không thành công đối mặt với chúng thì hoàn toàn trái ngược nhau. Những người không thành công lúc nào cũng bị ám ảnh bởi những tình huống đó, luôn miệt mài than vãn về chúng. Họ lẫn lộn trong bối rối và khiến chúng ngày càng hằn sâu trong tâm trí mình để rồi họ phải trầm trọc hàng đêm.

Nhưng hành động của những người thành công và tràn đầy tự tin thì ngược lại. Họ luôn tâm niệm rằng “Đừng nghĩ về những tình huống nằm ngoài mong muốn.” Thay vào đó, họ luôn suy nghĩ về những điều lạc quan hơn.

Hãy thử tưởng tượng, nếu mỗi sáng trước khi đi làm, bạn đổ đầy nước bắn vào két nước giải nhiệt động cơ xe hơi thì liệu chiếc xe của bạn có thể chạy tốt được không? Nếu bạn cứ làm như vậy, dù máy có tốt đến đâu, chiếc xe sẽ sớm bị trục trặc mà thôi. Tương tự như vậy, việc lưu trữ hàng đồng suy nghĩ tiêu cực, không thoải mái trong đầu sẽ bào mòn tâm trí bạn qua từng ngày, sẽ tạo ra sự lo lắng, thất vọng và cảm giác yếu kém. Chúng khiến bạn không biết làm gì tiếp theo, mà chỉ có thể đứng ngoài nhìn mọi người tiến lên.

Vì vậy, từ lúc này, hãy tập cho mình thói quen sau: Bất cứ khi nào bạn có thời gian ngồi suy ngẫm một mình, hãy nhớ lại những kỷ niệm ngọt ngào, lưu trữ chúng trong trí nhớ. Điều này sẽ giúp bạn tăng thêm sự tự tin, cảm thấy “Tôi-luôn-ổn” và luôn khoẻ mạnh.

Đây là một phương pháp hoàn hảo và cực kỳ hữu ích. Trước khi đi ngủ, hãy luôn nghĩ đến những điều tốt đẹp, hãy lưu chúng trong “ngân hàng tâm trí” của bạn. Hãy nghĩ đến những niềm hạnh phúc mà bạn đã và đang được hưởng. Hyax cảm ơn về những điều tuyệt vời mà bạn đang có: sức khoẻ dồi dào, người bạn đời lý tưởng, những đứa con ngoan, những người bạn tuyệt vời...Hãy nhớ tới những cử chỉ tốt đẹp mà mọi người dành cho nhau. Hãy nhớ đến những thành tích, thắng lợi – dù là nhỏ nhất – của bạn. Hãy điểm lại tất cả lý do mà vì chúng, bạn luôn thắm cảm ơn thượng đế đã cho bạn được sống trên cõi đời này.

2. Từ trong “ngân hàng tâm trí”, bạn chỉ được phép rút ra những suy nghĩ tích cực mà thôi. Vài năm trước, tôi hợp tác khá mật thiết với một công ty tư vấn ở Chicago. Công ty này chuyên nhận tư vấn tâm lý cho khách hàng, chủ yếu là những vấn đề liên quan đến hôn nhân gia đình và cân bằng nội tâm.

Một buổi chiều, tôi ngồi trò chuyện với vị giám đốc công ty về những thủ thuật giúp khách hàng tìm lại sự cân bằng tâm lý. Ông ấy “bật mí”: “Anh biết không, có lẽ chúng tôi sẽ thất nghiệp hết, nếu mọi người hiểu và làm được việc này...”

“Việc gì thế?” – Tôi tò mò hỏi.

“Đơn giản thôi: triệt tiêu mọi ý nghĩ tiêu cực, trước khi chúng tác động lây lan khiến ta hoan mang, lo sợ.

Hầu hết những người nhờ tôi tư vấn đều tự xây dựng cho mình một bảo tàng chứa đầy nỗi sợ hãi. Chẳng hạn, trong hôn nhân, hầu như cặp vợ chồng nào cũng gặp phải vấn đề gọi là “quái vật tuần trăng mật”. Tuần trăng mật, vì một lý do nào đó, đã không được mỹ mãn như người trong cuộc mong nào đó, đã không được mỹ mãn như người trong cuộc mong đợi. Nhưng thay vì bỏ qua, chôn sâu những ký ức tồi tệ đó, họ lại thường xuyên nhắc đến để dẫn vật nhau, để rồi ký ức trở thành vật cản khiến họ không thể sống hạnh phúc. Họ đến tìm gặp tôi, với hy vọng tìm ra lối thoát cho cuộc hôn nhân.

Phần lớn các khách hàng của tôi đều không biết vấn đề của họ nằm ở đâu. Công việc của tôi là tìm ra và giải thích cho họ nguyên nhân, sau đó thuyết phục họ hiểu vấn đề thực ra không đến nỗi nghiêm trọng.

Nhiều người dễ có thói quen tự tạo ra “quái vật tinh thần” mỗi khi họ gặp phải bất cứ chuyện không vui nào: thất bại trong công việc, sự phụ bạc của người yêu, một khoản đầu tư không hiệu quả hay sự thất vọng về cách cư xử của đứa con đang tuổi dậy thì – đó là những con “quái vật” mà tôi cần phải giúp các tuấn thủ chủ đương đầu và đánh bại chúng.”

Bất kỳ một ý nghĩ tiêu cực nào, nếu được “nuôi dưỡng” thường xuyên trong đầu, chóng chầy gì cũng sẽ biến thành một “quái vật” ngự trị trong tâm trí bạn, phá vỡ sự tự tin, dẫn đến những bất ổn nặng nề về tâm lý.

Trong bài báo “Con đường tự huỷ hoại bản thân” đăng trên tạp chí *Cosmopolitan*, Alice Mulcahey cho biết mỗi năm có hơn 30.000 người Mỹ tự tử, hơn 100.000 người khác nuôi ý định tự tử. Bà viết: “Có nhiều bằng chứng đáng kinh ngạc cho thấy hiện nay, hàng triệu người đang tự “đầu độc” mình bằng những phương pháp chậm và khó nhận thấy, họ tự tử không phải về thể xác, mà về tinh thần. Họ luôn tìm cách hạ thấp bản thân, tự trừng phạt hay tự hạ thấp mình”.

Nhà tâm lý học nói trên cũng kể cho tôi nghe về việc ông ấy đã giúp một bệnh nhân chấm dứt tình trạng “tự tử về mặt tinh thần”. Ông kể: “Nữ bệnh nhân này gần 40 tuổi và có hai con. Bà ấy rơi vào khủng hoảng trầm trọng, bà than thở rằng bất cứ việc gì xảy đến với mình đều là chuyện không vui: từ lúc còn đi học cho đến khi kết hôn, rồi sinh con, hay tất cả những nơi bà từng ở - tất cả đều tồi tệ! Bà ấy chưa chút nào không thể nhớ nổi đã có lúc nào bà ấy thực sự cảm thấy hạnh phúc hay chưa. Chính vì những gì người ta nhớ được trong quá khứ ảnh hưởng đến những gì người ta nhìn thấy ở hiện tại, nên người phụ nữ này chẳng thấy gì ngoài sự tăm tối và bi quan.

Khi tôi đưa ra một bức tranh và hỏi bà ấy nhìn thấy gì ở bức tranh ấy, bà ấy nói: “*Dường như sắp có một cơn bão cực kỳ khủng khiếp ngay trong đêm nay vậy!*” Trước đó, tôi chưa từng được nghe lời giải thích nào bị quan đến thể về bức tranh. (Kỳ thực nghe lời giải thích nào bị quan sơn dầu khá lớn, vẽ cảnh mặt trời hạ xuống gần ngang đường chân trời và một bờ biển lởm chởm đá. Bức tranh được vẽ rất công phu, có thể được hiểu là cảnh bình minh hay hoàng hôn tùy theo cảm nhận từng người. Theo tâm lý học, sự cảm nhận trước bức tranh sẽ bộc lộ phần nào tính cách của người đó. Hầu hết những người bình thường đều bảo đây là cảnh bình minh. Chỉ có những ai đang gặp khủng hoảng, rối loạn tâm lý thì mới nói đó là cảnh hoàng hôn.)

Là một chuyên gia tâm lý, tôi không có đủ khả năng thay đổi những gì đã hiện hữu trong trí nhớ của một con người. Tôi chỉ có thể giúp họ nhớ lại những điều không hay đã xảy ra trong quá khứ, với cái nhìn nhẹ nhàng và thoải mái hơn. Đó cũng là cách điều trị cơ bản mà tôi áp dụng với người phụ nữ này. Tôi trò chuyện, gợi ý bà nhớ lại những niềm vui trong quá khứ, thay vì chìm vào nỗi thất vọng triền miên. Sáu tháng sau, bà ấy đã có những dấu hiệu đầu tiên trong chuyển biến tâm lý. Đến lúc đó, tôi quyết định đưa ra một bài tập đặc biệt. Tôi yêu cầu bà suy ngẫm và mỗi ngày ghi lại ba lý do để cảm nhận hạnh phúc quanh mình. Mỗi khi bà ấy đến gặp tôi vào buổi chữa trị kế tiếp, chúng tôi cùng thảo luận về những điều được bà ấy ghi ra. Chúng tôi thực hiện phương pháp này trong suốt bà tháng liền. Và, bà ấy đã thay đổi hoàn toàn. Giờ đây, bà luôn lạc quan và vui vẻ như bao người khác”.

Khi người phụ nữ này không còn nghĩ đến những điều tiêu cực nữa, chắc chắn bà sẽ thuyết phục tinh thần một cách nhanh chóng.

Dù bạn đang gặp phải vấn đề tâm lý nghiêm trọng đến mức nào, chỉ cần bạn nghĩ đến những điều tích cực thay vì tiêu cực, căn bệnh đó lập tức tiêu tan.

Đừng tự tạo ra những con “quái vật” tron tâm trí mình. Đừng nghĩ đến những điều không vui. Khi nhớ lại bất kỳ một sự việc đã từng xảy ra, hãy hướng suy nghĩ vào mặt tốt, và chon đi mặt xấu của nó. Hãy dừng lại ngay lập tức mỗi khi bạn phát hiện ra mình đang suy nghĩ theo chiều hướng buồn bã, ê chề.

Có một sự thật rất quan trọng, đáng mừng – đó là tâm trí con người thường có xu hướng quên đi những chuyện không hay. Nếu bạn biết đón nhận mọi điều với tâm lý nhẹ nhàng, thoải mái, những ký ức tệ sẽ ngày càng mờ nhạt. Và, sẽ đến một ngày viên thủ quỹ trong “ngân hàng tâm trí” của bạn gạt hẳn “tài khoản” tồi tệ ra ngoài.

Tiến sĩ Melvin S.Hattwick, một nhà tâm lý học về quảng cáo danh tiếng, nêu ra nhận xét về khả năng ghi nhớ của con người: “Một mẫu quảng cáo mang lại cảm giác dễ chịu cho người xem sẽ dễ dàng được ghi nhớ hơn. Còn nếu không, người đọc hoặc người sẽ lập tức quên ngay thông điệp mà mẫu quảng cáo đó mang lại. Vì những thông điệp đó hoàn toàn trái ngược với những gì họ mong muốn, do đó họ cũng sẽ không muốn lưu chúng lại làm gì cả”.

Tóm lại, chúng ta sẽ dễ dàng quên đi những việc không tốt đẹp nếu chúng ta không nhớ đến chúng nữa. Hay luôn suy nghĩ một cách tươi sáng. Sự tự tin và cảm giác chinh phục được cả thế giới trong bạn sẽ lớn dần. Khi bạn không còn mặc cảm tự ti hay đánh giá thấp bản thân là bạn đã tiến được một bước dài trong việc chế ngự nỗi sợ hãi rồi đấy!

Tại sao rất nhiều người lại có cảm giác sợ sệt, lúng túng, e dè khi tiếp xúc với mọi người xung quanh? Nguyên nhân sâu xa của sự ngưng ngừng ấy là gì? Và chúng ta làm gì để khắc phục?

Sợ hãi mọi người xung quanh là một chứng bệnh rất đáng lo ngại. Nhưng không phải là không có cách để chữa trị. Bạn hoàn toàn có thể chế ngự được nỗi sợ hãi này, nếu biết nhìn nhận *con người* bằng một thái độ thân thiện.

Tôi có người bạn là một doanh nhân khá thành đạt, hiện đang điều hành một cơ sở sản xuất mỹ nghệ trang trí và đồ lưu niệm. Anh ấy kể cho tôi nghe kinh nghiệm của bản thân về cách thức nhìn nhận con người. Đó là một câu chuyện hết sức thú vị.

“Trước khi gia nhập quân đội trong Chiến tranh Thế giới thứ hai, tôi là kẻ cực kỳ rụt rè, nhút nhát không thể tưởng tượng, tôi luôn sợ hãi khi phải tiếp xúc với người lạ. Lúc nào tôi cũng cảm thấy tự ti về cả ngoại hình lẫn trí tuệ của mình. Hình như ai cũng thông minh hơn tôi rất nhiều thì phải. Lúc nào tôi cũng nghĩ mình sinh ra để làm một kẻ thất bại.

Nhưng rồi một sự may mắn tình cờ đã giúp tôi xóa bỏ hoàn toàn nỗi sợ hãi ấy. Trong những năm 1942 – 1943, quân đội tổ chức tuyển quân bổ sung cho một chiến trường ác liệt. Khi đó tôi được cử đến làm y tá tại một trong những trung tâm tuyển quân lớn nhất cả nước. Hàng ngày, nhiệm vụ của tôi là phụ giúp các bác sĩ kiểm tra sức khỏe của những người dự tuyển. Càng tiếp xúc nhiều với họ, tôi càng trở nên dạn dĩ hơn, nỗi sợ cũng theo đó dần biến mất.

Hàng trăm chàng trai đến dự tuyển được yêu cầu cởi bỏ quần áo, đứng xếp hàng để được kiểm tra lần lượt. Bất chấp sự khác nhau về ngoại hình, béo gầy, cao thấp, họ đều giống nhau ở sự lo lắng, ở cảm giác bơ vơ đơn độc hiển hiện trên nét mặt mỗi người. Chỉ mới vài ngày trước, họ còn là những con người hoàn toàn xa lạ với những nghề nghiệp khác nhau, những mối quan tâm khác nhau. Có người là giám đốc trẻ, vài người khác là nông dân, nhân viên bán hàng, người đánh cá hay người lao động chân tay. Nhưng giờ đây, khi tập hợp ở trung tâm tuyển quân này, họ đều như nhau cả.

Sau một thời gian làm việc ở đó, tôi nhận ra một điều quan trọng, rằng con người có nhiều nét tương đồng hơn là sự khác biệt. Họ cũng như tôi, thích những món ăn ngon, luôn nhớ tới gia đình và bạn bè, mong muốn thăng tiến trong sự nghiệp, họ cũng phải đối mặt với nhiều vấn đề khó khăn, và quý trọng từng phút giây nghỉ ngơi thư giãn. Khi nhận ra mọi người xung quanh có nhiều điểm giống tôi đến vậy, tôi thấy chẳng còn lý do gì để e sợ họ nữa.”

Phân tích như thế thật hợp lý, phải không? Nếu mọi người chia sẻ khá nhiều điểm giống bạn đến vậy, tại sao bạn lại phải sợ họ chứ?

Dưới đây là hai nguyên tắc giúp bạn nhìn nhận người khác bằng cái nhìn tự tin và năng động.

1. Hãy luôn giữ thái độ cân bằng khi nhìn nhận, đánh giá người khác. Bạn hãy nhớ kỹ hai điều này khi tiếp xúc với mọi người: *thứ nhất*, họ là những người quan trọng. Đương nhiên là thế rồi, bởi con người ai mà chẳng quan trọng. Nhưng còn điều *thứ hai* nữa: *Bạn cũng quan trọng không kém họ!* Vì thế, khi tiếp xúc hay trò chuyện với người khác, hãy luôn tâm niệm rằng: “Chúng ta là hai người bình đẳng, cùng bàn bạc, trao đổi vì lợi ích và sự quan tâm của cả hai bên”.

Mới vài tháng trước, một người bạn doanh nhân của tôi đã gọi điện thông báo cho biết anh vừa nhận chàng trai mà trước đó tôi đã giới thiệu với anh ấy. Anh ấy hỏi tôi: “Anh có biết vì sao tôi lại thích anh chàng đó không?”. Tôi tò mò ngay lập tức: “Vì sao?”. “Điều tôi thích nhất ở chàng trai này chính là sự tự tin vào bản thân. Hầu hết những ứng viên khác khi bước vào phòng tôi đều tỏ ra vô cùng lo lắng, sợ sệt. Họ trả lời mọi câu hỏi tôi đặt ra theo những nội dung mà họ đoán là tôi sẽ thích nghe. Họ khiến tôi có cảm giác họ đang cầu xin tôi, bởi họ sẵn sàng chấp nhận mọi yêu cầu mà không có bất cứ ý kiến gì cả. Chính điều đó khiến họ chẳng có gì đặc biệt, chẳng để lại chút ấn tượng nào.

Nhưng anh chàng này thì khác. Anh ta tôn trọng tôi, nhưng anh ta cũng tôn trọng chính bản thân mình. Thay vì rậm rập trả lời các câu hỏi tôi đưa ra, anh ta còn hỏi ngược lại: nào là công ty, vị trí làm việc, nào là nhiệm vụ cụ thể... Anh ta chứng tỏ rằng mình không thuộc loại xoàng xĩnh, mà là một *con người* thực sự có khả năng hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.”

Khi bạn hiểu ra mình cũng quan trọng như bao người xung quanh bạn, bạn sẽ luôn giữ được sự cân bằng trong mối quan hệ. Và như vậy, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn rất nhiều.

Một ai đó dù cao lớn đến đâu, chức vụ quan trọng đến đâu thì vẫn là một con người bình thường – với những mối quan tâm, sở thích, khát vọng và những vấn đề khó khăn trong cuộc sống như bạn mà thôi.

2. *Hãy tập cách thông cảm với người khác.* Trong cuộc sống, chắc chắn có không ít người luôn tìm cách để mắng mỏ, chỉ trích, hoặc thậm chí là lừa bịp, hạ nhục bạn. Chính vì thế, bạn nên chuẩn bị tinh thần để sẵn sàng tiếp xúc với loại người như thế, đối mặt với những tình huống như thế. Nếu không, những việc bất ổn sẽ có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng, làm giảm sút sự tự tin trong bạn, thậm chí khiến bạn rơi tõm vào cảm giác thất bại. Bạn cần có sự phòng thủ trước những kẻ ý mạnh hiếp yếu, chỉ thích dùng sức mạnh để bắt nạt những người nhỏ bé hơn mình.

Tôi từng chứng kiến một câu chuyện có thể là minh chứng tuyệt vời cho cách xử sự hợp lý nhất trước tuýp người có lối cư xử thô lỗ. Câu chuyện xảy ra tại bàn đăng ký của khách sạn Memphis.

Lúc đó vào khoảng 5 giờ chiều, các nhân viên đang tất bật với một lượng lớn khách đến nhận phòng tại khách sạn. Người đàn ông xếp hàng ngay trước tôi nói tên mình bằng một giọng như ra lệnh cho nhân viên lễ tân phải nhanh chóng hoàn thành thủ tục. Người nhân viên sau khi kiểm tra, thông báo với ông khách: “Vâng, thưa ông ông R., rất hân hạnh được chào đón ông. Chúng tôi đã chuẩn bị một phòng đơn tốt nhất, thoải mái nhất cho rồi đây”.

Người đàn ông lớn tiếng quát: “Sao lại là phòng đơn? Tôi đặt trước một phòng đôi cơ mà!”.

Trước cơn giận dữ bất ngờ của vị khách, nhân viên lễ tân vẫn nhẹ nhàng trả lời: “Xin ông chờ trong giây lát để tôi kiểm tra lại”. Rồi anh ra rút phiếu đặt phòng của ông khác ra khỏi tập hồ sơ, nhanh chóng kiểm tra, sau đó trả lời: “Tôi rất tiếc, thưa ông, nhưng trong đề nghị đặt phòng của ông có ghi rõ ông yêu cầu phòng đơn. Rất tiếc là chúng tôi đã hết phòng đôi, nếu không chúng tôi sẵn sàng đổi cho ông ngay”.

Ông khách nghe vậy càng giận dữ hơn: “Tao chẳng thèm quan tâm cái tờ giấy chiết tiết ấy viết gì. Tao muốn một phòng đôi”.

Rồi ông ta bắt đầu mạt sát nhân viên không tiếc lời với những lời đe dọa kiểu như: “Mày-có-biết-tao-là-ai-không?”, hay “Tao sẽ làm cho mày phải nghỉ việc. Rồi mày xem, mày sẽ bị đuổi việc sớm thôi”.

Mặc cho những lời quát tháo, đe dọa đó, anh nhân viên lễ tân vẫn hết sức nhã nhặn: “Chúng tôi thực sự rất lấy làm tiếc thưa ông, chúng tôi đã làm theo đúng những gì ông yêu cầu”.

Cuối cùng, không thể làm gì hơn được nữa, ông khác giận dữ quát: “Nếu tao biết cái khách sạn này làm ăn tồi tệ đến thế thì tao đã không thèm đếm xỉa đến ngay từ đầu”. Nói xong ông ta hùng hổ đi thẳng.

Đến lượt mình, tôi nhanh chóng bước đến bàn đăng ký, định ninh rằng anh chàng lễ tân này hẳn đang buồn lắm đây khi vừa phải hứng chịu những lời quát mắng gay gắt, vô lý đến vậy. Nhưng hoàn toàn trái ngược với suy nghĩ của tôi, anh ta vẫn chào đón tôi bằng nụ cười tươi tắn, thân thiện: “Xin chào, thưa ông”. Trong khi anh ta làm các thủ tục đăng ký, chuẩn bị phòng, tôi nói với anh ta: “Tôi thức sự rất ngạc nhiên và ngưỡng mộ sự kiềm chế của anh”.

Anh ta nhẹ nhàng đáp lại: “Tôi không thể nổi giận với những người như thế được. Ông thấy đấy, ông ta bức bối không phải vì tôi. Tôi chỉ là người không may phải hứng chịu sự bức dọc của ông ấy thôi. Người đàn ông tội nghiệp đó có lẽ vừa to tiếng với vợ, hoặc công việc kinh doanh không được thuận lợi, hay cũng có thể ông ta lúc nào cũng có cảm giác thua kém người khác nên đây là cơ hội tuyệt vời để ông ta “thị oai thị quyền” một chút thôi. Tôi chỉ là người tạo ra cơ hội để ông ấy thoát khỏi tình trạng bế tắc và ức chế”.

Anh lễ tân còn nói thêm: “Tôi nghĩ bản chất ông ấy cũng hiền lành, tốt bụng thôi. Hầu hết mọi người đều vậy mà.”

Bước vào thang máy, tôi nhớ lại lời của chàng trai. “Bản chất ông ta cũng hiền lành, tốt bụng thôi. Hầu hết mọi người đều vậy mà”.

Hãy làm những điều đúng đắn để luôn giữ được sự tự tin. Đó chính là nguyên tắc *hướng bạn đến thành công*. Hơn nữa, còn là nguyên tắc cực kỳ quan trọng về mặt tâm lý, đáng để mỗi chúng ta đọc đi đọc lại nhiều lần. Hãy đọc cho đến khi nó ngấm sâu vào tâm trí và trở thành một phần con người của bạn: *Để luôn tự tin, đừng bao giờ làm điều gì sai trái*.

Trong cuốn sách nổi tiếng *Tâm lý học ứng dụng*, Tiến sĩ George W. Crane đã viết: “Hãy luôn nhớ rằng, hành động là người dẫn đường cho cảm xúc. Bạn không thể trực tiếp điều khiển cảm xúc của mình mà phải thông qua sự lựa chọn các hành động. Hãy luôn ghi nhớ nguyên tắc trên, nếu bạn không muốn lâm vào những bi kịch thường gặp (như sự bất hoà và không hạnh phúc trong hôn nhân). Hãy hành động một cách hợp lý rồi bạn sẽ có được những cảm xúc tốt đẹp. Khi cùng nhau trải qua những buổi hẹn hò lãng mạn, trao nhau những nụ hôn ngọt ngào, hay dành cho nhau những lời khen ngợi dịu dàng cùng những cử chỉ âu yếm, vợ chồng bạn sẽ mãi yêu nhau, mãi hạnh phúc như thuở ban đầu. Trong cuộc sống cũng vậy, bạn không thể làm ra vẻ công hiến để gây thiện cảm, nếu điều đó không xuất phát từ tận đáy lòng bạn.

Dưới đây là năm bài tập rất bổ ích, giúp bạn tạo dựng niềm tin vào bản thân. Hãy nghiên cứu thật kỹ lưỡng, thực hành thường xuyên để trở thành một con người biết tự tin vào bản thân.

1. *Mạnh dạn ngồi ở những hàng ghế đầu tiên*. Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao trong các cuộc gặp gỡ - ở nhà thờ, trong các lớp học hay các cuộc hội nghị - các hàng ghế phía sau luôn kín chỗ? Hầu hết mọi người đều tranh nhau một vị trí ở những hàng ghế sau, bởi họ cho rằng ngồi phía trước “dễ gây chú ý quá mức”. Họ không muốn mình quá nổi bật, chẳng qua là do họ không đủ tự tin.

Ngồi ở những hàng ghế đầu tiên sẽ giúp bạn tạo dựng sự tự tin. Hãy thử xem sao. Từ giờ trở đi, trong các cuộc họp hay hội nghị, hãy cố ngồi càng gần phía trước càng tốt. Có thể ban đầu bạn sẽ cảm thấy bối rối vì dễ bị chú ý, nhưng hãy nhớ, *thành công không thể tách rời với sự nổi bật*.

2. *Giao tiếp bằng mắt*. Thực ra chúng ta có thể hiểu được rất nhiều về một con người, thông qua cách họ giao tiếp bằng mắt. Khi trò chuyện mà người đối diện không nhìn thẳng vào mắt bạn, bất giác bạn sẽ tự đặt cho mình hàng loạt câu hỏi: “Anh ta đang giấu giếm điều gì sao? Anh ta đang lo sợ chuyện gì? Hay anh ta đang nghĩ cách để lừa mình?”

Trong giao tiếp, không dám nhìn thẳng vào mắt người đối diện đồng nghĩa với việc bạn đang tạo ra một hình ảnh không đẹp về mình: “Tôi đang sợ. Tôi không đủ tự tin”. Hãy xoá bỏ nỗi sợ hãi này bằng cách **buộc** mình phải nhìn thẳng vào mắt họ.

Ngược lại, nếu nhìn thẳng vào mắt người khác, bạn đang ngầm khẳng định: “Tôi hoàn toàn thẳng thắn và trung thực. Tôi chẳng có gì phải giấu giếm cả. Tất cả những điều tôi nói đều là sự thật. Tôi chẳng e ngại. Tôi cảm thấy hoàn toàn tự tin”.

Hãy luôn nhìn vào mắt người đối diện. Điều đó không chỉ *mang đến* mà còn *giành lại* cho bạn sự tự tin.

3. *Tăng tốc độ của bạn thêm 25% nữa*. Hồi còn bé xú, tôi rất thích được lên trung tâm thị xã. Đối với tôi, những chuyến đi đó vô cùng thú vị, tuyệt vời. Sau khi đã xong xuôi mọi việc và quay trở lại xe, mẹ tôi thường bảo: “Davey này, mình ngồi đây thêm một lúc nữa cùng nhau quan sát mọi người quay lại nhé”.

Khi đó mẹ thường hay đồ tôi những câu như: “Con trai, hãy nhìn anh chàng này và đoán xem anh ta đang gặp rắc rối gì nào?”, “Theo con, cô gái kia định làm gì?”, hoặc “Hãy nhìn người đàn ông kia kìa. Chắc ông ta đang gặp chuyện gì bối rối lắm”.

Cho đến tận bây giờ, tôi vẫn giữ thói quen quan sát mọi người qua lại. Dù ở hành lang cơ quan, nhà ga xe lửa hay trên vỉa hè, đôi khi tôi chợt nhận ra mình đang cố tìm hiểu tính cách mỗi người – dù chỉ qua cách họ đi chuyện.

Phần lớn những người bình thường bước đi với tốc độ “bình thường”. Tuy họ không uể oải nhưng đáng điều toát lên một điều: “Tôi chẳng mấy tự hào về bản thân mình”.

Hãy dùng phương pháp *tăng-tốc-độ-di-chuyển-thêm-25%* này để tạo dựng sự tự tin trong bạn. Vai ngả về sau một chút, đầu nâng cao về phía trước, chân bước nhanh hơn và cảm nhận sự tự tin đang lớn dần trong bạn.

Hãy thử bài tập đơn giản này để thấy nó hiệu quả đến mức nào.

4. *Hãy nêu ra ý kiến của mình*. Tôi có cơ hội tiếp xúc và làm việc với khá nhiều người ở các độ tuổi, công việc, vị trí khác nhau. Không ít người trong số họ có nhận thức sắc sảo và kỹ năng tuyệt vời. Vậy mà không ít lần, tôi đã chứng kiến họ không dám phát biểu bất cứ điều gì trong những buổi thảo luận tập thể. Không phải họ không muốn tham gia với mọi người, đơn giản vì họ thiếu tự tin.

Những người thụ động thường tự bào chữa: “Ý kiến của mình chắc có giá trị gì đâu. Nếu mình đứng lên phát biểu, có khi mọi người lại thấy mình thật ngớ ngẩn. Thôi, tốt nhất là cứ im lặng, nghe ý kiến của người khác xem thế nào. Không ít người hiểu biết về vấn đề này hơn hẳn mình, tốt nhất mình không nói ra để không bị chê cười là ngu dốt”.

Cứ sau một lần không dám đưa ra ý kiến của mình, kẻ thụ động đó lại càng cảm thấy mình ngu dốt, thua kém hơn nữa. Lần nào anh ta cũng tự hứa với bản thân rằng “lần sau” nhất định sẽ lên tiếng (nhưng anh ta cũng thừa biết mình sẽ chẳng bao giờ giữ lời).

Cứ mỗi lần bạn không dám phát biểu ý kiến là một lần bạn tự giết chết sự tự tin trong mình. Và rồi càng ngày bạn càng ít tin tưởng vào bản thân hơn.

Trái lại, nếu bạn càng mạnh dạn phát biểu bao nhiêu, bạn sẽ càng tự tin hơn bấy nhiêu. Việc lên tiếng, vì thế, cũng ngày càng dễ dàng hơn. Đừng ngại ngần phát biểu ý kiến của mình. Đó chính là một loại “vitamin” cực kỳ quan trọng cho quá trình tạo dựng sự tự tin ở bạn đấy.

Hãy cố gắng áp dụng thật nhiều nguyên tắc tạo dựng sự tự tin. Hãy ghi nhớ phương châm: *tự nguyện* phát biểu ý kiến *bất cứ* khi nào có cơ hội (tại hội thảo kinh doanh, họp uỷ ban hay các diễn đàn cộng đồng). Đừng ngần ngại. Hãy mạnh dạn lên tiếng dù chỉ là một câu hỏi, một lời nhận xét hay đề nghị. Và hãy luôn là người tiên phong đưa ra những nhận xét, chứ đừng là kẻ cuối cùng đi sau người khác.

Cũng quan trọng không kém là bạn đừng lo lắng về việc mọi người sẽ bình phẩm bạn ngớ ngẩn hay ngu dốt. Vì bạn không phải là người như thế. Nếu có những người không đồng ý với bạn thì chắc chắn cũng có những người ủng hộ chứ. Hãy chấm dứt sự dằn vặt bản thân bằng những câu hỏi kiểu như: “Mình có nên phát biểu không nhỉ?”

Thay vào đó, hãy tạo sự chú ý đối với ban điều hành cuộc họp, cho biết bạn đang sẵn sàng và ***muốn*** phát biểu.

Nếu bạn muốn luyện tập phương pháp này nhiều hơn, hãy thử tham gia vào câu lạc bộ của những chuyên gia tổ chức hội nghị, sự kiện. Thông qua câu lạc bộ này, bạn sẽ cảm thấy dễ chịu, thoải mái hơn khi trò chuyện với người khác hay phát biểu trước đám đông Hàng ngàn người đã xác lập sự tự tin cho mình bằng cách này đấy.

5. *Hãy cười thật tươi*. Chúng ta chắc chắn đã ít nhất một lần được nghe rằng chỉ một nụ cười cũng có thể tạo động lực mạnh mẽ để làm được nhiều việc. Đó là phương thuốc chữa trị hữu hiệu đối với căn bệnh thiếu tự tin. Nhưng không mấy ai tin vào lời khuyên này, bởi họ chưa bao giờ thử cười khi đang lo sợ điều gì đó.

Hãy tưởng tượng bạn đang cực kỳ buồn bã, thất vọng mà lại phải cười thật tươi. Bạn nghĩ sẽ không thể làm được, phải không? Nhưng thật ra, trong những tình huống như vậy, cười thật tươi lại là một phương pháp hiệu quả. Bởi vì một nụ cười thoải mái sẽ giúp mang lại sự tự tin, cuốn trôi mọi ưu phiền, chán nản hay sợ hãi trong lòng.

Một nụ cười tươi tắn không chỉ giúp bạn loại bỏ sự buồn bực, mà còn ngay lập tức xoá tan sự chống đối, thù địch từ những người khác. Bởi vì chẳng ai giận bạn được, nếu bạn dành cho họ một nụ cười rạng rỡ, thân thiện.

Hãy cười tươi tắn, rồi bạn sẽ thấy “những ngày vui vẻ lại đến”. Nhưng phải nhớ là cười *thật tươi* đấy nhé. Vì chỉ như vậy thì nụ cười mới phát huy đầy đủ tác dụng. Một nụ cười nửa vười chẳng thể giúp bạn thuyết phục được ai.

HÃY ÁP DỤNG 5 NGUYÊN TẮC SAU:

1. Hành động giúp chế ngự nỗi sợ hãi. Chỉ ngồi lo sợ mà không làm gì cả sẽ càng khiến nỗi sợ hãi lớn lên, đồn thời sự tự tin của bạn biến mất.
2. Hãy cố gắng lưu lại những suy nghĩ tích cực trong “ngân hàng tâm trí” của bạn. Đừng để những suy nghĩ tiêu cực, tự chỉ trích bản thân được dịp phát triển, trở thành những “quái vật tinh thần” – bằng cách hãy quên đi mọi điều không như ý trong cuộc sống.
3. Hãy nhìn con người với thái độ tích cực. Hãy nhớ rằng bạn và họ có nhiều nét tương đồng hơn là khác biệt. Hãy luôn giữ cái nhìn cân bằng về người khác. Họ cũng như bạn, chỉ là con người bình thường mà thôi. Và hãy luôn giữ thái độ hợp tác thông cảm với mọi người. Đôi khi vì tức giận, họ có thể lớn tiếng quát mắng bạn, nhưng rất hiếm khi họ cố ý làm bạn tổn thương.
4. Hãy chỉ làm những điều lương tâm cho phép. Nhờ đó, bạn sẽ không bao giờ phải dằn vặt mình trong cảm giác tội lỗi, sai trái. Luôn thực hiện những điều đúng đắn – đây là **nguyên tắc vàng** nếu bạn muốn đi đến thành công.
5. Hãy luôn thể hiện rằng: “Tôi rất tự tin, thực sự rất tự tin”. Trong cuộc sống hàng ngày, hãy nhớ áp dụng những thủ thuật vừa được trình bày trên đây:

Luôn ngồi ở những hàng ghế đầu tiên

Giao tiếp bằng mắt

Bước đi mạnh mẽ.

Mạnh dạn phát biểu ý kiến.

Cười thật tươi.

CHƯƠNG 4

SUY NGHĨ ĐỘT PHÁ



Gần đây tôi thường trò chuyện với một nữ chuyên viên tuyển dụng của một trong những doanh nghiệp lớn nhất nước Mỹ. Mỗi năm, cô ấy đều dành ra bốn tháng đến 5 các trường đại học để tìm kiếm, tuyển dụng những sinh viên năm cuối sắp ra trường, mời họ tham dự vào chương trình đào tạo các nhà quản lý trẻ tuổi của công ty. Có một điểm chung dễ nhận thấy trong các nhận xét của nữ chuyên viên là cô ấy cảm thấy hoàn toàn thất vọng về thái độ của rất nhiều sinh viên được phỏng vấn.

“Hầu như ngày nào tôi cũng phải trao đổi khoảng 8-12 sinh viên năm cuối của trường. Họ đều là những sinh viên xuất sắc và khi quyết định tham gia phỏng vấn chắc chắn cũng đã ít nhiều quan tâm đến công ty chúng tôi. Một trong những điều quan trọng nhất mà chúng tôi muốn tìm hiểu qua buổi phỏng vấn sơ bộ này là khát vọng của cá nhân từng bạn trẻ. Chúng tôi muốn xem liệu anh bạn hay cô bạn ấy có phải là người trong vài năm tới điều hành được cả một dự án, quản lý được cả một văn phòng đại diện hoặc một nhà máy, hoặc bằng cách nào đó có những đóng góp đáng kể cho công ty hay không?”

Cô tiếp lời: “Có lẽ anh sẽ rất ngạc nhiên nhưng tôi buộc phải thú nhận rằng tôi không thực sự hài lòng trước mục tiêu của đa số các bạn trẻ. Họ mới 22 tuổi. Vậy mà không biết có bao nhiêu bạn chỉ quan tâm tới chế độ hưu trí hơn bất cứ điều gì khác mà công ty có thể mang lại. Bên cạnh đó, còn một số vấn đề nữa mà họ rất quan tâm đó là: “Liệu tôi có phải đi công tác nhiều không”. Đa phần trong số họ đều coi thành công đồng nghĩa với sự ổn định, chắc chắn. Anh nghĩ xem, liệu công ty chúng tôi có thể liêu lĩnh giao những chức vụ quản lý quan trọng cho những con người chỉ muốn an phận như thế không?”

Điều tôi không thể hiểu nổi là tại sao những người trẻ tuổi như vậy lại có tư tưởng bảo thủ, cực đoan, và một tầm nhìn hạn chế về tương lai đến thế. Mỗi ngày những cơ hội mới mở ra ngày càng nhiều. Trình độ khoa học và công nghệ của đất nước đang có những bước tiến vượt bậc. Dân số gia tăng một cách nhanh chóng. Nếu phải nhắc đến một thời kỳ chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ nhất của nước Mỹ thì hẳn nhiên là giai đoạn này đây!”

Xu hướng an phận với những mục tiêu nhỏ bé của đa số các bạn trẻ đồng nghĩa với áp lực cạnh tranh để giành được công việc đáng mơ ước đang ngày càng giảm đi.

Một khi thành công là yếu tố được xem trọng nhất thì người ta sẽ không đánh giá một người qua vẻ bề ngoài, qua bằng cấp hay vị thế xã hội của gia đình, mà qua khát vọng lớn lao dám vươn tới. Thành quả của chúng ta đạt được cao xa đến đâu phụ thuộc phần lớn vào mục tiêu xác lập lúc mới khởi thủy. Mục tiêu lớn sẽ mang lại thành quả lớn, và ngược lại. Vậy hãy xem làm cách nào để chúng ta dám nghĩ tới những điều lớn lao.

Đã bao giờ bạn tự hỏi: “đâu là điểm yếu nhất của mình?”. Có lẽ, điểm yếu nhất của con người chính là sự tự ti, tự hạ thấp bản thân. Sự tự ti đó thể hiện qua vô vàn cách thức khác nhau. John bắt gặp một mẫu quảng cáo việc

làm trên báo, đó là công việc mà anh yêu thích từ lâu. Nhưng anh ấy đã không dám đăng ký, vì nghĩ rằng: “Đằng nào thì mình cũng không đủ khả năng đảm nhiệm công việc đó có cố gắng cũng chẳng có ích gì”. Hay như một ví dụ khác, Jim rất muốn hẹn hò với Joan, nhưng cuối cùng anh không dám gọi cho cô bởi vì anh nghĩ mình không hề xứng với Joan.

Tôm nhận thấy ông Richards là một khách hàng đầy tiềm năng đối với sản phẩm của mình, nhưng anh không hề có ý định chào hàng với ông ta. Tom nghĩ một ông lớn như Richards sẽ chẳng bao giờ thêm gặp một nhân viên bán hàng quèn như anh. Hay như Peter, khi đọc câu hỏi: “ bạn mong mức lương khởi điểm là bao nhiêu?” trong tờ đơn xin việc, anh chỉ điền tạm vào đó một con số khiêm tốn-dù mức lương mà anh mong muốn cao hơn hẳn, vì Peter cảm thấy mình không xứng đáng nhận mức lương cao như vậy.

Hàng ngàn năm qua, các nhà triết học vẫn thường khuyên chúng ta: hãy hiểu rõ bản thân mình, nhưng nhiều người lại thường hiểu câu nói này theo kiểu: hãy chỉ nhìn vào những nhược điểm của mình thôi. Chính vì thế, khi tự đánh giá bản thân, họ thường nghĩ đến hàng loạt sai lầm, nhược điểm, kém cỏi của mình.

Biết được những điểm yếu của bản thân là điều tốt, vì nó giúp ta cần phải sửa đổi bản thân như thế nào. Nhưng nếu lúc nào cũng bận khoăn bám vào những yếu kém, tiêu cực của mình, tâm trí chúng ta sớm sẽ bị rối loạn. Và giá trị nhân cách cũng giảm nhiều.

Dưới đây là một bài tập giúp bạn đánh giá được giá trị thực của mình. Tôi đã áp dụng nso trong các khóa đào tạo các nhà quản lý và nhân viên bán hàng. Vâng, rất hiệu quả đấy!

Hãy tìm ra năm “nguồn vốn” quý nhất trong con người của bạn. Rồi nhờ một người đưa ra nhưng nhận xét khách quan, chân thực nhất về những vốn quý đó. Người đó có thể là vợ bạn, cấp trên hay một giáo sư nào đó mà bạn biết. (Những “ nguồn vốn” quý báu đó có thể là nền tảng giáo dục, kinh nghiệm, kỹ năng công nghệ, ngoại hình, cuộc sống gia đình hài hòa, thái độ, tính cách, tư duy sáng tạo). Sau đó, đối với từng phẩm chất quý báu ấy, hãy viết tên ba người mà bạn biết, những người đã đạt được những thành công lớn nhưng không hề hơn bạn ở phẩm chất này.

Sau khi đã hoàn thành bài tập bạn sẽ thấy ít nhất ở một điểm nào đó, mình hơn rất nhiều người đã từng gặt hái thành công.

Cuối cùng, một kết luận duy nhất bạn có thể rút ra: Bạn đáng giá hơn bạn nghĩ rất nhiều. Vì vậy, hãy suy nghĩ những điều lớn lao ngang tầm với giá trị bản thân mình. Đừng bao giờ, nhớ là đừng bao giờ đánh giá thấp bản thân!

Bạn cũng cần lưu ý điều này: những người thích sử dụng những từ ngữ to tát, khoa trương tới mức người nghe phải căng mình ra để hiểu thường chỉ là những kẻ rỗng tuếch, huênh hoang, khoác lác thực ra chẳng bao giờ dám nghĩ đến những điều lớn lao cả.

Thước đo vốn từ ngữ của một con người không nằm ở chỗ anh ta biết sử dụng được bao nhiêu từ, mà điều quan trọng duy nhất chính là sức ảnh hưởng của những từ ngữ đó lên chính suy nghĩ của bản thân anh ta cũng như của người khác.

Có một điều rất cơ bản: *chúng ta không suy nghĩ bằng từ hay từ ngữ, mà bằng hình ảnh*. Từ ngữ là nguyên liệu thô của suy nghĩ. Khi ta nói hay nghe, tâm trí – một công cụ tuyệt vời – sẽ tự động chuyển những từ ngữ thành hình ảnh. Mỗi từ, mỗi cụm từ sẽ giúp chúng ta vẽ ra từng bức tranh khác nhau. Nếu ai đó nói với bạn: “Jim mới mua một ngôi nhà gần trại gia súc”. Hàng loạt hình ảnh về sự vật hiện lên trong tâm trí chúng ta được vẽ từ chính những từ ngữ mà chúng ta dùng để gọi và miêu tả chúng.

Hãy xem xét sự việc theo hướng này. Khi bạn nói hay viết, theo một khía cạnh nào đó, bạn chính là người làm phim và chiếu nó vào tâm trí người khác. Những hình ảnh bạn vẽ nên sẽ quyết định thái độ, phản ứng nơi người khác. Giả sử bạn nói với một nhóm người: “Tôi rất tiếc phải loan báo rằng chúng ta đã thất bại”. Những người này sẽ thấy gì? Ngay lập tức, trong tâm trí họ sẽ hiện lên tất cả nỗi buồn chán, thất vọng mà cụm từ “thất bại” mang lại. Nhưng nếu bạn nói “Còn một cách làm khác mà tôi nghĩ là sẽ hiệu quả” họ sẽ cảm thấy được khuyến khích, động viên và sẵn sàng thử thêm lần nữa.

Giả sử bạn nói “chúng ta đang thực sự đối mặt trước một vấn nạn” khi đây bạn đang vẽ ra một bức tranh về một việc rất đổi khó khăn, không hề dễ giải quyết trong tâm trí mọi người. Còn nếu bạn nói: “chúng ta đang đối mặt với một thử thách” bạn đã tạo ra bức tranh về một công việc rất đổi thú vị, đầy hứng khởi để mọi người cùng bắt tay thực hiện.

Hoặc khi bạn nói: “chúng ta đang phải trả một khoản chi phí lớn” mọi người sẽ lo lắng về khoản tiền họ bỏ ra sẽ có nguy cơ mất trắng. Điều đó thực sự không dễ chịu chút nào. Nhưng nếu nói rằng: “chúng ta vừa đầu tư một khoản lớn”, mọi người sẽ nghĩ ngay về một viễn cảnh tươi đẹp, một hình ảnh hấp dẫn khi khoản đầu tư đó sinh lợi về sau.

Điểm mấu chốt ở đây là: những người dám nghĩ lớn chẳng khác nào những chuyên gia tạo dựng chuỗi hình ảnh tiên phong, tích cực trong tâm trí cá nhân và mọi người xung quanh. *Để minh chứng tâm suy nghĩ lớn, chúng ta nên sử dụng những từ ngữ có thể tạo nên hình ảnh tích cực, lạc quan trong tâm trí.*

Bảng dưới đây tổng hợp hai lối suy nghĩ trái ngược nhau khi cùng đối mặt với một tình huống cụ thể. Cột bên trái là các ý nghĩ thường tạo nên các ý nghĩ nhỏ bé, tiêu cực, còn cột bên phải là những từ ngữ sẽ tạo ra các ý nghĩa tích cực, lớn lao.

Khi bạn đọc bảng này, hãy tự hỏi: “Tôi thấy một bức tranh như thế nào?”.

NHỮNG CỤM TỪ TẠO NÊN CÁC HÌNH ẢNH NHỎ BÉ TIÊU CỰC	NHỮNG CỤM TỪ TẠO NÊN CÁC HÌNH ẢNH LỚN LAO, TÍCH CỰC
<ul style="list-style-type: none"> • Không ích gì đâu, chúng ta thua rồi! • Tôi từng làm việc đó rồi và thất bại. Tôi sẽ không bao giờ làm thêm lần nữa đâu. • Tôi đã cố gắng rất nhiều nhưng vẫn không bán được hàng. Chẳng ai muốn mua sản phẩm này cả. • Thị trường đã bão hòa rồi. Hãy xem, 75% thị trường tiềm năng đã bị công ty khác chiếm lĩnh. Tốt hơn là bỏ cuộc đi thôi. • Các đơn đặt hàng của họ từ trước đến nay đều nhỏ. Đừng bận tâm đến họ nữa. • Tôi không muốn mất đến 5 năm trời ở công ty này để ngồi lên một trong những vị trí quản lý cao nhất. Tôi muốn rời khỏi đây ngay lập tức. • Đối thủ của chúng ta có lợi thế về mọi mặt. Anh mong đợi chúng tôi sẽ cạnh tranh với họ bằng cách nào chứ? • Sẽ chẳng có ai muốn mua sản phẩm đó đâu. • Hãy chờ đến khi giá cổ phiếu giảm rồi hãy mua. • Tôi quá trẻ (già) để làm công việc đó. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chúng ta chưa thất bại đâu. Hãy tiếp tục cố gắng. Tôi vừa tìm ra một điểm mới đây này. Hãy cùng phân tích xem sao. • Tôi đã thất bại nhưng đó chỉ là do lỗi của tôi mà thôi. Tôi sẽ cố gắng thêm lần nữa. • Đến bây giờ tôi vẫn chưa bán được sản phẩm này. Nhưng tôi biết đó là một sản phẩm tốt, và tôi sẽ tìm ra cách để mọi người mua hàng. • Hãy xem còn đến 25% thị trường chưa được khai thác. Cũng đáng kể đấy chứ! Phải bắt tay vào ngay thôi! • Các đơn đặt hàng của họ từ trước tới nay đều nhỏ. Hãy thử xem có cách nào thúc đẩy họ mua nhiều hơn so với nhu cầu không? • 5 năm không phải là một quãng thời gian quá dài. Hãy nghĩ xem, điều đó sẽ giúp tôi có được 30 năm làm việc ở một trong những vị trí quản lý cao hơn. • Sự cạnh tranh rất gay gắt. Không thể phủ nhận thực tế, nhưng không ai có thể có tất cả các lợi thế được. Hãy cùng suy nghĩ để tìm ra cách đánh bại họ trong trò chơi của chính mình. • Với kiểu đánh hiện giờ, có thể sẽ không ai mua sản phẩm này của chúng ta. Nhưng hãy thử tìm cách cải tiến nó xem sao. • Phải đầu tư ngay từ bây giờ. Phải đánh cược vào những cổ phiếu đang lên chứ không phải những cổ phiếu đang mất giá. • Nhiệt huyết tuổi trẻ hay kinh nghiệm lâu năm rõ ràng là lợi thế cho công việc này. • Đầu tư sẽ đem lại hiệu quả, tôi sẽ chứng minh được điều đó.

<ul style="list-style-type: none"> • Đầu tư không hiệu quả đầu, để tôi chứng minh cho mà xem. 	
Hình ảnh tạo dựng: tối tăm, xám xịt, thất vọng, đau buồn, thất bại.	Hình ảnh tạo dựng: tươi sáng, hy vọng, vui vẻ, chiến thắng.

BỐN CÁCH PHÁT TRIỂN VỐN TỪ VỰNG CỦA NHỮNG NGƯỜI DÁM NGHĨ LỚN

Dưới đây là bốn cách giúp bạn có được vốn từ vựng của những người dám nghĩ lớn lao:

- Hãy dùng những cụm từ tích cực, lạc quan để miêu tả những gì bạn cảm thấy. Khi ai đó hỏi “Hôm nay bạn thế nào?” nếu bạn trả lời “Tôi mệt lắm(tôi bị đau đầu, ước gì hôm nay là thứ Bảy, tôi cảm thấy không ổn lắm), chắc chắn bạn sẽ chỉ khiến chính mình cảm thấy tệ hơn mà thôi. Hãy thử nói cách khác, tuy đơn giản nhưng lại có một sức mạnh cực kỳ to lớn. Bất cứ khi nào có người hỏi “Bạn có khóc không?” hay “hôm nay bạn cảm thấy ra sao?”, bạn hãy trả lời “rất tuyệt! Cảm ơn, còn banjthif sao?” hoặc nói “tuyệt” hay nói gọn lỏn “tốt”. Luôn luôn trả lời tốt đẹp trong bất cứ tình huống nào, rồi bạn sẽ cảm thấy tuyệt hơn. Hãy cho mọi người biết bạn là một người vui vẻ, thoải mái. Điều đó sẽ giúp bạn có nhiều bạn bè hơn.

- Hãy sử dụng những cụm từ tươi sáng khi miêu tả những người khác. Hãy đặt ra qui tắc là luôn dùng những từ ngữ tích cực để nói về bạn bè và những ai cộng tác với bạn. Khi bạn và một ai đó đang bàn về một người thứ ba vắng mặt hãy chắc chắn rằng bạn sẽ nhận xét bằng những cụm từ như “anh ấy thực sự là một đồng nghiệp tuyệt vời”, hay “họ bảo với tôi rằng anh ấy làm việc rất tốt”. Hãy cẩn thận, tránh dùng những từ ngữ nhỏ nhen nhằm hạ thấp người vắng mặt. Sớm hay muộn thì người đó cũng sẽ nghe được những gì bạn nói, và sự nói xấu nếu có-sẽ hạ thấp chính bạn mà thôi.

- Hãy dùng những từ ngữ tích cực nhất để động viên người khác. Hãy khen ngợi ai đó với tư cách cá nhân mỗi khi có cơ hội. Bất cứ ai cũng thích những lời khen ngợi. Nói những lời tốt đẹp với người bạn đồng nghiệp mỗi ngày. Hãy quan tâm và khen ngợi đồng nghiệp. Những lời tán dương chân thành sẽ giúp bạn có được thành công. Hãy dành lời khen đến với mọi người-khen về công việc, về gia đình họ, về ngoại hình và các thành tích hay “kì công” của họ.

- Hãy dùng những từ ngữ có tính động viên, khích lệ mỗi khi vạch ra kế hoạch cho người khác. Khi mọi người được thông báo ‘có một vài tin tốt lành đây. Chúng ta đang có một cơ hội tuyệt vời...’, trí tuệ của họ sẽ bùng sáng. Nhưng nếu họ nghe những câu như: “dù muốn hay không, chúng ta . hãy hứa hẹn về thcũng phải làm việc này thôi”, bức tranh trong đầu họ sẽ thật tẻ nhạt và u ám, và họ sẽ phản ứng lại theo đúng bức tranh đó. hãy hứa hẹn về thắng lợi để nhận được những ánh mắt sáng ngời đầy hi vọng và quyết tâm. Hãy hứa hẹn về thành công, bạn sẽ nhận được ủng hộ. Hãy xây những lâu đài chứ đừng bao giờ tự đào hố chôn mình.

HÃY NHÌN RA TRIỂN VỌNG TRONG TƯƠNG LAI, ĐỪNG NHÌN VÀO NHỮNG GÌ CÓ TRONG HIỆN TẠI

Những người dám nghĩ táo bạo đều có phẩm chất biết nhìn ra triển vọng trong tương lai, chứ không chỉ dừng lại ở những gì sẵn có trong hiện tại. Dưới đây là bốn ví dụ minh họa:

- *Điều gì mang lại giá trị cho bất động sản?* Bạn tôi, một nhà môi giới bất động sản vùng nông thôn. Anh ấy cho biết mỗi người trong chúng ta đều có thể làm được những điều lớn lao, nếu biết tự rèn luyện cho mình cách nhìn thấy tương lai từ những điều rất nhỏ hoặc thậm chí không có gì trong hiện tại.

Anh bạn tôi bắt đầu: “rất nhiều bất động sản ở vùng nông thôn của nước Mỹ đang bị lãng quên. Chúng không còn mấy hấp dẫn các nhà đầu tư nữa. Nhưng tôi vẫn thành công vì tôi không bán cho khách hàng một trang trại như nó vốn có.

Khi triển khai các kế hoạch, tôi đều hướng tới một mục tiêu duy nhất là chỉ ra cho khách hàng thấy lợi ích mà trang trại đó sẽ mang lại trong tương lai. Nếu chỉ giới thiệu một cách đơn giản và chung chung như “Trang trại đó có XX mẫu đất trồng, XX mẫu đất rừng và chỉ cách thị trấn XX dặm” khách hàng sẽ không thích thú để đầu tư. Do đó, họ sẽ chẳng có động lực gì để mua nó cả. Nhưng nếu bạn đưa cho họ một kế hoạch cụ thể để phát triển trang trại thì họ sẽ bị thuyết phục ngay thôi. Đây! Để tôi nói rõ hơn cho anh hiểu nhé!”

Anh ấy rút ra một tập hồ sơ và nói: “Trang trại này mới được đưa vào danh sách thôi. Cũng giống rất nhiều những trang trại khác, nó cách trung tâm thành phố gần 43 dặm, ngôi nhà cực kỳ ọp ẹp, đất đai cũng bị bỏ hoang cả vài năm nay. Hãy xem tôi đã làm những gì nhé! Tuần trước tôi đã dành trọn hai ngày đến tận nơi quan sát, nghiên cứu kỹ lưỡng về trang trại. Tôi đã thị sát xung quanh khu đất ấy nhiều lần, đồng thời quan sát những trang trại xung quanh. Tôi cũng nghiên cứu về vị trí của trang trại, lưu ý tới những con đường cao tốc đã có và cả những con đường đang nằm trong quy hoạch. Tôi tự hỏi: “Vậy thì trang trại này thích hợp để làm gì nhỉ?”.

Tôi đã nghĩ tới ba khả năng. “Đây mời anh xem!”. Mỗi kế hoạch đều được đánh máy rất cẩn thận, chu đáo. Kế hoạch thứ nhất xét đến khả năng chuyển trang trại thành một trường đua ngựa. Trong bản kế hoạch ấy, anh đã phân tích tỉ mỉ và đánh giá tính khả thi của dự án: thành phố đang ngày càng phát triển, lượng người yêu thích những môn thể thao ngoài trời ngày càng tăng lên và họ cũng sẵn sàng dành thu nhập của mình để vui chơi giải trí, thêm nữa đường xá đi lại cũng thuận tiện. Ngoài ra anh còn đề cập đến chuyện làm thế nào nuôi dưỡng và bảo tồn một đàn ngựa đáng kể, đem lại doanh thu từ các cuộc đua. Toàn bộ ý tưởng về trường đua ngựa rất hoàn hảo và khả thi. Kế hoạch được soạn thảo rõ ràng, có tính thuyết phục cao đến mức tôi có thể “nhìn thấy” những chú ngựa đang chạy đua qua những rặng cây.

Tương tự nhà môi giới dám nghĩ dám làm này còn lên kế hoạch cụ thể cho hai ý tưởng khác nữa. Một là biến khu đất thành một trang trại trồng cây, và ý tưởng còn lại là biến thành một trang trại kết hợp giữa trồng cây và nuôi gia cầm.

“Khi nói chuyện với khách hàng tôi không bao giờ bảo họ nên mua trang trại mà họ đang thấy trước mắt. Tôi giúp họ nhìn thấy hình ảnh tương lai của một trang trại hái ra tiền, sau khi chỉ có những thay đổi cần thiết.

Không những bán được những trang trại trong thời gian ngắn, phương pháp bán hàng dựa trên triển vọng trong tương lai còn giúp tôi bán được chúng với mức giá cao hơn so với đối thủ cạnh tranh. Đương nhiên, so với việc chỉ nhận được một mảnh đất, khách hàng sẽ sẵn lòng trả nhiều tiền để mua đất cùng với một ý tưởng sáng tạo. Vì lẽ đó, ngày càng có nhiều người muốn gửi trang trại của họ nhờ tôi bán và hoa hồng của tôi trong mỗi cuộc giao dịch cũng tăng lên.”

Bài học ở đây là: *đừng nhìn mọi thứ như nó vốn có, mà hãy nhìn **như-nó- sẽ-trở-thành** trong tương lai. Khả năng hoạch định tương lai sẽ khiến mọi thứ có giá trị hơn. Một người dám suy nghĩ lớn lao sẽ luôn hình dung làm được những gì trong tương lai. Anh ta không bao giờ chùn bước trước những trở ngại hiện thời.*

- *giá trị của một khách hàng là bao nhiêu?* Trong một cuộc hội thảo các nhà quản lý kinh doanh, giám đốc một cửa hàng bách hóa đã phát biểu: “Các bạn có thể cho tôi là một người cổ hủ nhưng tôi luôn đồng tình với những ai tin rằng cách tốt nhất để kéo khách hàng quay lại cửa hàng mình chính là thái độ lịch sự, thân thiện, luôn tận tình phục vụ của nhân viên. Một ngày nọ khi đang đi dọc qua các gian hàng, tôi tình cờ nghe tiếng một nhân viên của mình to tiếng với khách hàng. Vị khách đó ngay lập tức giận dữ bỏ đi.

Lúc sau, tôi nghe anh chàng này nói với một nhân viên khác trong quầy: “Ông ta chỉ có vài đô la mà muốn tôi phải lục tung cả quầy lên để tìm thứ mà ông ta muốn. Tôi không việc gì phải làm thế cả. Ông ta không đáng để tôi làm như vậy!”.

Người quản lý kế tiếp: “Tôi bước đi nhưng trong đầu không ngừng nghĩ về câu chuyện vừa nghe được. Vấn đề thực sự nghiêm trọng khi nhân viên bán hàng của tôi lại nghĩ khách hàng chỉ đáng giá có vài đô la mà thôi. Ngay lập tức, tôi quyết định tìm cách thay đổi quan niệm này. Quay trở lại văn phòng, tôi gọi giám đốc nghiên cứu tới và bảo anh ta tìm hiểu xem năm ngoái một khách hàng trung bình chi bao nhiêu tiền để mua hàng của chúng tôi. Con số đưa ra của anh ta khiến ngay cả tôi cũng phải kinh ngạc. Theo sự tính toán rất cẩn thận của vị giám đốc nghiên cứu đó thì một người khách trung bình mỗi năm chi tới 362 đô la mua sắm tại cửa hàng.

Sau đó, tôi nhanh chóng triệu tập một cuộc họp toàn thể nhân viên phụ trách của các gian hàng, kể lại cho họ nghe sự việc đã diễn ra cũng như những thông tin tôi điều tra được. Tôi chỉ cho họ mỗi khách hàng thực sự đáng giá đến thế nào. Một khi tôi giúp nhân viên hiểu được rằng không thể đánh giá khách hàng thông qua một lần mua hàng riêng lẻ mà phải tính tới số tiền cả năm họ mua sắm ở cửa hàng, chắc chắn chất lượng phục vụ khách hàng sẽ được tăng lên”.

Điều mà vị giám đốc ấy đề cập tới cũng đúng với bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào khác. Khách hàng nếu quay trở lại mua sắm nhiều lần thì mới tạo ra lợi nhuận cho bạn. Thông thường trong những lần bán hàng đầu tiên, bạn sẽ chẳng hề thu được lãi. Nhưng điều mà bạn chú ý xem xét là mức tiêu dùng tiềm năng của khách hàng, chứ không chỉ những gì mà họ mua hôm nay.

Tôn trọng khách hàng chính là bí quyết để họ trở thành những vị khách hào phóng, trung thành với cửa hàng. Ngược lại, đánh giá thấp khách hàng sẽ khiến họ không bao giờ trở lại. Một trong những sinh viên của tôi đã kể về một tình huống tương tự xảy ra với anh ta tại một quán ăn tự chọn, giải thích tại sao anh ta không bao giờ quay lại quán ăn đó nữa.

Anh chàng bắt đầu: “Một ngày nọ, tôi quyết định thử dùng bữa tại một quán ăn mới khai trương được vài tuần. Thật tình lúc đó tôi cũng chẳng dư dả gì, vì thế tôi phải tính toán thật kỹ trước khi quyết định chọn món ăn. Khi đi qua khu vực bày bán thịt, tôi trông thấy món gà tây khá ngon mà giá lại chỉ có 39 xu, nên tôi quyết định mua.

Khi đến quầy tính tiền, cô nhân viên nhìn vào khay thức ăn của tôi và nói ‘1 đồng 9 xu’. Tôi lịch sự mời cô ta kiểm tra lại, vì theo sự tính nhẩm của tôi, giá của tất cả những món tôi lấy chỉ 99 xu mà thôi. Cô ta nhìn tôi khinh khỉnh và miễn cưỡng kiểm tra lại lần nữa. Hóa ra 10 xu tăng thêm ấy là ở món gà tây. Cô ta tính món đó 49 xu thay vì 39 xu. Điều đó làm cô ta phát điên lên, “Tôi không quan tâm cái bảng đó viết gì. Món đó giá 49 xu. Anh nhìn đi, bảng giá của hôm nay đây. Chắc chắn ai đó đã để sai rồi. Anh phải trả 49 xu!”.

Tôi cố gắng giải thích cho cô ta hiểu rằng lý do duy nhất tôi chọn món gà tây vì nó có giá 39 xu. Nếu nó được ghi 49 xu thì tôi đã lấy món khác rồi.

Cô ta đáp lại, “Tôi không quan tâm! Anh phải trả 49 xu, thế thôi!” . Cuối cùng, tôi trả đủ số tiền đó vì tôi không muốn tiếp tục tranh cãi với cô ta. Tôi sẽ không bao giờ trở lại đó nữa. Trung bình mỗi năm, tôi bỏ ra khoảng 250 đô la để ăn trưa, nhưng cửa hàng đó sẽ không nhận được một xu nào trong số tiền này”.

Đó là một ví dụ nhỏ cho những gì tôi đã nói ở trên. Cô nhân viên ấy chỉ nhìn thấy mười xu chênh lệch nhỏ bé mà không thấy được 250 đô la đầy tiềm năng.

- *Câu chuyện về anh chàng giao sữa thiện cận.* Thật lạ lùng là có một anh chàng không biết nhìn xa trông rộng một chút nào. Cách đây vài năm, một hôm có anh chàng giao sữa đến gõ cửa nhà tôi, khẩn khoản nài xin tôi mua sữa của anh ta. Tôi đã cố gắng giải thích là tôi đã đặt mua sữa của một công ty giao sữa tận nhà và chúng tôi không có gì phàn nàn về dịch vụ đó cả. Tôi gợi ý anh ta hãy sang nhà hàng xóm thuyết phục quý bà đó xem sao.

Anh ta đáp lại: “Tôi đã nói chuyện với bà ấy rồi nhưng nhu cầu của bà ấy quá ít. Hai ngày họ mới dùng hết một lít sữa, chẳng đáng để tôi mất công dừng lại mời bà ta mua hàng.”

“Có lẽ vậy” – tôi nói. “Nhưng khi nói chuyện với bà ấy, anh có biết là nhu cầu mua sữa của họ sẽ tăng đáng kể trong tháng tới hay không? Gia đình họ sẽ có thêm những thành viên mới, nhu cầu tiêu thụ của họ sẽ lớn hơn.”

Người thanh niên trẻ xững lại trong giây lát như thể vừa bị ai đó đánh vào đầu vậy. Rồi anh ta nói: “Sao tôi có thể suy nghĩ thiện cận đến như thế nhỉ?”

Giờ đây gia đình hai-ngày-mới-dùng-một-lít-sữa ấy mua đến hơn 4 lít sữa một ngày, từ một người giao sữa có tầm nhìn xa hơn. Cậu con lớn nhà đó nay đã có thêm hai em trai, một em gái và nghe nói là họ còn sắp chào đón thêm một thành viên mới nữa cơ.

Các bạn thấy đấy, chúng ta có thể thiện cận tới mức nào? Hãy tập nhìn thấy những triển vọng trong tương lai, chứ đừng có chỉ thấy những gì có ở trong hiện tại.

Ở trường Jimi là một đứa bé không những chậm hiểu mà còn hỗn xược, thô lỗ, cộc cằn. Nếu như các giáo viên chỉ nhìn thấy một Jimi khó dạy, chắc chắn họ sẽ chẳng giúp ích được gì cho quá trình phát triển của cậu bé cả. Nhưng nếu họ nhận ra Jimi vẫn có thể thay đổi, trở thành một công dân tốt sau này, chắc chắn họ sẽ tìm được cách để dạy dỗ cậu bé đạt được những tiến bộ.

Tương tự như thế, đa phần mọi người khi lái xe ngang qua những ngôi nhà ổ chuột, họ chỉ nhìn thấy những kẻ lưu manh, nguy hiểm, nghiện ngập. Nhưng một số người giàu tâm huyết thì lại nhận ra nhiều điều tích cực hơn ở những khu phố này-với không ít số phận khát khao hoàn lương. Chính vì nhìn thấy triển vọng tích cực ấy, nhiều nhà hảo tâm đã vào cuộc để giúp không ít những kẻ kém may mắn tái hòa nhập thành công với cộng đồng.

- *Điều gì quyết định giá trị con người bạn?* Vài tuần trước sau khi tôi kết thúc bài giảng của mình, một chàng trai đã đến gặp và xin nói chuyện với tôi trong vài phút. Anh chàng khoảng 26 tuổi, từng trải qua một tuổi thơ bất hạnh. không chỉ thế, trong những năm đầu trưởng thành, cậu ấy còn gặp phải phải hàng núi xui xẻo. Dù vậy, cậu đang cố gắng nỗ lực hết mình cho một tương lai tốt đẹp hơn.

Tôi đang nhanh chóng “bắt mạch” vấn đề của cậu ấy. Cuộc trao đổi chuyển sang chủ đề: những người chỉ có ít ỏi tài sản trong tay nên hướng đến tương lai như thế nào. Và những gì cậu ấy kể chính là câu trả lời trực tiếp, rõ ràng nhất cho câu hỏi này.

“Tôi có không đến 200 đô la tiết kiệm trong ngân hàng. Công việc của một nhân viên thuế vụ chẳng đòi hỏi trách nhiệm gì cao lắm, và không mang lại cho tôi nhiều tiền. Tôi có chiếc xe chạy đã 4 năm nay, vợ tôi và tôi đang sống trong một căn hộ trên tầng hai chật hẹp, tù túng.

Nhưng, thưa giáo sư. Tôi đã quyết định là sẽ không bao giờ để những thứ đó cản bước tôi đi tới thành công.”

Đó quả thực là một câu nói rất thú vị, khiến tôi tò mò. Tôi đề nghị cậu ấy giải thích rõ hơn.

Cậu ấy trả lời: “Gần đây tôi tìm hiểu, phân tích những người xung quanh một cách khá kỹ càng để rồi nhận ra rằng những người có ít tài sản thường chỉ nhìn thấy những thứ mà hiện tại họ đang có. Họ không biết đến tương lai, mà chỉ nhìn thấy hiện tại khốn khổ của mình mà thôi.

Những người hàng xóm của tôi chẳng hạn. Anh ta không ngừng than vãn về công việc với mức lương bèo, về những ống nước đang bốc mùi, về sự may mắn mà những người khác có được, thậm chí về những hóa đơn khám sức khỏe định kỳ đang chồng chất trong nhà. Anh ta luôn tự nhủ ‘mình thật khốn khổ’. Ý nghĩ đó ám ảnh đến mức tuyệt vọng, anh ta khẳng khái cho rằng cuộc đời mình sẽ mãi khốn khổ. Anh ấy hành động như thể “bị tuyên án” phải chui rúc trong căn hộ tồi tàn ấy cả đời vậy.

Anh bạn trẻ đã kể rất thật lòng, và sau khi dừng lại suy ngẫm một lát, cậu ấy nói: “Nếu tôi cũng nhìn nhận bản thân mình đúng với những gì tôi đang có bây giờ, quả là không thể không thất vọng-một chiếc ô tô cũ, mức lương ít ỏi, căn hộ tuềnh toàng và đồ ăn chẳng ngon lành gì. Tất cả những gì tôi đang thấy đó là một thằng tôi tầm thường, và nếu nhụt chí thì tôi sẽ mãi là một người tầm thường suốt quãng đời còn lại mà thôi.

Nhưng tôi đã quyết định sẽ nhìn vào những gì mình có thể đạt được trong vài năm tới. Tôi thấy mình không hẳn là một anh nhân viên quèn mà có thể trở thành một giám đốc thành đạt. Căn hộ tồi tàn hiện nay sẽ phải chấm dứt, và tôi sẽ có một ngôi nhà khang trang ở vùng ngoại ô. Khi tôi nhìn mình theo cách đó, tôi khi nhìn mình theo cách đó, tôi trở nên tự tin và dám nghĩ lớn lao hơn. Anh biết không, tôi đã trải nghiệm rất nhiều thử thách, qua đó chứng minh tầm suy nghĩ táo bạo sẽ đem lại hiệu quả như thế nào.”

Đó chẳng là một phương thức tuyệt vời để tăng thêm giá trị của một con người hay sao? Chàng trai trẻ này đang trên con đường hướng tới một cuộc sống thực sự tốt đẹp. Anh ấy đã nắm bắt được một nguyên tắc thành công cơ bản: vấn đề không nằm ở hiện tại ta đang có những gì, mà quan trọng hơn là những gì ta muốn và sẽ đạt được trong tương lai.

Mọi người đánh giá chúng ta như thế nào phụ thuộc vào chúng chính giá trị mà chúng ta nhận thấy ở bản thân mình.

Dưới đây là những cách giúp bạn phát triển khả năng nhìn thấy những triển vọng trong tương lai, chứ không chỉ có những gì có sẵn trong hiện tại. Tôi gọi đó là những bài tập **“luyện kỹ năng tạo thêm giá trị”**.

- *Luyện kỹ năng tạo thêm giá trị cho mọi sự vật.* Hãy nhớ lại ví dụ về bất động sản. Tự hỏi bản thân mình: “tôi có thể làm nghề gì để ‘tăng thêm giá trị’ cho căn phòng, cho ngôi nhà này hay cho doanh nghiệp này?”. Hãy tìm kiếm những ý tưởng để mọi thứ trở nên có giá trị hơn. Bất cứ thứ gì-dù là một mảnh đất hoang, một ngôi nhà, hay một công ty-đều có giá trị tương thích với những ý tưởng sử dụng nó.

- *Luyện kỹ năng tạo thêm giá trị cho mọi người.* Khi bạn đạt được ngày càng nhiều thành công trong sự nghiệp, bạn sẽ phải quan tâm nhiều hơn tới việc “phát triển con người”. Hãy tự hỏi bản thân: “tôi có thể làm gì” để tạo thêm giá trị cho nhân viên của mình? Làm thế nào để giúp họ làm việc hiệu quả hơn?”. Hãy nhớ: để có thể phát huy hết khả năng của một người nào đó bạn thấy được những điểm mạnh nhất ở họ.

- *Luyện kỹ năng tạo thêm giá trị cho bản thân.* Mỗi ngày hãy tự trò chuyện với chính mình. Hãy tự hỏi: “Mình có thể làm gì để bản thân trở lên đáng giá hơn?”. Hãy nghĩ đến những gì mình có thể gặt hái được trong tương lai chứ không phải những thứ bạn có trong hiện tại. Rồi bạn sẽ sớm tìm ra cách để phát huy những khả năng tiềm tàng của mình. Hãy thử rồi bạn sẽ thấy ngay hiệu quả.

Tôi có một người bạn từng là giám đốc một nhà máy in với 60 công nhân. Hiện nay ông ấy đã nghỉ hưu. Một lần, ông kể lại việc ông đã tìm thấy người kế nghiệp của mình như thế nào.

Người bạn tôi bắt đầu: “5 năm trước, tôi cần tuyển một nhân viên phụ trách về kế toán và đảm đương các công việc văn phòng ở công ty. Tôi đã chọn được Harry. Dù cậu ấy mới 26 tuổi và không có kinh nghiệm gì về kinh doanh trong ngành in cả, nhưng hồ sơ của Harry cho biết cậu ấy là một kế toán giỏi. Khi về nghỉ hưu cách đây một năm rưỡi, tôi đã bỏ nhiệm vụ cậu ấy làm chủ tịch kiêm tổng giám đốc nhà máy.

Mỗi khi nhìn lại, tôi đều thấy Harry nổi trội hơn mọi người ở một điểm. Đó là cậu ấy không chịu dừng lại ở công việc của một kế toán kiểm tra hay lưu trữ số liệu, mà luôn chủ động tham gia vào mọi việc của công ty hết sức nhiệt tình, chân thành. Bất cứ khi nào có cơ hội giúp đỡ những đồng nghiệp khác, cậu ấy đều không ngần ngại làm ngay.

Trong năm đầu tiên Harry làm việc cho tôi, một vài nhân viên đã bỏ đi. Một hôm, cậu ấy đến gặp tôi, trình bày kế hoạch tăng thêm phụ cấp cho các nhân viên – với lời hứa khoản chi đó sẽ không làm giảm doanh thu của công ty. Và kế hoạch đó đã thành công.

Harry giúp đỡ mọi người trong cả công ty, chứ không chỉ riêng bộ phận của cậu ấy. Harry tiến hành một nghiên cứu chi tiết về chi phí của khâu sản xuất, sau đó thuyết phục tôi bỏ ra 30.000 đô la để mua một dây chuyền thiết bị mới – mà theo Harry, đó sẽ là một khoản đầu tư hiệu quả. Một lần nọ, khi chúng tôi gặp khó khăn trong kinh doanh, Harry đã đến gặp từng giám đốc bán hàng và nói: “Tôi không biết nhiều lắm về việc bán hàng của công ty, nhưng hãy cho phép tôi cùng tháo gỡ”. Cậu ấy đưa ra nhiều sáng kiến giúp mọi việc trơn tru hơn.

Mỗi khi có một nhân viên mới vào làm, cậu ấy luôn sẵn sàng giúp họ cảm thấy thoải mái hơn. Harry thực sự quan tâm đến từng phòng ban, từng con người ở nhà máy.

Vì vậy, thật dễ hiểu, cậu ấy là người duy nhất có thể thay tôi đảm đương công việc khi tôi nghỉ hưu.”

“Nhưng đừng hiểu lầm nhé”, người bạn của tôi nói tiếp. “Harry không hề ra vẻ thể hiện bản thân trước mặt tôi chút nào cả. Cậu ấy không phải là một kẻ lảng tránh, việc gì cũng xen vào. Cậu ấy không tranh luận với thái độ tiêu cực, không nói xấu sau lưng và không bao giờ tỏ thái độ “chỉ tay năm ngón” với người khác. Đơn giản là cậu ấy chỉ muốn giúp đỡ mọi người, chỉ muốn được làm hết sức mình – như thế mọi thứ ở công ty đều có tác động sâu sắc đến bản thân mình. Harry đã coi mọi việc ở công ty là việc của mình.”

Tất cả chúng ta đều có thể học hỏi nhiều điều về câu chuyện của Harry. Quan niệm “Tôi đang làm việc của mình, và thế là đủ” bộc lộ một mối suy nghĩ rất nhỏ nhen, tiêu cực. Trái lại, những người dám nghĩ lớn thì luôn hòa mình vào tập thể. Dù thành công hay thất bại, đó cũng là kết quả của cả tập thể, chứ không của riêng ai. Họ giúp đỡ người khác bằng mọi cách có thể, ngay cả khi họ không được đền đáp hay trả công gì cả. Một người luôn thờ ơ với những gì xảy ra bên ngoài phòng ban của mình, với lập luận “À, đó không phải việc của tôi, hãy để người khác tự giải quyết đi”, người đó sẽ không bao giờ có được phẩm chất mà những người ở vị trí lãnh đạo cao nhất cần phải có.

Hãy tập luyện để trở thành một người dám nghĩ dám làm. Hãy xem lợi ích của công ty là lợi ích của chính mình. Có thể chỉ có vài người trong các công ty lớn gấn bó một cách chân thành và không vụ lợi với mọi việc

diễn ra trong công ty mình. Nhưng cũng vì lẽ đó mà chỉ một số ít người này mới được coi là người có tầm suy nghĩ lớn lao sâu rộng. Cuối cùng, cũng chính họ mới là những người nhận được phần thưởng xứng đáng nhất: công việc với trách nhiệm cao nhất, đồng nghĩa với mức lương cao nhất.

Để nghĩ lớn, bạn cần thiết bỏ qua những điều nhỏ nhất không đáng lưu tâm. Đã có nhiều, rất nhiều người đầy tiềm năng thành công nhưng bị chi phối bởi lối suy nghĩ nhỏ nhen, hẹp hòi, làm cản trở bước tiến đến thành công của mình. Hãy áp dụng ba phương pháp sau để nhắc nhở bản thân, mỗi khi bạn vướng phải những điều nhỏ nhất:

- *Luôn tập trung vào mục tiêu quan trọng nhất.* Có lẽ không ít lần chúng ta cũng đã hành động/ xử sự như một nhân viên bán hàng kém năng lực, khi không bán được hàng cố bào chữa: “Vâng, nhưng lỗi là do khách hàng, tôi đã cố gắng làm tất cả mọi thứ rồi”. Trong bán hàng, mục tiêu hàng đầu là bán được hàng chứ không phải tranh cãi ai đúng ai sai.

Cũng như hôn nhân, mục tiêu hàng đầu là sự hòa thuận, hạnh phúc, êm ấm, chứ không phải cố giành phần thắng bằng mọi giá trong các cuộc tranh cãi để rồi sau đó lại nuối: “Lẽ ra em/anh nên nói với anh/ em như thế”.

Trong mối quan hệ với nhân viên, mục tiêu hàng đầu của các nhà quản lý là phát huy triệt để mọi khả năng tiềm tàng trong họ, chứ không phải suy xét những lỗi nhỏ nhất, thường ngày.

Trong quan hệ với hàng xóm láng giềng, mục tiêu hàng đầu là sự tôn trọng lẫn nhau và tình cảm lâu dài, thân thiết, chứ không phải chờ cơ hội để nhốt con chó nhà anh ta lại vì nó cứ sủa ầm ĩ vào ban đêm.

Nói theo ngôn ngữ quân sự, thua trong một trận đánh nhỏ nhưng thắng cả cuộc chiến tốt hơn nhiều việc chiến thắng một trận nhỏ nhưng thất bại toàn cục.

Hãy luôn hướng tâm trí mình đến những mục tiêu to lớn, tối hậu.

- *Hãy tự hỏi: “Điều đó có thực sự nghiêm trọng như vậy không?”.* Trước khi tức giận, gắt gỏng, hãy tự hỏi: “Điều đó có nghiêm trọng đến mức mình phải làm ầm ĩ lên như vậy không?”. Đây là cách tốt nhất giúp bạn tránh khỏi thất vọng với những điều nhỏ nhất, không vừa ý trong cuộc sống. 90% những cuộc cãi vã, xung đột sẽ không xảy ra nếu chúng ta nếu chúng ta biết đặt câu hỏi trước hàng loạt tình huống khó chịu “Liệu điều đó có thực sự nghiêm trọng không?”

- *Đừng rơi vào vòng luẩn quẩn của những điều tầm thường.* Trong khi diễn thuyết, giải quyết một vấn đề hay trao đổi công việc với nhân viên, hãy nghĩ tới những điều quan trọng để làm nên sự khác biệt. Đừng để bị nhấn chìm bởi những điều vụn vặt, tầm thường. Hãy chỉ tập trung vào những điều quan trọng nhất mà thôi.

TRẮC NGHIỆM TẦM SUY NGHĨ CỦA BẠN

Trong bảng trắc nghiệm dưới đây, cột bên trái liệt kê một số tình huống thường xảy ra trong cuộc sống. Cột giữa và bên phải là hai cách ứng xử khác nhau mà những người có suy nghĩ vụn vặt và những người có suy nghĩ lớn thường áp dụng trong cùng một tình huống. Bạn cũng thử kiểm tra, rồi sau đó hãy quyết định cái gì sẽ giúp bạn đạt được những điều mong muốn.

Hai cách ứng xử hoàn toàn khác nhau trong cùng một tình huống. Quyền lựa chọn nằm ở bạn.

TÌNH HUỐNG	CÁCH ỨNG XỬ CỦA NGƯỜI CÓ SUY NGHĨ VỤN	CÁCH ỨNG XỬ CỦA NGƯỜI
------------	---------------------------------------	-----------------------

	VẬT	CÓ SUY NGHĨ LỚN
<ul style="list-style-type: none"> • Vấn đề tài chính • Giao tiếp • Sự tiến bộ • Tương lai • Công việc • Sự cạnh tranh • Mục tiêu • Tầm nhìn • Bạn bè • Sai lầm 	<ul style="list-style-type: none"> • Tìm cách tăng thu nhập thông qua cắt giảm chi tiêu. • Luôn nhắc đến những điều không tốt về bạn bè, công ty, về đối thủ cạnh tranh. • Chỉ nghĩ đến sự thụt lùi hoặc tự trấn an tình trạng hiện giờ là tốt nhất rồi. • Nhìn thấy một tương lai hoàn toàn bất lợi, khó khăn. • Tìm mọi cách trốn tránh công việc. • Cạnh tranh với những đối thủ bình thường. • Chỉ đặt ra những mục tiêu nhỏ. • Chỉ thấy những cái lợi trước mắt. • Luôn giao du với những kẻ có suy nghĩ hẹp hòi. • Phóng đại những sai sót vặt vãnh. Chuyện bé xé ra to. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tìm cách tăng thu nhập bằng cách làm việc nhiều hơn, hay bán được nhiều hàng hơn. • Luôn nói về những phẩm chất tốt đẹp của bạn bè, công ty, thậm chí cả đối thủ cạnh tranh. • Tin tưởng vào sự thành công và phát triển. • Nhìn thấy một tương lai đầy hứa hẹn. • Tìm cách để được làm nhiều việc hơn, và giúp đỡ người khác. • Cố gắng hết sức để cạnh tranh với những đối thủ tầm cỡ nhất. • Đặt ra những mục tiêu lớn. • Biết chuẩn bị cho mục tiêu lâu dài. • Bao giờ cũng có những người bạn với ý tưởng lớn lao, cầu tiến. • Bỏ qua những lỗi lầm không gây hậu quả nghiêm trọng.

NHỮNG ĐIỀU SAU ĐÂY CÓ THỂ GIÚP BẠN DÁM

NGHĨ LỚN

Đừng tự hạ thấp bản thân mình. Nỗ lực vượt qua mặc cảm, tự ti. Hãy trân trọng những phẩm chất đáng quý của bạn. Bạn đáng giá hơn bạn nghĩ rất nhiều.

Sử dụng những từ ngữ của người dám nghĩ lớn. Luôn luôn sử dụng những từ ngữ tươi sáng, mang tính khuyến khích, động viên mạnh mẽ. Hãy sử dụng những từ ngữ hứa hẹn chiến thắng, hy vọng, hạnh phúc, ước mơ, tránh xa những từ ngữ mang lại hình ảnh tiêu cực, thất bại khổ đau.

Mở rộng tầm nhìn của bạn. Hãy nhìn ra những triển vọng trong tương lai. Rèn luyện những cách thức tạo thêm giá trị cho mọi vật, mọi người và cho chính bản thân.

Có cái nhìn lạc quan về công việc hiện tại. Hãy nghĩ và tin rằng công việc hiện tại của bạn rất quan trọng. Những bước thăng tiến tiếp theo của bạn phụ thuộc chủ yếu vào cách bạn nghĩ về công việc hiện tại của mình như thế nào.

Hãy bỏ qua những thứ nhỏ nhặt tầm thường. Dồn sự chú tâm của bạn vào những mục tiêu lớn. Mỗi khi vướng vào những suy nghĩ hẹp hòi, bạn hãy tự hỏi: “Điều này có thực nghiêm trọng đến thế hay không?”

Hãy trở nên vĩ đại bằng cách dám nghĩ lớn!

Chương 5

Suy nghĩ và mơ ước sáng tạo



Trước tiên, bạn hãy xóa bỏ quan niệm sai lầm thường thấy về ý nghĩa của "suy nghĩ sáng tạo". Dù thiếu lô-gic, nhưng nhiều người vẫn cho rằng chỉ những công việc liên quan đến các ngành khoa học công nghệ, văn học nghệ thuật mới có sự sáng tạo. Đa phần mọi người đều đánh đồng suy nghĩ sáng tạo với những điều như khám phá ra điện tìm ra vắc xin ngừa bại liệt viết một cuốn tiểu thuyết hoặc phát minh ra ti vi màu.

Tất nhiên những thành quả nói trên là kết quả của suy nghĩ sáng tạo. Cũng như mỗi bước tiến của con người trong công cuộc chinh phục không gian chính là hệ quả của suy nghĩ sáng tạo và còn nhiều điều khác nữa. Những suy nghĩ sáng tạo không chỉ giới hạn trong một số nghề nghiệp nhất định hay chỉ cỡ những người đặc biệt thông minh.

Thực chất của suy nghĩ sáng tạo là gì?

Một gia đình có thu nhập thấp nhưng biết tìm ra cách để con trai họ được theo học tại một trường đại học hàng đầu. Đó chính là suy nghĩ sáng tạo.

Một gia đình biết cải biến lô đất xấu nhất phố thành một trong những nơi đẹp nhất. Đó chính là suy nghĩ sáng tạo.

Một mục sư thành công trong kế hoạch lôi kéo số tín đồ đến nhà thờ nghe giảng đạo tăng gấp đôi. Đó chính là suy nghĩ sáng tạo.

Tìm ra cách để đơn giản hóa việc lưu trữ hồ sơ, bán được hàng cho những khách hàng khó tính, giao những công việc hữu ích và lí thú cho lũ trẻ, khơi dậy niềm đam mê làm việc ở các nhân viên hoặc ngăn cản một cuộc tranh luận nảy lửa nhưng vô bổ-tất cả đều là những ví dụ cụ thể của sự suy nghĩ sáng tạo mà ta thấy được trong cuộc sống thường ngày.

Suy nghĩ sáng tạo hiểu một cách đơn giản nằm ở chỗ bạn tìm ra những cách thức mới mẻ, hợp lí và tiến bộ hơn để giải quyết một công việc nào đó. Khi bạn tìm ra những con đường mới để giải quyết mọi việc hiệu quả hơn dù trong gia đình, tại công sở hay ngoài xã hội, đó chính là phần thưởng cho sự thành công! Nào, hãy cùng xem chúng ta có thể làm gì để củng cố và phát triển khả năng suy nghĩ sáng tạo của mình.

Bước 1: tin rằng mọi việc đều có cách giải quyết!

Dưới đây là một nguyên tắc cơ bản: để làm được bất cứ việc gì, trước tiên bạn phải tin việc đó có thể thực hiện được. Niềm tin “phát hiện cách giải quyết cho mọi vấn đề” sẽ tạo động lực cho trí não hoạt động, tìm ra hướng xử lý đúng đắn.

Trong các khóa đào tạo, tôi thường hỏi học viên: “có bao nhiêu bạn ở đây tin rằng chúng ta có thể xóa sạch các nhà tù trong vòng ba mươi năm tới?”.

Lúc nào cũng vậy, họ đều tỏ ra lúng túng ngơ ngác, không biết mình có nghe nhầm hay không, thậm chí phân vân phải chăng đầu óc tôi có “vấn đề”? Sau khi ngưng một lát, tôi hỏi lại: “có bao nhiêu bạn ở đây tin rằng chúng ta có thể xóa sạch các nhà tù trong vòng ba mươi năm tới?”.

Đến khi biết chắc tôi đề cập đến chủ đề này một cách nghiêm túc, vthể nào cũng có người lên tiếng chế nhạo; “có phải ông muốn thả tất cả những tên trộm cắp, giết người hay hiếp giâm để chúng được tự do đi lại ngoài phố? Tại sao lại làm như vậy, rồi sẽ không ai trong chúng ta được an toàn cả. Không, chúng ta cần phải có nhà tù”.

Sau đó nhiều người khác nhao nhao phụ họa:

- Mọi trật tự sẽ bị xáo trộn nếu chúng ta không có nhà tù!
- Có một số người bẩm sinh đã mang mầm tội ác!
- Thậm chí chúng ta còn cần phải xây dựng nhiều nhà tù hơn nữa.
- Ông đã đọc mầu tin về vụ giết người trên báo sáng nay chưa?

Và rồi nhóm học viên đó tiếp tục đưa ra hàng loạt lí do chính đáng để chứng minh rằng chúng ta cần duy trì hệ thống nhà tù để giam giữ tội phạm. Thậm chí một bạn còn đưa ra lí do cần có nhà tù để lực lượng cảnh sát và cai ngục còn có việc để làm.

Tôi dành ra gần mười phút cho nhóm học viên đó “chứng minh” tại sao chúng ta không thể xóa bỏ nhà tù, rồi tôi nói: “Nào bây giờ tôi sẽ giải thích vì sao trong buổi học hôm nay, tôi lại muốn đề cập đến chủ đề xóa bỏ trại giam.

Mỗi người trong các bạn đều đã đưa ra khá nhiều lí do biện luận cho sự tồn tại của trại giam. Vậy các bạn có thể giúp tôi một việc được không? Các bạn hãy dành ra vài phút để tưởng tượng các trại giam biến mất, được chứ?”.

Sau khi đã nắn nót tinh thần của cuộc thử nghiệm, cả nhóm đồng tình:”Được chúng tôi sẽ thử xem sa, nhưng chỉ cho vui thôi nhé”. Sau đó tôi hỏi:”Bây giờ sẽ giả định chúng ta có thể xóa sạch các nhà tù.vậy chúng ta nên bắt đầu từ việc gì?”.

Lúc đầu chỉ có một vài ý tưởng được đưa ra. Một người đề đặt nêu ý kiến;

-Tôi nghĩ phạm tội sẽ được giảm bớt, nếu thành lập nhiều hơn các trung tâm hướng đạo cho thanh thiếu niên.

Nhóm học viên khoảng mười phút trước đó còn kịch liệt phản đối dần dần trở nên hào hứng thực sự trước chủ đề hấp dẫn, đầy thách thức này.

-Hãy làm việc nhiều hơn nữa để xóa dới giảm nghèo. Đa phần các hành vi phạm tội đều bắt nguồn từ tình trạng thu nhập thấp mà ra.

-Hãy tiến hành các cuộc điều tra nhằm phát hiện những đối tượng tội phạm tiềm năng, qua đó đưa ra biện pháp ngăn chặn kịp thời.

- hãy nâng cao hơn nữa hiệu quả của công tác truyền thông phòng chống tội phạm.

- Đào tạo thêm đội ngũ thi hành pháp luật, với nhiều hình thức cải tổ tích cực.

Đây chỉ là một vài trong số gần một trăm ý tưởng học viên đưa ra nhằm thực hiện mục tiêu xóa bỏ nhà tù. Điều này chứng minh một nguyên tắc: khi bạn đã xác định tin một vấn đề nào đó cần phải được giải quyết, lúc ấy bạn sẽ “vắt óc” để tìm ra cách giải quyết!

Cuộc thử nghiệm trên nhằm chỉ ra một luận điểm duy nhất; nếu bạn nghĩ một việc gì đó là không thể, trí óc bạn sẽ hoạt động để chứng minh điều đó quả nhiên là không thể. Nhưng khi bạn thực sự tin rằng một việc nào đó có thể giải quyết được, trí óc bạn sẽ làm việc để giúp tìm ra cách thức giải quyết.

Bước 2: trí óc sẽ mở ra một con đường nếu bạn đặt niềm tin.

Khoảng hơn hai năm trước, một anh bạn trẻ nhờ tôi tìm giúp một công việc có triển vọng hơn. Lúc bấy giờ anh ta đang là thư kí của một phòng tín dụng trong một công ti giao nhận hàng qua bưu điện, anh ta than thở tương lai sẽ chẳng đi đến đâu cả nếu cứ tiếp tục làm công việc đó. Chúng tôi thảo luận về những thành quả mà anh đã đạt được trước đó, về công việc mà anh ta thực sự muốn làm. Sau khi hiểu thêm đôi chút về anh ta, tôi nói: “tôi thực sự rất ngưỡng mộ chí tiến thủ của anh ta khi muốn tìm một công việc tốt hơn, với những trách nhiệm cao hơn. Nhưng phải nói thật, nếu muốn bắt đầu trong lĩnh vực mà anh ta ưa thích thì anh phải có bằng đại học. Nhưng anh cho biết chỉ mới theo học được ba học kì. Vậy anh nên học cho xong đã, nếu anh học cả trong hè thì anh chỉ mất khoảng hai năm mà thôi. Một khi đã tốt nghiệp đại học tôi tin anh sẽ có được công việc như ý tại một công ti mà anh mong muốn”.

Anh ta đáp lại; “tôi biết việc lấy được tấm bằng đại học sẽ giúp ích cho tôi rất nhiều. Nhưng tôi không thể quay lại trường để học tiếp được”.

Tôi ngạc nhiên hỏi; “Không thể? Tại sao vậy?”

Anh ta kể; “vì hiện nay tôi đã 24 tuổi rồi, và chỉ vài tháng nữa thôi là vợ chồng tôi sẽ có cháu thứ hai. Cuộc sống gia đình khá chật vật với khoản tiền lương ít ỏi mà tôi kiếm được. Bởi vậy, tôi chẳng còn thời gian để học vì còn phải lo đi làm kiếm tiền. Thực sự, đối với tôi, việc quay trở lại học tiếp là không thể”.

Người đàn ông trẻ này đã tự thuyết phục mình không thể nào học nốt đại học.

Tôi nói với anh ta; “nếu anh nghĩ mình không có điều kiện học tiếp thì việc đó sẽ trở thành không thể. Nhưng chỉ cần anh tin mình có thể quay lại trường học, khi đó tự khắc anh sẽ tìm ra cách để vừa đi học mà vẫn bảo đảm công việc hiện giờ.

Nào, bây giờ tôi muốn anh làm việc này. Hãy quyết định dứt khoát sẽ quay lại học nốt đại học. Hãy chú tâm vào mỗi suy nghĩ đó thôi, hãy để ý tưởng đó điều khiển trí óc của anh. Hãy nghĩ, nghĩ thật nhiều, thật kĩ xem mình nên làm cách nào để vừa học vừa giúp đỡ được cho gia đình. Vài tuần nữa hãy quay lại đây, và cho tôi biết anh đã suy nghĩ ra sao nhé”.

Hai tuần sau, anh bạn trẻ đó quay lại tìm tôi .

“tôi đã nghĩ rất nhiều về những điều ông nói. Tôi đã quyết định mình dứt khoát phải đi học lại. Tôi chưa xem xét mọi khía cạnh của vấn đề, nhưng chắc chắn tôi sẽ tìm ra được một giải pháp hợp lý.”

Và anh ấy đã làm được.

Anh ấy đã xin được học bổng của một công ti thương mại. Với khoản học bổng ấy, anh không phải lo đến học phí, sách vở tài liệu và các chi phí linh tinh khác. Anh ấy sắp xếp lịch làm việc để vẫn có thể đến lớp đầy đủ. Sự nhiệt tình cùng với lời hứa sẽ tạo nên một cuộc sống tốt đẹp hơn đã giúp anh ấy có được sự ủng hộ hết mình từ vợ và gia đình. Họ đã cùng nhau sắp xếp thời gian và chi dùng tiền bạc một cách hiệu quả nhất.

Tháng trước, anh ấy đã nhận bằng tốt nghiệp. Ngay ngày hôm sau, anh ấy được nhận, với vị trí quản lý tại một tập đoàn lớn.

Đúng vậy đây, có chí thì nên!

Bước 3: tin rằng mọi việc đều có thể giải quyết!

Đó là yếu tố cơ bản dẫn đến những suy nghĩ sáng tạo. Sau đây là một số gợi ý giúp bạn phát triển khả năng suy nghĩ sáng tạo của mình, với niềm tin mạnh mẽ:

1. Hãy xóa bỏ hoàn toàn tư tưởng không thể trong suy nghĩ lẫn trong vốn từ vựng của mình. Không thể là một từ dẫn đến thất bại. “Suy nghĩ” điều này là không thể” sẽ kéo theo một chuỗi những suy nghĩ khác tương tự.

2. Hãy nghĩ đến một công việc thật đặc biệt mà bạn muốn làm từ lâu nhưng bạn nghĩ là không thể. Hãy thử liệt kê ra mọi lí lẽ để chứng tỏ bạn có thể làm được việc đó. Rất nhiều người trong chúng ta thường tự bỏ qua ước mơ của bản thân, chỉ vì quá tập trung vào những lí do không thể, trong khi điều kiện duy nhất cần làm là chú tâm vào những lí do có thể”!

Gần đây tôi đọc một bài báo viết rằng các tiểu bang ở Mỹ tập hợp quá nhiều hạt (một đơn vị hành chính thời xưa), đa phần ranh giới giữa các hạt được thiết lập từ nhiều thế kỉ trước, lúc chưa xuất hiện xe hơi, ngựa và xe ngựa trở thành phương tiện đi lại phổ biến nhất. Nhưng ngày nay, với sự xuất hiện của những con đường cao tốc và xe hơi tốc độ cao thì chẳng có lí do gì mà chúng ta không thể ghép ba hay bốn hạt trở thành một cả. Điều này sẽ giúp giảm thiểu những dịch vụ chồng chéo đồng nghĩa với việc người dân chỉ phải trả mức thuế thấp nhưng lại nhận được những dịch vụ tốt hơn trước.

Tác giả bài báo kể anh ta đã phỏng vấn 30 người để xem phản ứng của họ ra sao về ý tưởng trên. Kết quả là không một ai trong số 30 người tin vào tính khả thi của ý tưởng, mặc dù nếu thực hiện thì người dân sẽ có được những chính quyền địa phương điều hành tốt hơn, với ít chi phí hơn.

Đó là một minh chứng rõ ràng của lối suy nghĩ truyền thống. Trí não của những người quen nếp nghĩ truyền thống đã bị tê liệt từ lâu. Họ tự đưa ra lí do để bào chữa: “người ta đã làm như thế hàng trăm năm nay rồi, ắt hẳn là đúng đắn, chúng ta nên tiếp tục làm theo. Tại sao lại phải mạo hiểm thay đổi làm gì?”.

Những người “bình thường” mang tâm lí ngại thay đổi cũng vì thế họ ít khi đồng tình với sự tiến bộ. Rất nhiều người đã từng lên tiếng phản đối việc sử dụng xe hơi, họ muốn duy trì việc đi bộ hoặc cưỡi ngựa. Máy bay cũng từng vấp phải sự phản kháng quyết liệt tương tự, từ ý kiến cho rằng con người không có “quyền” xâm phạm vào khoảng không gian dành riêng cho các loài có cánh. Thậm chí cho đến bây giờ, vẫn còn nhiều người khẳng khái cho rằng loài người chẳng có việc gì để làm trong không gian cả.

Tiến sĩ Von Braun, một trong những chuyên gia nghiên cứu tên lửa hàng đầu, đã đưa ra lời giải thích cho kiểu suy nghĩ trên: “con người thuộc về bất cứ nơi nào họ muốn đến”.

Vào khoảng năm 1900, một vị giám đốc nợ đã đưa ra một nguyên tắc quản trị bán hàng được nhiều người biết đến thậm chí còn được ghi vào trong sách vở tài liệu ở các trường học. Nguyên tắc đó được phát biểu như sau: “chỉ có một cách tốt nhất để bán sản phẩm. Đó là hãy tìm ra cách tốt nhất và đừng bao giờ chệch hướng khỏi cách đó”.

Thật may mắn cho công ti do vị giám đốc cổ hủ này điều hành, các nhà lãnh đạo mới đã kịp thời thay thế ông ấy và đã cứu công ti khỏi phá sản.

Nguyên tắc trên thật tương phản với triết lí của Crawford H. Greenewalt, chủ tịch của E.I. du Pont de Nemours - một trong những công ti kinh doanh lớn nhất nước Mỹ. Trong một bài diễn thuyết tại trường đại học Colombia, Greenewalt nói: “có rất nhiều cách khác nhau để giải quyết tốt một vấn đề. Mỗi người khi được giao cùng một nhiệm vụ đều có cách riêng để hoàn thành tốt nhiệm vụ”.

Không cây nào có thể sinh trưởng được nếu bị vây quanh bởi băng đá. Nếu chúng ta để nếp nghĩ truyền thống làm đóng băng trí óc mình, những ý tưởng sáng tạo sẽ không thể nảy sinh được. Hãy tiến hành cuộc thử nghiệm sau đây càng sớm càng tốt. Hãy đưa ra một trong những ý tưởng dưới đây cho ai đó, và quan sát phản ứng của họ.

- Tư nhân hóa hệ thống bưu điện vốn là ngành độc quyền của chính phủ.
- Bầu cử tổng thống nên được tổ chức 2 hoặc 66 năm một lần chứ không phải 4 năm một lần như hiện nay.
- Giờ làm việc ở các công sở nên được điều chỉnh lại từ 13:00-20:00 giờ thay vì 8:00-17:00 giờ như hiện nay.
- Độ tuổi nghỉ hưu nên được tăng lên 70.

Những ý kiến nêu trên có hợp lí có tính thực tế hay không - chẳng phải là điều quan trọng. Điểm cốt yếu ở đây là việc mỗi người sẽ phản ứng trước những lời gợi ý đó ra sao. Nếu nghe xong ý tưởng đó, anh ta cười nhạo và chẳng thêm nghĩ đến nữa (95% mọi người sẽ cười), có lẽ anh ta thuộc tuýp người tuân phục nếp nghĩ truyền thống. Nhưng nếu người nào sẵn sàng đáp rằng: “thật là một ý tưởng thú vị”. Hãy nói cho tôi nghe thêm đi”, anh ta có thể là người giàu suy nghĩ sáng tạo.

Nếp nghĩ truyền thống là trở ngại đầu tiên đối với những ai muốn đi đến thành công bằng sự sáng tạo. Nếp nghĩ truyền thống làm đóng băng trí óc, cản trở sự tiến bộ, thậm chí ngăn cản bạn mở mang sức sáng tạo của mình.

Sau đây là 3 gợi ý để đánh bại sự suy nghĩ đóng băng:

- *Hãy luôn hoan nghênh và sẵn sàng lĩnh hội những ý tưởng mới.* Hãy loại bỏ lối suy nghĩ cản trở bạn như: “sẽ không hiệu quả đâu”, “sẽ không giải quyết được gì”, “vô ích thôi”, hay “thật là ngớ ngẩn”.

Một người bạn của tôi hiện đang giữ vị trí quan trọng trong một công ti bảo hiểm từng nói “tôi không nghĩ mình thông minh nhất trong kinh doanh”. Nhưng tôi tin mình là người có khả năng tiếp thu nhanh nhất trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm này. Tôi luôn cố gắng lắng nghe, thu nạp mọi ý kiến hay ho mà tôi chưa từng được nghe hay biết đến”.

- *Hãy luôn thử nghiệm những cái mới.* Hãy thử phá bỏ mọi thói quen thường ngày. Hãy thử vào một nhà hàng mới, đọc những cuốn sách mới, đi xem kịch tại các rạp mới, hãy làm quen với nhiều bạn mới. Hãy thử đi làm theo một lộ trình khác, thử đi nghỉ mát tại một địa điểm mới, hay thử làm một việc mới và khác lạ vào cuối tuần.

Nếu bạn làm việc trong lĩnh vực phân phối, hãy thử tìm hiểu các lĩnh vực khác như sản xuất, kế toán, tài chính... điều này sẽ giúp bạn có được cái nhìn toàn diện hơn, sẵn sàng cho những vị trí mới có trách nhiệm cao hơn.

- *Hãy luôn có trí tiến thủ,* đừng bao giờ thoái lui. Thay vì suy nghĩ “đây là cách mà chúng ta vẫn làm từ trước tới nay, vì thế chúng ta hãy cứ làm như thế thôi”, hãy nghĩ rằng “Tại sao chúng ta không thể làm tốt hơn những gì đang có?”. Hãy hướng về phía trước, hướng đến sự tiến bộ chứ không phải sự thụt lùi. Ngày trước bạn thường phải dậy từ 5h30 sáng để đi giao sữa hay giao báo, không có nghĩa là bây giờ bạn đòi hỏi lũ trẻ cũng phải làm đúng như thế.

Hãy tưởng tượng điều gì xảy ra với Tập đoàn xe Ford, nếu ban giám đốc tự cho phép mình quanh quẩn với ý nghĩ: “Năm nay chúng ta đã xây dựng được một nền tảng vô cùng vững chắc trong ngành công nghiệp xe hơi. Không thể nào có những bước tiến xa hơn thế. Vì thế những hoạt động thử nghiệm trong thiết kế, và lắp ráp phải vĩnh viễn chấm dứt”. Ngay cả một tập đoàn khổng lồ như tập đoàn xe Ford cũng sẽ som suy tàn nếu suy nghĩ theo cách này.

Những doanh nhân làm ăn phát đạt, thành công luôn trăn trở với những câu hỏi: “làm thế nào để nâng cao chất lượng dịch vụ? Có cách nào để làm tốt hơn bây giờ không?”

Con người không thể đạt được sự hoàn hảo tuyệt đối trong mọi việc, dù đó là việc nuôi dưỡng một đứa trẻ hay chế tạo, lắp ráp một tên lửa. Có nghĩa là không bao giờ và không thể đặt ra giới hạn cho những cải tiến. Những người thành công đều nhận hết được điều này, họ luôn nỗ lực để tìm ra những cách thức tốt hơn (Hãy chú ý rằng, những người thành đạt không bao giờ tự hỏi: “Mình có thể làm tốt hơn không?”, vì họ biết họ có thể. Điều mà họ bận tâm là: “Làm thế nào để rồi có thể làm tốt hơn?”).

Vài tháng trước, một sinh viên cũ của tôi đã khai trương cửa hàng thứ tư chuyên về đồ gia dụng, chỉ sau bốn năm lập nghiệp. Trong một quãng thời gian ngắn như vậy, thực sự là một kì tích với một cô gái trẻ khi số vốn ban đầu không quá 3500 đô la và phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các cửa hàng khác.

Trước ngày khai trương cửa hàng mới, tôi đã đến chúc mừng về thành quả to lớn mà cô ấy đã đạt được. Tôi hỏi bằng cách nào mà cô ấy có thể kinh doanh hiệu quả cả ba cửa hàng và đủ sức để mở cửa hàng thứ tư trong khi hầu hết các thương nhân khác phải xoay sở lắm mới tạo được hiệu quả cả ba cửa hàng.

Cô ấy thành thực trả lời: “Đúng là tôi đã làm việc rất chăm chỉ. Nhưng nếu chỉ thức khuya dậy sớm không thôi, tôi sẽ không đủ khả năng để kinh doanh cả bốn cửa hàng như thế này. Bởi vì hầu hết các thương nhân trong lĩnh vực này cũng làm việc chăm chỉ. Tôi nghĩ điều cốt yếu dẫn đến thành công nằm ở “Chương trình cải tiến” hàng tuần theo cách riêng của tôi.

Tôi hỏi: “Chương trình cải tiến hàng tuần ư? Nghe có vẻ thú vị đấy. Chương trình đó hoạt động ra sao?”.

“À, cũng không có gì phức tạp lắm đâu. Đó chỉ là một kế hoạch giúp tôi làm việc tốt hơn sau mỗi tuần. Để luôn suy nghĩ đúng hướng, tôi chia công việc thành bốn yếu tố cơ bản: khách hàng, nhân viên, hàng hóa và xúc tiến bán hàng. Trong suốt tuần làm việc, tôi chỉ ghi chép lại cá điểm cần lưu ý và các ý tưởng để cải thiện tình hình kinh doanh. Mỗi sáng thứ Hai hàng tuần tôi xem lại những ý kiến đã ghi chép trong tuần, tìm cách áp dụng những ý tưởng đó vào kinh doanh sao cho hiệu quả hơn.

Chương trình cải tiến hàng tuần đã mang lại hiệu quả, Bằng cách luôn đặt ra yêu cầu: “làm thế nào để mọi việc ngày càng tốt hơn?”. Rất hiếm có thứ Hai đầu tuần nào mà tôi không nghĩ ra một kế hoạch hay kỹ thuật mới khiến việc kinh doanh ngày càng được cải thiện hơn.

Tôi cũng đã học được một điều khác nữa để kinh doanh thành công mà bất cứ ai khi mới khởi nghiệp kinh doanh cũng nên biết.”

Tôi tò mò hỏi: “đó là gì vậy?”.

“Rất đơn giản, khi mới khởi sự kinh doanh, bạn không biết hết tất cả mọi thứ lắm, nhưng đó không phải là vấn đề quan trọng. Những gì bạn học được là cách thực hành, khi bắt tay vào làm, mới thực sự là yếu tố quyết định.”

Thành công lớn chỉ đến với những người không ngừng đặt ra những mục tiêu cao hơn cho mình và cộng sự, luôn tìm tòi những kế hoạch mới để tăng tính hiệu quả của công việc, để đạt được doanh thu cao hơn với chi phí thấp hơn, để làm được nhiều hơn mà chỉ tốn ít sức lực. Những người dẫn đầu luôn là những người tin tưởng tôi-có-thể-làm-tốt-hơn.

Tập đoàn General Electric đã đề ra cho mình một phương châm: “Luôn cải tiến là sản phẩm quan trọng nhất của chúng tôi”.

Triết lý tôi-có-thể-làm-tốt-hơn lại hiệu quả đáng kinh ngạc. Khi bạn tự hỏi: “Làm thế nào để tôi làm việc một cách tốt hơn?”, sức sáng tạo của bạn sẽ được khởi động và hàng loạt cách thức để xử lý công việc tốt hơn sẽ tự động xuất hiện.

Sau đây là một vài bài tập hàng ngày giúp bạn khám phá, khai thác sức mạnh của ý tưởng Tôi-có-thể-làm-tốt-hơn.

Mỗi ngày, trước khi bắt tay vào việc, hãy dành mười phút để nghĩ xem “Làm thế nào để hôm nay mình làm việc tốt hơn?”. Hãy tự hỏi mình “Mình sẽ làm gì để thúc đẩy tinh thần của các nhân viên hôm nay?”, “Mình nên dành những ưu đãi đặc biệt gì cho khách hàng?”, “Mình nâng cao hiệu quả làm việc của bản thân bằng cách nào đây?”/

Đó là một bài tập đơn giản, nhưng rất hiệu quả. Bạn cứ thử một lần, rồi bạn sẽ tìm ra vô vàn cách để đạt được những thành quả tốt hơn.

Hầu như lần nào vợ chồng tôi ngồi nói chuyện với vợ chồng S, câu chuyện cũng sẽ chuyển sang đề tài “những bà vợ đi làm”. Trước khi kết hôn, cô S từng đi làm vài năm và thực sự rất say mê công việc.

Nhưng sau khi kết hôn, cô ấy nghỉ hẳn ở nhà. Cô ấy giải thích “bây giờ tôi phải lo cho hai đứa nhỏ đang tuổi đến trường, phải chăm sóc nhà cửa, rồi phải chuẩn bị ba bữa ăn một ngày. Tôi chẳng còn thời gian để đi làm nữa”.

Rồi một buổi sáng Chủ nhật, cả gia đình nhà S gặp tai nạn giao thông. Cô S và lũ trẻ may mắn bị xây xước nhẹ, nhưng chồng cô bị thương nặng ở lưng khiến ông bị tàn tật vĩnh viễn. Lúc ấy, cô S không còn sự lựa chọn nào khác là phải đi làm trở lại để trang trải cuộc sống gia đình.

Vài tháng sau vụ tai nạn đó, chúng tôi gặp lại cô ấy. Chúng tôi rất ngạc nhiên khi nhận ra cô ấy đã có nhiều điều chỉnh bản thân để thích ứng với những trách nhiệm lớn hơn. Cô ấy nói: “Anh chị biết không, sáu tháng trước tôi chưa hề nghĩ gì đến một ngày nào đó tôi sẽ vừa làm việc cả ngày, vừa trông nom, chăm sóc gia đình chu đáo. Nhưng sau khi tại nạn xảy ra, tôi quyết tâm phải tìm được cách sắp xếp thời gian hợp lý. Hãy tin tôi đi, tôi đã phát

huy được hết năng lực của mình. Tôi nhận ra có những lúc tôi đã lãng phí thời gian để làm rất nhiều những thứ không cần thiết chút nào. Rồi tôi cũng hiểu, những đứa trẻ đã đủ lớn để có thể giúp tôi việc nhà, quan trọng hơn là chúng thực sự muốn đỡ đần cho mẹ. Tôi đã tìm ra hàng chục cách để tiết kiệm thời gian: ít đi picnic hơn, xem phim ít hơn, ít “buôn chuyện” qua điện thoại đi, nói chung là hạn chế bớt những việc giết thời gian như vậy”.

Chúng ta có thể rút ra một bài học từ câu chuyện này: **Khả năng là một trạng thái tinh thần.** Những điều chúng ta làm được lớn lao đến đâu phụ thuộc vào việc chúng ta tin tưởng bản thân mình đến mức nào. Khi dám tin mình có thể làm nhiều việc hơn nữa, trí óc sẽ sản sinh ra nhiều ý tưởng sáng tạo, dẫn đường cho ta đi tới thành quả tốt đẹp hơn.

Trong công việc, trong gia đình hay ngoài xã hội, thành công có được nhờ vào sự kết hợp của hai yếu tố: *hãy làm tốt hơn nữa những gì bạn làm* (nâng cao chất lượng công việc) và *hãy làm nhiều hơn nữa những gì bạn đang làm* (gia tăng khối lượng công việc).

Làm nhiều hơn và làm tốt hơn luôn mang lại cho bạn những phần thưởng xứng đáng.

Hãy áp dụng quy trình gồm hai bước sau:

- *Hãy hào hứng đón nhận mọi cơ hội* để có thể làm nhiều việc hơn. Khi bạn được yêu cầu đảm nhiệm thêm một nhiệm vụ khác nữa, đó chính là lời khen dành cho công việc bạn làm được thời gian qua. Khi dám chấp nhận những trách nhiệm lớn hơn, bạn đã tự khiến mình nổi trội hơn và đáng giá hơn so với những người khác. Khi hàng xóm nhờ bạn đại diện cho họ nêu ý kiến về một vấn đề nào đó, hãy đồng ý ngay. Rất có thể điều này sẽ giúp bạn trở thành một lãnh đạo khu phố.
- Tiếp đó, hãy tập trung vào vấn đề “Làm cách nào để cáng đáng nhiều công việc?” Những ý tưởng sáng tạo sẽ đến với bạn, có thể đó là sự sắp xếp và lên kế hoạch chu đáo hơn cho công việc hiện tại, có thể đó là phương pháp tiết kiệm thời gian hơn để xử lý những việc thường ngày, hoặc cũng có thể là gộp những công việc không mấy quan trọng vào cùng một lúc... Nhưng, hãy cho phép tôi nhắc lại một lần nữa, những giải pháp để bạn điều tiết thời gian làm việc sẽ sớm xuất hiện thôi.

Từ trước đến nay, tôi vẫn luôn tâm niệm rằng: Nếu muốn công việc được tiến hành suôn sẻ, hãy giao nó cho một người bận rộn. Vì vậy, khi phải thực hiện những dự án quan trọng, tôi thường tránh cộng tác với những đồng nghiệp quá nhàn rỗi. Từ kinh nghiệm đắt giá của bản thân, tôi nhận ra những người quá rảnh rỗi thường làm việc kém hiệu quả vô cùng.

Tất cả những người giỏi giang, thành đạt mà tôi biết đều bận rộn không ngừng. Khi bắt tay vào làm việc gì đó cùng với họ, như tiến hành một dự án chẳng hạn, tôi luôn biết chắc việc đó sẽ được hoàn thành mỹ mãn.

Trải qua nhiều lần hợp tác, tôi nghiệm ra mình có thể đặt niềm tin nơi những người bận rộn, còn những người rảnh rỗi - những người có “tất cả thời gian trên thế giới này”- chỉ làm tôi thất vọng mà thôi.

Các nhà quản lý hiệu quả thường đặt ra câu hỏi: “Chúng ta làm gì để nâng cao sản lượng?”. Tương tự, chúng ta hãy tự hỏi: “Mình sẽ làm gì để nâng cao hiệu quả làm việc của bản thân?”. Khi đó, tâm trí bạn sẽ chỉ ra nhiều cách làm vô cùng sáng tạo.

Sau khi phỏng vấn hàng trăm người với các công việc, vị trí khác nhau, tôi khám phá ra một điều: những người càng thành đạt càng có xu hướng khuyến khích người khác đưa ra ý kiến. Ngược lại, những kẻ càng tiểu nhân, tầm thường lại càng thích thuyết giáo hay lên lớp mọi người.

Người thành công luôn *biết lắng nghe*.

Kẻ tầm thường chỉ thích *nói*.

Bạn cũng nên ghi nhớ một điều nữa: những người dẫn đầu (trong bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống) thường dành nhiều thời gian để *nhận lấy* lời khuyên hơn là *đưa ra* lời khuyên cho người khác. Trước khi quyết định một vấn đề, những vị lãnh đạo cao nhất thường hỏi trợ lý hoặc nhân viên của mình những câu như: “Anh/chị cảm thấy ra sao về vấn đề này?”, “Anh/chị có đề xuất gì không?”, “trong những trường hợp như thế, anh/chị sẽ làm gì?”, hay “Anh/chị nghĩ sao về điều đó?”.

Hãy nhìn sự việc trên theo cách này: mỗi nhà lãnh đạo là một cỗ máy ra quyết định. Để bắt tay vào sản xuất trước hết, ông ta cần có nguyên liệu thô. Trước khi đưa ra quyết định mang tính sáng tạo, nguyên liệu thô ấy được lấy từ nhiều ý kiến, đề xuất từ mọi người xung quanh. Đừng bao giờ trông chờ người khác sẽ đưa ra những giải pháp hoàn chỉnh cho bạn. Vì đó không phải là điều bạn cần hỏi và nghe từ họ. Mục đích của việc thu thập ý kiến là nhằm giúp bạn xây dựng nên ý kiến của mình, từ đó khiến tâm trí bạn trở nên sáng tạo hơn.

Gần đây, tôi có tham gia vào một cuộc hội thảo 12 buổi dành cho các nhà quản lý. Một trong những hoạt động đáng chú ý nhất là bài nói chuyện khoảng 15 phút của một nhà quản lý, với chủ đề: “Tôi đã giải quyết những vấn đề lớn nhất trong quá trình quản trị như thế nào?”.

Vào buổi thứ 9, một vị quản lý là phó chủ tịch của một công ty chế biến cầu cứu cả hội nghị: “Tôi đang phải đối mặt với vấn đề hóc búa nhất trong điều hành doanh nghiệp. Rất mong nhận được sự giúp đỡ của các bạn”. Ông ấy kể lại vấn đề của mình một cách ngắn gọn đề nghị mọi người cho ý kiến. Để đảm bảo không bỏ sót bất kỳ ý kiến nào, ông ấy nhờ một người viết tốc ký ghi lại tất cả.

Cuối buổi thảo luận, tôi đến gặp vị phó chủ tịch đó và hết lời khen ngợi cách làm độc đáo của ông. Ông ấy cười và giải thích: “Đa số những người tham gia buổi chuyên đề này đều là giới quản lý giàu kinh nghiệm. Mục đích của tôi là thu thập được càng nhiều ý kiến càng tốt. Từ những điều họ nói trong buổi thảo luận, tôi sẽ tìm ra được cách tốt nhất để tháo gỡ những khó khăn của mình”.

Hãy lưu ý rằng, các nhà quản lý này nêu ra vấn đề của mình rồi *lắng nghe* ý kiến của những người khác. Khi làm như vậy, một mặt ông ấy thu thập được những nguyên liệu thô cho quá trình ra quyết định; mặt khác, các nhà quản trị bên dưới cũng cảm thấy thích thú với buổi thảo luận hơn, vì họ được trực tiếp đóng góp ý kiến.

Các doanh nghiệp lớn thường đầu tư rất nhiều vào hoạt động nghiên cứu khách hàng. Họ nghiên cứu sở thích, thị hiếu và nhu cầu của khách hàng về chất lượng, kích cỡ, kiểu dáng sản phẩm. Chú ý lắng nghe những điều đó sẽ mang đến không ít những ý tưởng cụ thể về sản phẩm, giúp bạn tiêu thụ hàng hóa một cách dễ dàng hơn. Những nhân tố thu được còn giúp nhà sản xuất biết quảng cáo thế nào để đánh trúng vào tâm lý khách hàng, làm cho khách hàng chú ý đến sản phẩm của họ hơn. Quy trình sản xuất ra những sản phẩm được ưa chuộng là thu thập càng nhiều ý kiến của mọi người xung quanh càng tốt, lắng nghe ý kiến của những khách hàng mục tiêu sau đó thiết kế sản phẩm và lên kế hoạch quảng cáo sao cho đáp ứng được tối đa nhu cầu của họ.

Đôi tai chính là *dụng cụ giúp bạn lắng nghe và thu thập ý kiến*. Qua đôi tai, chúng ta sẽ thu được những nguyên liệu thô mà từ đó có thể chuyển thành sức mạnh sáng tạo. Chúng ta sẽ chẳng học được điều gì qua việc kể lể. Những gì mà ta có thể học hỏi được, thông qua việc đưa ra câu hỏi và lắng nghe câu trả lời, là vô hạn.

Hãy thử áp dụng một chương trình huấn luyện ba bước sau để nâng cao sức sáng tạo của bản thân-thông qua hỏi và đáp, gợi ý và lắng nghe.

- *Khuyến khích mọi người đưa ra ý kiến.* Trong những cuộc gặp cá nhân hay buổi họp tập thể, hãy khuyến khích mọi người bằng những lời hỏi thúc nhẹ nhàng kiểu như: “Hãy kể cho tôi nghe về kinh nghiệm của anh đi...”, “Anh nghĩ chúng ta phải làm gì về việc?”, hay “Anh nghĩ vấn đề cốt yếu ở đây là gì?”. Hãy khuyến khích người khác đưa ra ý kiến, và bạn sẽ thu được đồng thời hai lợi ích: một là tâm trí bạn sẽ thu thập những nguyên liệu thô cần thiết cho những ý tưởng sáng tạo sau này, hai là bạn sẽ có thêm nhiều người bạn mới. Nhằm thu hút mọi người yêu quý bạn, không có cách nào dễ dàng và nhanh chóng cho rằng việc khích lệ họ trò chuyện với bạn.

- *Hãy kiểm tra lại ý kiến của riêng mình bằng những câu hỏi.*

Hãy để mọi người xung quanh giúp “gọt giũa”, nhờ đó những ý kiến của bạn trở lên xác đáng và hợp lý hơn. Hãy sử dụng cách tiếp cận anh-nghĩ-sao-về-ý-kiến-này.

Đừng giáo điều, võ đoán. Đừng vội khẳng định ý tưởng mới mà mình đưa ra là hoàn toàn đúng đắn. Hãy thử tiến hành một cuộc khảo sát nhỏ trước đã. Hãy xem đồng nghiệp của bạn phản ứng ra sao trước ý kiến đó. Sau đó, bạn sẽ rút ra được một ý kiến hấp dẫn hơn rất nhiều.

- *Hãy chú tâm thực sự vào những điều người khác nói.* Lắng nghe không có nghĩa là ngồi im lặng. Lắng nghe có nghĩa là “khơi kênh” cho dòng ý kiến của người khác ngấm vào tâm trí bạn. Mọi người thường chỉ vờ nghe người khác, trong khi họ thật sự chẳng để tâm chút nào. Họ chỉ chờ người đối diện ngừng lại và cướp lời. Hãy lắng nghe ý kiến của mọi người và đánh giá chúng. Đó chính là cách để bạn thu thập được những ý nghĩ tuyệt vời.

Hiện nay, ngày càng có nhiều trường đại học hàng đầu tổ chức thường xuyên các chương trình rèn luyện, nâng cao về kỹ năng quản lý cho các nhà quản trị kinh doanh cao cấp. Theo ban tổ chức mục tiêu hướng tới không phải là giúp các nhà quản lý trẻ tuổi học được những công thức sẵn có để điều hành doanh nghiệp. Thực ra, ích lợi lớn hơn mà các nhà quản lý nhận được đó là diễn đàn để trình bày, trao đổi và thảo luận những ý tưởng mới. Thậm chí có những chương trình còn đòi hỏi các nhà quản lý phải sống cùng nhau trong ký túc xá của trường, để từ đó khuyến khích những buổi trao đổi thân mật giữa từng nhóm nhỏ.

Một năm trước, tôi có hai buổi giảng cho một khóa học quản lý bán hàng kéo dài một tuần ở Atlanta, do Hiệp hội các nhà quản lý bán hàng Quốc gia tài trợ. Vài tuần sau đó, tôi gặp một người bạn hiện đang là nhân viên bán hàng cho một vị quản lý đã từng tham gia khóa học đó.

Bạn tôi nói: “Trong khóa học đó, ắt hẳn anh đã hướng dẫn giám đốc bán hàng của tôi nhiều điều thú vị, nên hiện giờ ông ấy mới điều hành công ty tốt hơn hẳn”. Rất ngạc nhiên tôi đề nghị anh ta nói rõ hơn về những thay đổi mà anh ta vừa đề cập. Anh bạn tôi bèn kể ra một loạt thay đổi-nào là sửa đổi chế độ phúc lợi, họp nhân viên bán hàng hai lần một tháng thay vì một lần như trước kia, nào là thay danh thiếp và đồ dùng văn phòng mới, điều chỉnh lại phạm vi bán hàng... Tôi càng ngạc nhiên hơn vì không một điều nào mà anh bạn tôi vừa kể được đề cập trong khóa đào tạo trong khóa học của chúng tôi. Vị giám đốc bán hàng đó, như vậy, đã không dừng lại ở việc học thủ thuật sẵn có mà thay vào đó ông ta tham khảo được nhiều điều đáng giá hơn. Đó là sự *khích lệ* để tìm ra những ý tưởng mới, giúp ích trực tiếp cho công ty của ông.

Một chàng trai trẻ hiện đang là kế toán cho một doanh nghiệp sản xuất sơn đã kể cho tôi nghe về một thương vụ khá thành công của bản thân. Điều thú vị là sự thành công xuất phát từ việc anh ấy biết vận dụng ý kiến của người khác.

Anh ấy kể: “Ông biết không, tôi chưa bao giờ dành nhiều sự quan tâm cho lĩnh vực bất động sản cả. Tôi làm kế toán đã nhiều năm và chỉ chuyên tâm với công việc của mình. Rồi một ngày, một người bạn của tôi, một chuyên gia bất động sản, mời tôi đến tham dự một bữa tiệc trưa do một nhóm kinh doanh bất động sản của thành phố tổ chức.

Vị diễn giả nói chuyện ngày hôm đó là một người đàn ông lớn tuổi, người đã chứng kiến toàn bộ quá trình phát triển của thành phố. Bài nói của ông là ‘Viễn cảnh tương lai trong hai mươi năm nữa’. Ông dự báo trong hai mươi năm tới, khu vực thành thị sẽ tiếp tục được mở rộng hơn nữa về phía các khu đất nông nghiệp ở ngoại ô. Ông cũng dự đoán nhu cầu về những nông trại của giới thượng lưu, rộng từ hai đến năm mẫu là rất lớn, vì chúng đủ lớn để các doanh nhân hay những người nổi tiếng có thể xây bể bơi, nuôi ngựa, trồng vườn hay thỏa mãn những sở thích cần nhiều không gian khác của họ.

Bài nói chuyện khiến tôi bị kích động, ông ta đã đề cập tới những gì tôi muốn. Vài ngày sau, tôi đề suất với vài người bạn đi mua một mảnh đất rộng khoảng năm mẫu. Thật ngạc nhiên khi tất cả bọn họ đều trả lời: ‘ồ, được chứ. Việc này nghe có vẻ hay đấy’.

Rồi tôi tiếp tục suy nghĩ làm thế nào để biến ý tưởng đó thành lợi nhuận. Câu trả lời chợt đến với tôi vào một ngày nọ, khi tôi đang trên đường tới chỗ làm. Tại sao tôi không mua một trang trại và chia nó thành những miếng đất nhỏ nhỉ? Nhiều miếng đất nhỏ chắc chắn sẽ có giá trị hơn một mảnh đất to. Đúng như thế.

Tôi tìm thấy một trang trại bỏ hoang rộng khoảng 50 mẫu, cách trung tâm thành phố 20 dặm, được giao bán với giá 8.500 đô la. Tôi quyết định mua mảnh đất đó, trả trước 1/3 số tiền và thế chấp khoản còn lại.

Sau đó, tôi trồng thông ở những chỗ đất trống. Vì tôi từng nghe một chuyên gia bất động sản cực kỳ thạo việc nói: ‘Ngày nay mọi người thường thích những mảnh đất có nhiều cây xanh, càng nhiều cây càng tốt’.

Tôi muốn những khách hàng đầy tiềm năng tôi thấy rằng, chỉ vài năm nữa thôi, mảnh đất mà họ mua sẽ được bao phủ bởi những hàng thông xanh mát.

Tôi thuê một nhân viên địa chính đến đo đạc và phân chia mảnh đất 50 mẫu đó thành mười mảnh khác nhỏ hơn, mỗi mảnh rộng 5 mẫu.

Mọi thứ đã sẵn sàng để đem giao bán. Tôi tìm địa chỉ email của vài doanh nhân trẻ và lên kế hoạch gửi thư cho họ. Trong thư, tôi đặc biệt nhấn mạnh chỉ cần bỏ ra 3.000 đô la là họ có thể sở hữu cả một diện tích rộng lớn, trong khi với cùng số tiền đó, họ chỉ có thể mua được một lô đất rất nhỏ trong thành phố mà thôi. Tôi cũng chỉ cho họ thấy, nếu họ mua mảnh đất của tôi, họ sẽ có cơ hội tận hưởng một không gian trong lành và nghỉ ngơi thoải mái giữa thiên nhiên.

Trong vòng sáu tuần, chỉ giao dịch vào buổi tối và cuối tuần, tôi đã bán hết cả mười lô đất. Tổng doanh thu lên đến 30.000 đô la; trong khi tổng chi phí, bao gồm cả tiền mua đất, chi phí quảng cáo, đo đạc và các chi phí hành chính khác chỉ là 10.400 đô la. Lợi nhuận tôi thu được là 19.600 đô la.

“Tôi thu được lợi nhuận vì tôi đã biết lắng nghe, tiếp thu ý kiến của người khác. Nếu tôi không nhận lời mời đến tham dự bữa tiệc trưa của những người hoàn toàn không liên quan đến nghề nghiệp của mình hôm đó, tôi đã không bao giờ có thể lập ra được kế hoạch tuyệt vời như trên, thu được lợi nhuận chóng vánh đến như vậy”.

Có nhiều cách để kích thích tinh thần. Dưới đây là hai cách mà bạn có thể áp dụng thường xuyên trong cuộc sống hàng ngày.

Thứ nhất, hãy tham gia vào ít nhất một nhóm đồng nghiệp, gặp gỡ họ thường xuyên. Khi đó, bạn sẽ có được những thông tin bổ ích hoặc sự hào hứng trong công việc hàng ngày của bạn. Hãy thường xuyên trò chuyện, tiếp xúc với những người có chí tiến thủ, khát khao hướng tới thành công. Tôi đã từng nghe nhiều người nói: “Lúc chiều nay ở buổi họp ..., tôi được nghe một ý kiến rất hay”, hay “Trong buổi họp chiều qua tôi *đã chốt nghĩ ra....*”. Hãy nhớ rằng, nếu trí óc chỉ được nuôi dưỡng bằng ý nghĩ của riêng mình thì trí óc đó sẽ sớm trở nên còi cọc, yếu ớt, không thể đạt đến những ý tưởng sáng tạo được. Sự khuyến khích từ những người khác là chất dinh dưỡng tuyệt vời cho tâm trí bạn.

Thứ hai, tham gia vào ít nhất một nhóm khác nghề nghiệp với bạn. Giao thiệp với những người ở lĩnh vực khác sẽ giúp bạn mở rộng tâm trí, có vài cái nhìn toàn diện hơn. Bạn sẽ không thể tưởng tượng nổi việc tiếp xúc thường xuyên với những Người khác nghề sẽ giúp bạn trong công việc hàng ngày đến thế nào đâu.

Ý tưởng là kết quả của một quá trình suy nghĩ. Những ý tưởng chỉ thực sự có giá trị, khi nó được khai thác và sử dụng một cách hợp lý và triệt để.

Mỗi năm một cây sồi trở ra rất nhiều quả, đủ để phủ kín cả một khu rừng rộng lớn. Nhưng trong vô vàn hạt giống, chỉ có thể 1 vài hạt là mọc thành cây. Đa số đều bị bọ ăn hết, số còn lại do lớp đất phía dưới quá cần cỗi nên cũng chẳng thể lớn lên.

Ý tưởng của con người cũng như cây sồi vậy. Rất ít cây có thể cho quả ngọt. Các ý tưởng cũng rất dễ bị tàn lụi. Nếu chúng ta ko lưu tâm, những con sóc (những người có nếp nghĩ tiêu cực) sẽ phá hủy chúng. Các ý tưởng cần phải được chăm sóc kỹ càng, kể từ lúc đâm chồi cho đến lúc chuyển hóa thành những cách thức khả thi. Hãy sử dụng 3 cách sau đây để khai thác, phát huy những ý tưởng của bạn:

- *Đừng để những ý tưởng trôi đi mất*. Hãy ghi chúng lại. Mỗi ngày có vô vàn ý tưởng được sinh ra nhưng rồi chúng lại ngay lập tức biến mất vì không được ghi chép lại. Trí nhớ của bạn rất kém trong việc lưu trữ và chăm sóc những ý tưởng mới. Hãy luôn mang theo bên mình một cuốn sổ tay nhỏ hoặc một vài tấm thiệp. Bất cứ khi nào nảy ra một ý tưởng mới, hãy ghi chúng vào. Một người bạn của tôi thường xuyên phải đi xa nên nên lúc nào anh ta cũng phải mang theo một bìa kẹp hồ sơ để có thể ghi chép những ý tưởng, ngay khi chúng xuất hiện. Những người giàu sáng tạo luôn nằm lòng một điều quan trọng: ý tưởng mới có thể xuất hiện bất cứ khi nào, bất cứ nơi đâu. Đừng để ý tưởng biến mất, nếu không bạn sẽ tự phá hoại những thành quả suy nghĩ của chính mình đấy. Hãy bảo vệ chúng.

- Sau đó *hãy xem lại các ý kiến bạn thua thiệt được*. Hãy lưu giữ chúng ở 1 nơi an toàn: tủ ngăn kéo bàn hay thậm chí hộp giày. Hãy thường xuyên kiểm tra “nhà kho ý tưởng” của riêng bạn. Khi xem xét kỹ lưỡng các ý tưởng, nếu phát hiện vài ý tưởng, vì một lý do nào đó, không có giá trị thì xóa bỏ chúng. Còn nếu nhận thấy bất cứ ý tưởng nào có triển vọng phát triển thì hãy giữ chúng lại.

- Hãy “*gieo trồng*” và “*nuôi dưỡng*” ý tưởng của bạn. Hãy làm cho nó lớn lên. Nghĩ về nó. Liên hệ với những ý kiến khác có liên quan. Đọc bất cứ sách báo, tài liệu nào viết về một khía cạnh tương cận với ý tưởng của bạn. Hãy nghiên cứu mọi khía cạnh. Sau đó, khi cơ hội chín muồi, hãy áp dụng để giúp ích cho bản thân, cho công việc và tương lai của bạn.

Khi một kiến rúc sự nảy ra 1 ý tưởng mới cho công trình mới, anh ta sẽ phác thảo những bức vẽ sơ bộ. Khi một nhân viên quảng cáo nghĩ ra một ý tưởng hay cho trương trình quảng cáo trên tivi, anh ta dựng chúng dưới hình thức một chuỗi hình ảnh gợi ý cho thấy ý tưởng khi hoàn thành nó sẽ như thế nào. Còn các nhà văn khi xuất hiện một ý tưởng nào cho tác phẩm của mình, họ sẽ ghi lại trong bản viết pháp.

Hãy định hình ý tưởng của bạn trên giấy. Có 2 lý do bạn nên làm việc này. Thứ nhất, khi các ý tưởng có hình dạng cụ thể, bạn dễ xem một cách thực tế hơn, nhìn thấy những điểm yếu, những chỗ sơ hở và nhìn thấy những điều để hoàn chỉnh. Và lý do thứ 2 là, khi đã định hình được ý tưởng của mình, bạn bè, thành viên câu lạc bộ

hay nhà đầu tư. Nếu họ “ mua ” thì ý ý tưởng mới của bạn thực sự có giá trị . Còn nếu không , nó chẳng có chút giá trị nào.

Một mùa hè nọ có 2 nhân viên bảo hiểm nhân thọ liên hệ với tôi. Cả 2 đều muốn thuyết phục tôi mua bảo hiểm nên hứa sẽ mang theo 1 bản thiết kế về những thay đổi thú vị . Anh nhân viên thứ nhất giảng cho tôi nghe cả một bài thuyết trình dài dòng về những gì tôi cần. Nhưng rồi tôi nhanh chóng bị lẫn lộn nhưng khác niệm như thuế , quyền chọn lựa, an ninh xã hội và các chi tiết kỹ thuật khác trong trương trình bảo hiểm. Thực sự anh ta đã không thuyết phục được và tôi từ chối dịch vụ của anh ta.

Anh nhân viên thứ hai sử dụng một cách hoàn toàn khác. Anh ta lập 1 biểu đồ về những gì cần giới thiệu . Tôi nhanh chóng và dễ dàng nắm được những gì anh ta trình bày , vì tôi có thể nhìn thấy rất rõ ràng trên giấy . Anh ta đã thuyết phục được tôi.

Hãy chuyển những ý tưởng của bạn thành những dạng thức dễ thuyết phục. Hãy nhớ rằng 1 ý tưởng khi được viết ra , vẽ lại, hoặc lập biểu đồ thì sẽ có sức thuyết phục gấp nhiều lần so với ý tưởng chỉ trình bày bằng miệng.

SỬ DỤNG NHỮNG CÔNG CỤ GIÚP BẠN SUY NGHĨ SÁNG TẠ

- *Hãy tin bạn giải quyết được công việc* . Khi bạn tin mình có thể hoàn thành 1 việc nào đó , trí óc bạn sẽ tìm ra những phương thức để thực hiện. Tin tưởng vào 1 giải pháp sẽ mở đường tìm đến giải pháp.

Hãy xóa bỏ những từ như “không thể” , “không có tác dụng” , “ không làm được “ . hay “ có cố gắng cũng chẳng ích gì đâu “...ra khỏi suy nghĩ của bạn.

- *Đường để nếp suy nghĩ truyền thống làm tê liệt tâm trí bạn.* Hãy luôn sẵn sàng tiếp thu những ý kiến mới lạ. Hãy thử nghiệm những việc mới , những cách tiếp cận mới. Luôn hướng đến sự tiến bộ trong mọi việc bạn làm

- *Mỗi ngày hãy luôn tự hỏi: “ Cách nào để tôi có thể làm tốt hơn ?”* .Không có bất cứ giới hạn nào cho quá trình tự hoàn thiện bản thân . Khi bạn tự hỏi mình:” Cách nào để tôi có thể làm tốt hơn?” , những câu trả lời sáng suốt sẽ xuất hiện . Hãy thử , bạn sẽ thấy hiệu quả ngay thôi !

- *Tự hỏi bản thân: “ cách nào mình có thể làm nhiều hơn nữa?”* . Khả năng về thực chất một trạng thái tinh thần . Khi bạn tự nêu ra câu hỏi trên bạn đã khiến tâm trí bạn tự phải làm việc để tìm ra những biện pháp nhanh chóng và trực tiếp hơn để hoàn thành . Để thành công trong kinh doanh, cần có sự kết hợp của 2 yếu tố: Làm tốt hơn những việc bạn đang làm (nâng cao chất lượng công việc) và Làm nhiều hơn những gì bạn đang làm (gia tăng khối lượng công việc).

- *Hãy luyện tập đặt câu hỏi và lắng nghe.* Hỏi và lắng nghe sẽ giúp bạn có được những nguyên liệu thô để đưa ra những quyết định đúng đắn và hợp lí . Hãy nhớ rằng: những người thành công luôn chú tâm lắng nghe còn những kẻ tầm thường chỉ thích nói.

- *Hãy mở rộng tâm tri bạn.* Hãy luôn hào hứng. Kết giao với những người có thể giúp bạn tìm ra những ý tưởng mới, những cách làm độc đáo. Hãy kết bạn với những người có địa vị và việc làm xã hội khác nhau

Chương 6

BẠN NGHĨ BẠN LÀ NGƯỜI THỂ NÀO, BẠN SẼ NHƯ THỂ NÀO



ĐÓ LÀ MỘT SỰ THẬT RẤT HIỂN NHIÊN. Nhiều hành vi của con người rất khó lý giải . Bạn đã tự bao giờ tự hỏi một nhân viên bán hàng luôn chào đón vị khách này một cách nồng nhiệt: “vâng thưa ông, tôi có thể giúp gì cho ông?” ,nhưng lại phớt lờ vị khách khác. Hay tự hỏi vì sao một người đàn ông chỉ yêu một người phụ nữ này mà không yêu người phụ nữ khác? Tại sao một nhân viên sẽ thi hành ngay laoj tức mệnh lệnh của cấp trên này, nhưng lại miễn cưỡng thi thực hiện yêu cầu của vị cấp khác? Hay tại sao chúng ta chỉ chú ý đến những gì người này nói, và bỏ ngoiaf tai điều người khác nói?

Hãy để ý xung quanh bạn xem .Bạn sẽ thấy có những người được chào đón một cách nồng hậu, thân mật theo kiểu:”Này, Mac” hay “Này,anh bạn” , trong khi những người khác thì lại được đối xử cách xã giao:”Vâng, thưa ông”. Hay ư\uqan sát và bạn sẽ thấy có những nguoiwfluoon tự tin, luôn nhận được sự trung thành và ngưỡng mộ trong khi những người khác thì không.

Hãy quan sát kỹ hơn một chút , bạn sẽ thấy những người được tôn trọng nhất cũng là những người thành công nhất.

Lý giải cho tất cả những điều trên là? Cô trả lời chỉ cô đọng trong 1 từ:*suy nghĩ* . Chính suy nghĩ *tạo nên* những khác biệt đó. Bạn đánh giá bản thân mình thế nào , những người xung cũng sẽ đánh giá bạn như thế. Chúng ta sẽ nhận được sự đối xử tương xứng với những gì chúng ta *nghĩ* mình đáng được hưởng .

Chính suy nghĩ *tạo nên* những khác biệt đó. Một anh chàng luôn tự cho mình kém cỏi, cho dù anh ta có đạt được nhiều bằng cấp đến đâu, anh ta cũng vẫn chỉ là một kẻ kém cỏi mà thôi. Bởi vì suy nghĩ điều khiển hành động . Nếu một người cảm thấy mình kém cỏi, anh sẽ hành động như kẻ kém coirvaf không một lý do nào có thể che đậy, bào chữa cho anh ta mãi được . Khi một người nghĩ rằng anh ta không quan trọng thì đúng là anh ta *không quan trọng*.

Ngược lại, một người luôn nghĩ mình xứng đáng với 1 nhiệm vụ nào đóthì đúng laanh ta *xứng đáng*.

Để trở lên quan trọng, chúng ta phải nghĩ rằng chúng ta quan trọng, *thực sự* nghĩ như vậy. Khi đó nhưng người khác cũng sẽ nghĩ như vậy thôi . Dưới đây là một nguyên tắc đúng đắn:

Tùy vào suy nghĩ thế nào , bạn sẽ hành động như thế đấy.

Tùy vào bạn hành động như thế nào ,những người khác sẽ đối xử với bạn như thế đấy.

Giành được sự tôn trọng của những người khác là một nhân tố cơ bản để dẫn đến thành công. Để người khác tôn trọng , trước hết chính bạn phải tin mình xứng đáng được tôn trọng. Bạn càng tôn trọng bản thân mình bao nhiêu thì những người xung quanh càng tôn trọng bạn bấy nhiêu. Hãy thử nguyên tắc này xem sao Bạn có tôn trọng những người đắm chìm trong bia rượu ko? Đương nhiên là không. Vì sao? Bởi vì bản thân những người đó không hề tôn trọng mình. Họ tự chết dần chết mòn vì thiếu lòng tự trọng từ mọi người xung quanh.

THỂ HIỆN SỰ QUAN TRỌNG QUA VẼ BỀ NGOÀI CỦA BẠN

Về bề ngoài của bạn cũng “biết nói”. Hãy bảo đảm bề ngoài nói nên những điều tích cực về bạn. Đừng bao giờ ra khỏi nhà nếu bạn chưa yên tâm với vẻ ngoài của mình, chưa có được hình ảnh mà bạn muốn thể hiện.

Một khẩu hiệu quảng cáo trên thực nhất từng xuất hiện là:” hãy ăn mặc thật đúng mực. Bạn không thể làm vậy !” do Học viên thời trang nam giới Mỹ đưa ra. Đáng được lòng kích đem treo ở tất cả các văn phòng, phòng ngủ, phòng học ở Mỹ.

Việc ăn mặc gọn gàng không hề làm cho bạn phải tốn kém chút nào. Hãy hiểu ăn mặc đúng sẽ mang lại ích lợi cho bạn. Hãy luôn tỏ ra là người quan trọng vì nó giúp bạn nghĩ như một người quan trọng.

Hãy sử dụng trang phục như một công cụ giúp bạn củng cố tinh thần và xây dựng sự tự tin. Một giáo sư tâm lý học từng dặn tôi hãy luôn khuyên sinh viên của mình trong những giờ phút chuẩn bị cuối cùng cho kỳ thi tốt nghiệp:” hãy ăn mặc thật chính tề cho kỳ thi quan trọng này. Đeo một chiếc cà vạt mới. Ủi quần áo thật thẳng nếp. Đánh bóng đôi giày. Hãy tỏ ra thông minh, vì điều đó sẽ giúp bạn thật nhanh nhẹn”.

Vị giáo sư ấy thấu hiểu tâm lý con người. Về bề ngoài ảnh hưởng đến tinh thần bên trong. Khi bạn cảm thấy hài lòng với vẻ bề ngoài của mình, bạn sẽ có được sự tích cực trong cảm giác và suy nghĩ của mình.

Tôi được biết, mọi cậu bé đều trải qua “thời kì thích đội mũ”*. Điều đó có nghĩa là chúng sẽ đội mũ để tự xem mình giống với nhân vật mà chúng ngưỡng mộ, muốn trở thành sau này. Tôi sẽ không bao giờ quên được những kỉ niệm về con trai tôi, Davey. Hồi đó, nó chết mê chết mệt nhân vật Lone Ranger, nhưng lại chưa có chiếc mũ nào giống chiếc mũ của Lone Ranger cả. Tôi cố thuyết phục nó tìm chiếc mũ khác để đội. Nhưng nó cứ khẳng khái nói: “ Cha à. Con sẽ không thể suy nghĩ giống Lone Ranger nếu không có mũ của Lone Ranger!”.

Cuối cùng tôi phải nhượng bộ thằng bé và mua chiếc mũ mà nó muốn. Thằng bé háo hức đội chiếc mũ, tin chắc rằng từ giờ mình là Lone Ranger.

Tôi không bao giờ quên câu chuyện trên, vì đó là một minh chứng rõ ràng cho thấy vẻ bề ngoài ảnh hưởng đến suy nghĩ như thế nào. Bất cứ ai đã từng phục vụ trong quân đội đều hiểu rằng: chỉ có thể suy nghĩ và cảm nhận như một người lính nếu anh ta khoác trên người bộ quân phục. Một phụ nữ sẽ cảm thấy tự tin khi đi dự tiệc, nếu cô ấy ăn mặc sang trọng và lộng lẫy.

Một nhân viên bán hàng từng tâm sự:” tôi không cảm thấy tự tin để liên hệ ký kết những hợp đồng lớn, nếu tôi không thấy tự tin với vẻ bề ngoài của mình”.

Về bề ngoài của bạn sẽ góp phần giúp người khác quyết định nên suy nghĩ về bạn thế nào. Về mặt lí thuyết, chúng ta thường được dạy rằng, cần phải đánh giá 1 người thông qua trí tuệ chứ không phải về bề ngoài của họ. Nhưng trên thực tế, mọi truyện hoàn toàn khác. Mọi xung quanh sẽ đánh giá bạn trước hết qua vẻ bề ngoài của

bạn. Đó là ấn tượng đầu tiên mọi người cảm nhận về bạn. Và những ấn tượng đầu tiên đó thường tồn tại rất lâu, lâu hơn khoảng thời gian bạn cần để tạo dựng.

Lần nọ, tại một siêu thị, tôi để ý đến quầy bày bán nho không hạt viws giá 15 xu một cân Anh. Một quầy khác gần đó cũng bày bán loại nho này, nhưng được gói trong chiếc túi nhựa ghi giá 35xu 2 cân.

Tôi rất ngạc nhiên, nêu thắc mắc với anh chàng đứng ở quầy cà:” Sự khác biệt giữa 2 loại nho giá 15xu một cân và loại túi nhựa ghi giá 35xu hai cân là gì vậy?”.

Anh nhân viên đáp:” Sự khác nhau nằm ở chiếc túi nhựa. Loại nho được đóng trong túi được bán chạy hơn rất nhiều, gần gấp đôi so với loại kia. Vì trông chúng có vẻ ngon và sạch hơn”.

Hãy nhớ đến ví dụ về những quả nho khi bạn sắp kí kết hợp đồng. “ Được đóng gói “ một cách thích hợp sẽ giúp bạn bán được nhiều hàng hơn, với giá cao hơn.

Vấn đề cốt yếu là” bạn cần ăn mặc thanh lịch bao nhiêu thì mọi người xung quanh càng tôn trọng bạn bấy nhiêu.

Ngay ngày mai, bạn hãy tập thói quen quan sát người tự trọng, lịch sự, nhã nhặn ở các nhà hàng , trên xe buýt, ở những nơi công cộng, trong cửa hàng và cơ quan. Người ta thường đánh giá một người qua vẻ bề ngoài và đối xử anh ta tương xứng với hình ảnh ấy.

Khi tôi nhấn mạnh” *phải tôn trọng cách ăn mặc của bạn*” trong các trương trình đào tạo, mọi người thường hỏi: “ tôi hiểu rất rõ về bề ngoài là quan trọng. Nhưng làm sao tôi đủ tiền mua những bộ cách đắt tiền để giúp tôi thấy tự tin, để khiến người khác tôn trọng tôi?”.

Câu hỏi đó làm nhiều người phải bối rối, và khiến tôi phải siu nghĩ trong 1 thời gian dài. Nhưng rồi tôi phát hiện câu trả lời thật đơn giản: *Hãy mua ít đi và chỉ chọn những gì tốt và đáng tiền.* Hãy nhớ câu trả lời này, sau đó hãy áp dụng. Mũ, quần áo, giày,vớ, áo khoác-tất cả những gì mà bạn khoác lên người. Chất lượn quan trọng hơn số lượng. Khi áp dụng nguyên tắc này, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra lòng tự trọng lẫn sự tôn trọng mà người khác dành cho bạn đều tăng lên.

Hãy nhớ rằng, vẻ bề ngoài rất quan trọng. Hãy để chúng nói với người khác rằng:” Đây là một người có long tự trọng. Anh ta quan trọng đấy. Hãy đối xử với anh ta thật lịch sự nhé”.

Bạn có nghĩ vụ phải xuất hiện trước mọi người với vẻ bề ngoài nghiêm túc nhất-*nhưng quan trọng hơn thế, đó còn là bốn phận mà bạn mà bạn thực hiện với chính bản thân mình.*

Bạn là người như thế nào, hoàn toàn phụ thuộc vào suy nghĩ của bạn. Nếu vẻ ngoài khiến bạn nghĩ mình thật kém cỏi thì bạn đúng là kém cỏi. Nếu nó nghĩ mình nhỏ bé thì bạn quả thật nhỏ bé. Hãy luôn xuất hiện trong vẻ bề ngoài đẹp đẽ nhất, điều này sẽ giúp bạn suy nghĩ và hành động tốt nhất.

HÃY NGHĨ CÔNG VIỆC CỦA BẠN

LÀ QUAN TRỌNG

Mọi người vẫn thường kể cho nhau nghe câu chuyện về thái độ làm việc của 3 người thợ nề. Câu chuyện vẫn tắt như sau:

Khi được hỏi:” Tôi đang lát gạch”. Người thợ thứ 2 nói:”Tôi đang cố kiếm 9 đô la 30 xu một giờ đây”. Còn người thợ thứ 3 đáp:” Tôi đang xây một trong những thánh đường lộng lẫy nguy nga nhất thế giới!”.

Câu chuyện không đề cập điều gì sẽ xảy ra với 3 người thợ này trong những năm sau đó, nhưng theo bạn, điều gì sẽ xảy ra? Rất có khả năng là 2 người đầu tiên vẫn chỉ là thợ nề đến cuối cuộc đời họ. Họ thiếu tầm nhìn. Họ thiếu tôn trọng nghề nghiệp của chính mình. Chẳng có gì thúc đẩy họ để đạt được những thành công to lớn hơn. Nhưng bạn có thể chắc chắn rằng người thợ thứ 3 . người đã tưởng tượng xây một thánh đường lộng lẫy, sẽ không còn làm thợ nề nữa. Anh ta có thể trở thành 1 giám đốc, một nhà thầu hay thậm trí là một kiến trúc sư. Anh luôn cố gắng tiến về phía trước. Tại sao? Bởi chính suy nghĩ của ta đã tạo nên điều đó. Người thợ nề thứ 3 đã chọn lối suy nghĩ chứng tỏ được khả năng phát triển nghề nghiệp của mình.

Tâm suy nghĩ về nghề nghiệp nói lên được nhiều điều về một con người, về tiềm năng đảm nhận những trọng trách lớn lao.

Một người bạn của tôi hiện đang điều hành một công ty tuyển dụng, gần đây nói với tôi:” Khi đánh giá những người nộp đơn dự tuyển vào một vị trí nào đó, chúng tôi luôn tìm kiếm và coi trọng một điều, đó là anh ta nghĩ về công việc hiện tại của mình. Chúng tôi luôn có ấn tượng tốt với những ai với những ai cho biết công việc của họ là rất quan trọng, mặc dù vẫn còn điểm chưa hề hài lòng.

Tại sao? Vì một điều rất đơn giản: nếu ứng viên cảm thấy công việc hiện tại là quan trọng, ắt hẳn ta sẽ tự hào về công việc mới của mình. Chúng tôi còn tìm ra được một tương đồng khá thú vị giữa sự tự hào nghề nghiệp với khả năng hoàn thành công việc”.

Cấp trên, đồng nghiệp, hay cấp dưới – tất cả có thể hiểu nhiều về bạn, thông qua cách bạn nghĩ về công việc, cũng giống như thông qua ngoại hình của bạn vậy.

Vài tháng trước, tôi đã giành hàng giờ nói chuyện với một người bạn hiện đang làm giám đốc nhân sự của một công ty sản xuất thiết bị, dụng cụ. Chúng tôi thảo luận về những nhân viên có tinh thần xây dựng. Anh ấy kể về” hệ thống theo dõi nhân viên” và những gì anh học được từ đó.

Anh kể:” Chúng tôi có khoảng 800 nhân viên ngoài bộ phận sản xuất. Với hệ thống theo dõi nhân viên, cứ mỗi 6 tháng, tôi cũng 1 thư ký sẽ phỏng vấn từng người một. Mục đích của chúng tôi rất đơn giản. Chúng tôi muốn tìm cách giúp họ làm việc tốt hơn. Đó là một phương pháp hữu ích, vì bất người nào đang làm việc tại công ty cũng đều rất quan trọng, nếu không, danh tính anh ta chẳng có trong bảng lương làm gì.

Thậm chí đặt ra những câu hỏi vu vơ, chẳng có mục đích gì, chúng tôi khuyến khích họ nói bất cứ điều gì họ muốn. Mục đích của chúng tôi là thu thập những suy nghĩ, cảm xúc chân thực nhất của họ. Sau mỗi cuộc phỏng vấn, chúng tôi viết 1 bản đánh giá thái độ của nhân viên đối với từng khía cạnh cụ thể nào đó của công việc đang làm”.

“Và đây là những gì tôi đã rút ra,” –anh nói tiếp. “Dựa trên cách suy nghĩ về công việc, tôi chia nhân viên thành nhóm, nhóm A và nhóm B.

Những người ở nhóm B thường bận tâm về an toàn trong công việc hiện tại, chế độ hưu trí, chính sách nghỉ ốm, tăng giờ nghỉ, hoặc những gì công ty sẽ làm để cải sửa rương trình bảo hiểm; họ thường bồn chồn có phải làm thêm giờ trong thời gian sắp tới hay không. Họ cũng nói nhiều về những điểm họ không thích trong công việc hiện tại, chưa hài lòng nơi đồng nghiệp và nhiều thứ khác nữa. Những người ở nhóm này chiếm gần 80% số người nằm ngoài bộ sản xuất. Họ coi công việc của họ không được như ý nhưng vẫn phải chấp nhận. Những người ở nhóm A nhìn công việc qua 1 lăng kính khác hẳn. Họ quan tâm đến tương lai và mong muốn có những gợi ý cụ thể về những gì có thể làm để phát triển sự nghiệp nhanh hơn. Họ không mong chúng tôi mang lại điều gì cho họ, ngoại trừ cơ hội. Những người ở nhóm này có cái nhìn bao quát hơn. Họ đưa ra nhiều đề nghị phát triển kinh doanh. Họ cảm thấy cuộc phỏng vấn sẽ giúp thúc đẩy công ty lớn mạnh hơn. Trong khi đó, những người ở nhóm B lại coi “hệ thống theo dõi nhân viên” chỉ như một công cụ giúp họ xả bớt tức giận và buồn phiền.

Hiện tại tôi đang tìm ra cách để đánh giá thái độ làm việc và tầm ảnh hưởng của thái độ đối với sự thành công nghề nghiệp. Những đề xuất về sự thăng tiến, tăng lương hay những ưu đãi đặc biệt dành cho nhân viên được những người quản lý trực tiếp của họ chuyển đến tôi. Lúc nào cũng vậy, những đề xuất toàn thuộc về nhóm A. Còn những người của nhóm B chỉ nêu nên những rắc rối.

Khó khăn của tôi là cố gắng giúp mọi người từ nhóm B sang nhóm A. Tuy nhiên, việc này không hề dễ dàng vì chúng tôi không thể làm gì giúp họ, trừ phi bản thân nhận thức công việc của mình là quan trọng và có cái nhìn thật tích cực.”

Đây là một ví dụ cụ thể, chứng minh hình ảnh thực tiễn của bạn tùy thuộc vào những gì bạn tự nghĩ về mình, tùy thuộc vào “sức đẩy” tư duy của chính bạn. Nếu bạn nghĩ mình kém cỏi, thất bại thì bạn sẽ mãi đứng sau người khác. Sẽ mãi làm “kiếp tầm gửi” mà thôi.

Thay vì như thế. Hãy nghĩ tôi là người quan trọng. Tôi có tất cả những phẩm chất cần có. Tôi làm việc xuất sắc. Công việc của tôi rất quan trọng. Nghĩ như thế, rồi bạn sẽ nhanh chóng thăng tiến đến thành công.

Chìa khóa để đạt được những gì bạn mong muốn nằm ngay nơi suy nghĩ tích cực về chính mình. Yếu tố duy nhất thực sự quan trọng, trong sự đánh giá năng lực, là hành động của bạn. Và hành động xuất phát từ chính suy nghĩ của bạn.

Bạn đúng như những gì bạn nghĩ về mình.

Hãy thử đặt mình vào vị trí quản lý trong vài phút, tự hỏi mình sẽ chọn người nào để giới thiệu, đề cử vào vị trí cao hơn:

- một thư ký luôn tranh thủ đọc tạp trí mỗi khi giám đốc rời khỏi văn phòng, hay một thư biết dùng thời gian đó để làm những việc nhỏ nhỏ có giúp giám đốc hoàn thành công việc tốt hơn, khi ông ta trở lại?
- Một nhân viên nói:”Ồ, không sao, tôi có thể tìm một công việc khác. Nếu họ không thích cách tôi làm việc thì tôi sẽ đi”, hay một người biết lắng nghe mọi ý kiến phê bình chân thành, mang tính xây dựng để làm việc tốt hơn?
- Một nhân viên bán hàng nói với khách:”Ồ, tôi chỉ làm những gì họ bảo tôi làm thôi. Họ bảo tôi ra đây và hỏi xem liệu ông còn cần gì không?” , hay một nhân viên hồ hởi nói:”Thưa ông Brown, tôi rất vui khi gặp ông...”?

- Một quản đốc nói với nhân viên:” Nói thật với anh, tôi chẳng thấy mấy thích thú công việc của mình. Mấy vị cao trên cứ kuoon quấy rầy tôi, và phần lớn chẳng biết họ đang nói về cái gì nữa” , hay một người quản lí nói:” Anh phải biết chấp nhận những điều không hài lòng ở bất cứ điều gì. Nhưng tôi bảo đảm với anh ta là những người bên văn phòng bên kia cũng đang cố gắng hết sức. Họ sẽ luôn bên cạnh chúng ta”?

Bạn sẽ thấy rõ tại sao nhiều người luôn ở mãi vị trí của họ, suốt cuộc đời? Chính nếp nghĩ của họ đã khiến họ luôn dậm chân tại chỗ như vậy.

Dưới đây là những điều rất lô-gic, chân thực và dễ hiểu. Hãy đọc ít nhất 5 lần trước khi bạn tiếp tục cuốn sách này:

Một người nghĩ rằng công việc của ta rất quan trọng

sẽ biết cách làm thế nào để công việc được hiệu quả hơn

và một công việc hiệu quả hơn đồng nghĩa với:

thăng tiến, lương bổng, uy tín và hạnh phúc hơn.

Chúng ta đều biết trẻ em rất nhanh chóng trong việc bắt chước thái độ, thói quen, nỗi sợ hãi và sở thích của cha mẹ như thế nào. Bất luận đó là sở thích về ăn uống cách hành xử, quan điểm chính trị, tôn giáo,... đứa trẻ sẽ chờ thành tấm gương phản chiếu sinh động nhất về việc cha mẹ hoặc người bảo hộ suy nghĩ và hành động ra sao.

Người lớn cũng vậy! Trong cuộc sống, chúng ta không ngừng bắt chước lẫn nhau. Nếu bạn bắt chước những suy nghĩ và hành động của các nhà lãnh đạo công ty hay tổ chức, bạn sẽ chịu ảnh hưởng những người này.

Bạn có thể kiểm chứng điều này rất dễ dàng. Hãy quan sát một người bạn của mình và cấp trên của anh ấy, rồi ghi lại những điểm tương đồng trong suy nghĩ và hành động của họ. Đó có thể là bắt chước trong cách cư xử từ ngữ, tiếng lóng, cách hút thuốc, một vài biểu hiện gương mặt, cách lựa chọn quần áo và sở thích về xe cộ... Nếu người đứng đầu luôn lo lắng, bồn chồn, thì những đồng nghiệp thân cận nhất của họ cũng có thái độ tương tự. Nếu vị lãnh đạo làm việc hết mình, cảm thấy hạnh phúc thì nhân viên của họ cũng cảm thấy như vậy.

Điểm cốt yếu ở đây là: Nếp nghĩ về công việc của họ như thế nào.

Thái độ làm việc của cấp dưới là sự phản ánh trực tiếp thái độ của cấp trên đối với công việc. Các bạn nên nhớ: những điểm mạnh hoặc điểm yếu của chúng ta sẽ được phản chiếu qua hành, ứng xử của những cộng sự với mình, cũng như một đứa trẻ phản ánh thái độ, quan điểm của cha mẹ chúng.

Hãy xem xét một đặc điểm của những người thành đạt lòng nhiệt tình. Bạn đã bao giờ để ý một người bán hàng nhiệt tình có thể khiến bạn, một khách hàng , có thể cảm thấy hứng thú thế nào đối với sản phẩm của họ? Hoặc bạn đã bao giờ quan sát một vị linh mục hay một diễn giả nào đó với lòng nhiệt thành mạnh mẽ lôi kéo cử tạo cũng nhiệt tình và tâm huyết đến như thế nào chưa? Nếu bạn có sự nhiệt tình, những người xung quanh bạn cũng như vậy.

Nhưng làm thế nào để phát triển lòng nhiệt tình của mình? Rất đơn giản, bạn hãy suy nghĩ một cách nhiệt tình, hay say. Hay tạo ra cho mình một thái độ lạc quan, một bầu nhiệt huyết, hãy nói rằng:” mọi việc đều thật tuyệt vời, tôi đang dồn 100% sức lực của mình đây”.

Hình ảnh của bạn sẽ đúng như những gì bạn nghĩ. Hãy suy nghĩ một cách tích cực nhiệt tình với công việc bạn muốn làm. Mọi người sẽ thấy được lòng nhiệt tình của bạn, và bạn sẽ trở nên một trong những người xuất sắc nhất.

Ngược lại, khi bạn "gian lận" với công ty về công tác phí, tiền trợ cấp, thời gian làm việc và những chuyện khác nữa, bạn mong chờ các cộng sự của bạn những gì? Khi bạn thường xuyên đến muộn, về sớm, bạn sẽ nghĩ cộng sự của bạn sẽ đúng giờ hơn bạn?

Một động lực lớn để có được nếp nghĩ đúng đắn về công việc là tác động những người cộng sự cũng nghĩ tích cực về công việc của họ. Cấp trên đánh giá chúng ta bằng chất lượng và số lượng sản phẩm và chúng ta có được từ cấp dưới của mình.

Hãy xem xét: bạn sẽ cất nhắc ai lên làm giám đốc bán hàng khu vực- một giám đốc chi nhánh có một nhân hoàn thành tất mọi việc, hay một người mà nhân viên của ta chỉ luôn hoàn thành ở mức trung bình? Bạn sẽ đề ra ai làm giám đốc sản xuất – một quản đốc mà bộ phận anh ta luôn đạt chỉ tiêu, hay một giám đốc của một bộ phận luôn tụt lại đằng sau?

Dưới đây là 2 gợi ý, giúp người khác làm nhiều hơn cho bạn:

- Luôn luôn thể hiện thái độ tích cực với công việc, nhờ vậy, cấp dưới của bạn sẽ "học được" lối suy nghĩ đúng đắn.
- Mỗi khi bạn làm công việc hàng ngày, hãy tự hỏi: "Xét về mọi mặt, liệu mình có xứng đáng để mọi người bắt chước không? Liệu thói quen hiện giờ của tôi phải là những thứ tôi muốn nhìn thấy ở nhân viên của mình?".

HÃY TỰ TẶNG CHO MÌNH NHỮNG LỜI NÓI

ĐỘNG VIÊN NHIỀU LẦN MỖI NGÀY

Vài tháng trước, một nhân viên bán xe hơi kể với tôi về thủ thuật mà anh ấy đã sử dụng để đạt được thành công.

Anh ấy nói: "Một trong những nhiệm vụ chính của tôi, chiếm khoảng 2 giờ mỗi ngày, là để gọi điện cho khách để sắp xếp những cuộc gặp gỡ, giới thiệu sản phẩm. Ba năm trước, khi mới bắt đầu xe hơi, tôi thực sự lúng túng, e dè, sợ hãi, và tôi biết giọng nói của mình trên điện thoại thiếu tự tin đến thế nào. Nhiều khách hàng mà tôi gọi tới đã nhanh chóng trả lời: 'tôi không quan tâm', rồi cúp máy.

Hồi đó, cứ mỗi sáng thứ 2, giám đốc bán hàng của chúng tôi lại tổ chức họp. Đó là hoạt động jgaay phần trăm, giúp tôi cảm thấy tốt hơn lên. Thêm vào đó, dường như mỗi thứ 2, tôi lại có nhiều buổi hẹn gặp khách hàng hơn so với những ngày khác trong tuần. Nhưng vấn đề ở đây là niềm cảm hứng mà mỗi thứ 2 tôi có được lại chẳng kéo dài đến thứ 3 hay những ngày còn lại trong tuần.

Rồi tôi nảy ra một ý tưởng. Nếu giám đốc bán hàng có thể khích lệ tôi như vậy, tại sao tôi lại không thể tự khích lệ mình? Tại sao tôi lại không tự tặng cho mình những lời động viên, cổ vũ trước khi bắt tay vào thực hiện những cuộc điện thoại? Hôm đó, tôi quyết định áp dụng điều này. Không nói với ai cả, tôi ra bãi xe, đến một chiếc xe trống. Trong vài phút tôi tự nói với mình: "tôi là một người bán và sẽ trở thành người bán hàng giỏi nhất. Tôi

đang bán những loại xe tốt với những thương cụ hái ra tiền. Những người mà tôi gọi điện tới, họ đang cần những chiếc xe đó, tôi sẽ bán cho họ.”

Gần như ngay lập tức, ý tưởng tự khích lệ này đã phát huy tác dụng. Tôi cảm thấy tự tin hơn bao giờ hết, không còn lo sợ khi thực hiện những cuộc điện thoại nữa. Tôi muốn thực hiện! Bây giờ tôi không còn ra bãi xe để tự khích lệ nữa. Nhưng tôi vẫn sử dụng thủ thuật: trước khi tôi gọi đến một số điện thoại nào đó, tôi tự nhắc mình là người bán hàng xuất sắc, chắc chắn tôi sẽ đạt được kết quả tốt trong giao dịch. Và đúng là như vậy”.

Đó thật là một ý tưởng hay, phải không bạn? Để trở thành những người dẫn đầu, bạn phải suy nghĩ như bạn chính là những người dẫn đầu. Hãy tự khích lệ bản thân để cảm nhận sự mạnh mẽ và quan trọng nhất của chính bạn.

Bạn là những gì bạn nghĩ. Nếu bạn nghĩ mình tốt hơn, bạn sẽ thực sự tốt hơn!

Hãy xây dựng một đoạn phim “quảng cáo cho chính bạn”. Hãy nghĩ về một trong những sản phẩm được ưa chuộng nhất ở Mỹ: Coca-cola. Mỗi ngày bạn nhìn, nghe được bao nhiêu điều hay ho về Coke. Những tạo ra Coca-cola liên tục quảng cáo, vì một lý do rất rõ ràng, nếu họ ngừng làm việc đó, dần dần bạn sẽ trở nên thờ ơ và cuối cùng hoàn toàn lạnh nhạt với Coke. Sau đó doanh thu chắc chắn sẽ giảm.

Nhưng công ty Coca-cola không bao giờ để xảy ra điều đó. Họ liên tục cho bạn nghe, thấy và thuyết phục về sản phẩm giải khát.

Hàng ngày, bạn và tôi nhìn thấy rất nhiều người sống hết mình, không tự” quảng cáo” cho chính bản thân họ. Họ thiếu tự tin vào sản phẩm quan trọng nhất: bản thân họ! Họ luôn sống thờ ơ, cảm thấy mình nhỏ bé. Họ cảm thấy mình chẳng giống ai, và bởi vì họ cảm thấy như thế nên đúng là họ chẳng giống ai cả. Lẽ ra họ phải nhận ra họ là những người giỏi nhất. Họ phải thực tin vào chính mình.

Tom Staley là một thanh niên trẻ, anh luôn nhanh chóng tiến về phía trước. Tom thường xuyên tự quảng cáo bản thân ba lần mỗi ngày và anh gọi đó là “60 quảng cáo dành cho Tom Staley”. Anh lúc nào cũng mang “đoạn phim quảng cáo” đó trong ví. Dưới đây chính xác là những gì anh quảng cáo về chính mình:

Đây là Tom Staley, hãy gặp Tom Staley – một người quan trọng, thật sự quan trọng. Tom, anh là một người dám nghĩ lớn, vì vậy hãy luôn nghĩ lớn. Nghĩ lớn về mọi thứ. Anh có thừa năng lực để hoàn thành công việc một cách xuất sắc, vì thế hãy làm việc thật xuất sắc.

Tom, anh luôn tin tưởng vào hạnh phúc, Phát triển và Thành công. Vậy, hãy chỉ nói về Hạnh phúc,

chỉ nói về Phát triển,

chỉ nói về Thành công.

Anh có rất, rất nhiều động lực, vì thế hãy biến những động lực đó thành sức mạnh. Không gì có thể cản trở anh được, Tom, không gì cả!

Tom, anh là người luôn nhiệt tình. Hãy để lòng nhiệt tình đó phát huy tác dụng.

Tom Staley, hôm qua anh đã là một người sắc và anh sẽ còn xuất sắc hơn nữa trong hôm nay. Vậy bây giờ, hãy tiến tới mục tiêu đó, Tom. Hãy luôn bước tới.

Tom tin rằng”đoạn phim quảng cáo” đó sẽ giúp anh trở thành một con người năng động và thành công hơn. Tom nói:”Trước khi tôi tự quảng cáo mình cho chính mình, tôi luôn nghĩ thật kém cỏi so với mọi người xung quanh. Giờ đây, tôi nhận ra tôi có những điều kiện để chiến thắng. Tôi đang chiến thắng và sẽ chiến thắng”.

Dưới đây là cách tạo ra một đoạn”phim quảng cáo bản thân”.

Đầu tiên, hãy chọn ra những thế mạnh, điểm tốt của bạn. Hãy tự nói:”Đây là phẩm chất tốt nhất của mình. Hãy nói với bạn như vậy, thẳng thắn và trực tiếp. Hãy nhớ rằng, không ai khác mà chính bạn là người đang đọc đoạn quảng cáo của mình.

Kế đến, hãy đọc đoạn văn đó thật rõ, ít nhất một lần mỗi ngày. Sẽ còn có tán dụng hơn nữa, nếu bạn làm việc đó trước gương. Hãy đặt tâm trí bạn vào, lặp đi lặp lại thật mạnh mẽ với sự quyết tâm cao độ. Hãy khiến máu trong người bạn chảy nhanh hơn. Hãy khiến bạn sẵn sàng làm mọi thứ!

Và, hãy thực hành đọc thầm hay đọc lớn đoạn văn đó nhiều lần mỗi ngày. Đọc, trước khi bạn bắt đầu làm bất cứ việc gì đòi hỏi lòng can đảm. Đọc, mỗi khi bạn thấy thất vọng. Hãy luôn luôn giữ bản văn đó bên mình – và nhớ sử dụng!

Cuối cùng, rất nhiều người, thậm trí là đã số, cố thể sẽ chế nhạo thủ thuật này, bởi họ không dám nghĩ rằng thành công sẽ đến từ việc điều khiển suy nghĩ. Nhưng hãy bình tĩnh! Đừng vội chấp nhận những đánh giá của kẻ tầm thường như vậy. Bạn không hề tầm thường. Nếu bạn có bất cứ nghi ngờ nào về nguyên tắc “ tự quảng cáo bản thân cho chính mình”, hãy gaowj người thành công nhất mà bạn biết, hỏi xem họ nghĩ gì. Và họ bắt đầu tự quảng cáo mình cho chính bạn.

NÂNG TẦM SUY NGHĨ CỦA BẠN.

HÃY NGHĨ THEO CÁCH CỦA NGƯỜI QUAN TRỌNG

Việc nâng tầm suy nghĩ sẽ giúp nâng tầm hành động của bạn để đi đến thành công. Dưới đây là một trong những cách đơn giản có thể giúp bạn nâng cao chính mình:

“TÔI SẼ NGHĨ THẾ NÀO?”

TÌNH HUỐNG

TỰ HỎI BẢN THÂN

- Khi tôi lo lắng Liệu một người quan trọng có nài nên điều này hay không?
- Ý tưởng xuất hiện Liệu người thành công nhất có bị phân tâm về điều này không?
- Ngoại hình của tôi Một người quan trọng sẽ làm điều gì nếu anh ta có ý tưởng này?
- Ngôn ngữ của tôi Trong tôi có giống một người luôn tự tin tới đa và bản thân không?
- Những thứ của tôi Liệu tôi có đang dùng ngôn ngữ của những người quan trọng nhất hay ko?
- Những thứ của tôi Liệu một người quan trọng có đọc những thứ này hay không?
- Một cuộc đàm luận Liệu những người quan trọng có bàn luận về vấn đề này hay không?
- Khi tôi mất bình tĩnh Liệu một người quan trọng có tức giận về điều mà tôi đang tức giận hay không?
- Những chuyện đùa Liệu đây có phải là câu chuyện đùa mà một

người quan trọng sẽ kể hay không?

- công việc của tôi Một người quan trọng miêu tả công việc của anh ta với người khác như thế nào?
-

Hãy lưu trong tâm trí bạn câu hỏi đó” Đó có phải là cách một người quan trọng vẫn thường làm hay không?”. Hãy sử dụng câu hỏi này để khiến bạn trở thành một người thành công và quan trọng hơn.

Tóm lại, hãy nhớ rằng:

- *Hãy tỏ ra mình quan trọng*, điều đó sẽ giúp bạn suy nghĩ cẩn trọng, thấu đáo. Ngoại hình của bạn sẽ tác động đến bạn, giúp nâng cao tinh thần và xây dựng sự tự tin. Ngoại hình của bạn cũng sẽ tác động đến mọi người. Hãy tin tưởng vào ngoại hình của bạn: “Bạn là một người quan trọng, thông minh, thành đạt và độc lập”.
- Hãy nghĩ về công việc của bạn là quan trọng. Hãy nghĩ như thế, và bạn sẽ tìm được những chỉ dẫn tâm lý để hoàn thành công việc tốt hơn. Hãy nghĩ công việc của bạn là quan trọng, những cộng sự của bạn khi đó cũng nghĩ những công việc của bạn là quan trọng.
- Hãy tự tặng mình những lời động viên, khích lệ nhiều lần mỗi ngày. Xây dựng một đoạn “Phim quảng cáo cho chính bạn”. Bất cứ khi nào có cơ hội, hãy tự nhắc nhở bạn là một trong những người xuất sắc nhất.
- Ở mọi tình huống trong cuộc sống, hãy tự hỏi bản thân.”Đây có phải là cách một người quan trọng vẫn thường làm hay không?”. Sau đó, hãy làm theo câu trả lời đúng.

CHƯƠNG 7

KIỂM SOÁT MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH: PHẢN ỨNG TRỞ THÀNH NGƯỜI GIỎI NHẤT



TRÍ NÃO CỦA BẠN là một cỗ máy tinh xảo đáng kinh ngạc khi hoạt động theo cách này, nó có thể mang lại những thành công vượt trội; nhưng nếu hoạt động theo cách khác, nó có thể dẫn đến bạn tới thất bại hoàn toàn.

Trí não mỏng manh, nhạy cảm nhất trong tất cả những thứ mỏng manh nhất. Bây giờ, hãy thử xem xét và tìm hiểu điều gì khiến trí não của chúng ta suy nghĩ theo cách nó vẫn thường làm. Hàng triệu người ở nước Mỹ đang cố gắng ăn uống điều độ, bởi vì người Mỹ luôn quan tâm đến chế độ dinh dưỡng. Chúng ta dành hàng triệu đô la cho vitamin, khoáng chất và các chất dinh dưỡng khác. Chúng ta đều biết tại sao lại làm điều đó. Từ một cuộc khảo sát về dinh dưỡng chúng tôi nhận ra cơ thể phản ánh chế độ ăn uống của chúng ta. Sức đề kháng, khả năng chống lại bệnh tật, vóc dáng thậm chí cả tuổi thọ cũng đều liên quan mật thiết đến những gì chúng ta ăn uống hàng ngày cơ thể phản ánh chế độ ăn uống của chúng ta. Tương tự như vậy, trí não cũng phản ánh những gì nó được cung cấp. Tất nhiên, "thức ăn" của trí não không được đóng gói và cũng không thể tìm thấy ở bất cứ cửa hàng nào, mà là môi trường xung quanh bạn – với vô số ảnh hưởng đến suy nghĩ, hoặc ý thức hoặc vô thức. Mỗi người đều thừa hưởng một năng lực nhất định về trí não để phát triển. Nhưng, mức độ phát triển đến đâu và cách thức phát triển ra sao phụ thuộc vào loại thức ăn mà chúng ta cung cấp.

Bạn đã bao giờ tự hỏi mình sẽ ra sao nếu được nuôi dạy trong một nền văn hóa khác, ở một nước khác? Bạn sẽ thích loại thức ăn gì? Liệu sở thích quần áo của bạn có khác so với hiện nay không? Bạn sẽ thích giải trí như thế nào? Bạn sẽ làm nghề gì? Bạn sẽ theo tôn giáo nào?

Tất nhiên bạn không thể chắc về các câu trả lời. Nhưng về cơ bản, nếu bạn lớn lên ở một quốc gia khác, bạn sẽ trở thành một người khác. Tại sao vậy, vì bạn sẽ chịu ảnh hưởng bởi môi trường khác. Giống như người ta vẫn thường nói, bạn chính là sản phẩm của môi trường xung quanh bạn. Ngoại trừ rất ít như cách đi đũa hay cách cầm một chiếc tách, tất cả sở thích của chúng ta như âm nhạc, văn học, các loại hình giải trí, "gu" ăn mặc...đều chịu ảnh hưởng từ môi trường.

Quan trọng hơn nữa, tầm suy nghĩ, mục đích, thái độ, tính cách riêng của bạn cũng được hình thành từ môi trường xung quanh.

Mối quan hệ lâu dài với những người có nếp nghĩ tiêu cực khiến chúng ta cũng nghĩ suy theo lối tiêu cực; gần gũi với những người nhỏ nhen cũng khiến chúng ta nhỏ mọn, tầm thường trong chúng ta phát triển. Nhưng ngược lại, cộng tác với những người có tầm nhìn lớn sẽ nâng tầm suy nghĩ của chúng ta; thân thiết với những người có tham vọng sẽ mang đến cho chúng ta những mục tiêu lớn lao hơn.

Các chuyên gia đều đồng ý với nhận định: con người hiện nay của bạn, tính cách, tham vọng, địa vị xã hội...phần lớn là kết quả của môi trường tâm lý bao quanh. Bạn sẽ trở thành người như thế nào trong 1,5,10 hay 20 năm nữa, điều đó phụ thuộc vào môi trường tương lai của bạn.

LÀM MỚI MÌNH ĐỂ HƯỚNG THÀNH CÔNG

Chương ngại vật đầu tiên trên con đường dẫn tới thành công đỉnh cao chính là nếp nghĩ thụ động – cho rằng những thành quả to lớn luôn nằm ngoài tầm với của bản thân. Thái độ này bắt nguồn từ nhiều, rất nhiều vật cản khiến suy nghĩ của chúng ta rơi xuống mức tầm thường.

Để hiểu được những vật cản này là gì, hãy quay trở lại thuở chúng ta là tuổi thiếu niên. Khi đó, khi đó mỗi chúng ta thường đặt ra cho mình một mục tiêu to lớn. Thật đáng ngạc nhiên, chúng ta đặt ra kế hoạch nào là chinh phục được những thứ chưa ai biết, trở thành người dẫn đầu, ở vị trí cấp cao, nào là làm những việc thú vị hấp dẫn, trở nên giàu có và nổi tiếng... Nói tóm lại, thuở thiếu niên, ai trong chúng ta cũng đặt ra mục tiêu trở thành những người đứng đầu, quan trọng nhất giới nhất. Chính vì còn trẻ, chưa biết đến sự phức tạp trong thế giới xung quanh, nên chúng ta rất dễ nhìn ra con đường chinh phục các mục tiêu.

Nhưng điều gì đã xảy ra? Rất lâu khi chúng ta đạt được đến độ mức tuổi có thể làm được để hướng tới những mục tiêu vĩ đại của mình, vô số thể lực cản trở đã xuất hiện và ảnh hưởng đến ta.

Chúng ta được nghe nhiều lời khuyên:” Thật ngớ ngẩn khi cứ mơ mộng nhue thế”, và bình phẩm những ý tưởng của chúng ta là” không thực tế, ngu ngốc, ngờ nghệch và đại dốt”, rằng” phải có tiền thì mới thành công được”, hoặc” sự may mắn sẽ quyết định ai được thăng tiến, và bạn phải có người đỡ đầu nắm giữ những vị trí quan trọng”, hoặc “ bạn đã quá già hoặc quá còn trẻ”.

Khi bị tấn công dồn dập bởi suy nghĩ “bạn-không-thể-thành-công-được-đâu-nên-đừng-cố-gắng-làm-gì” như vậy, mỗi người sẽ có một cách phản ứng khác nhau. Kết quả hầu hết là mọi người đều rơi vào một trong ba nhóm sau:

Nhóm một : những người đầu hàng hoàn toàn. Hầu hết những người này không tin mình có những yếu tố cần thiết để thành đạt. Theo họ, sự thành đến với những người do gặp may mắn hơn họ và một khía cạnh nào đó. Bạn có thể dễ dàng nhận ra những người này, vì họ lúc nào cũng kể lể dài dòng về tình trạng hiện tại của mình, và cố làm ra vẻ hài lòng.

Gần đây tôi có gặp một người quen, thông minh, 32 tuổi nhưng lại tự bó hẹp cuộc đời mình ở một vị trí đối bình thường, thậm trí tầm thường. Anh ta dành hàng giờ kể lể với tôi tại sao ta lại hài lòng với công việc hiện tại. Đúng là anh ta rất giỏi biện bạch cho tất cả mọi việc, nhưng thực chất anh ta chỉ tự lừa dối bản thân mà thôi, và chính anh ta cũng biết rõ điều đó. Điều anh ta thực muốn làm được làm việc trong một môi trường đầy thử thách, nơi anh ta có thể phát triển mà trưởng thành hơn. Nhưng “ vô số thể lực cản trở ” đã khuất phục anh ta, làm cho anh ta tin mình không đủ tư chất để đạt được những điều lớn lao hơn.

Trên thực tế, những người trong nhóm này lại thường không hài lòng với công việc của mình nhất và đang cố kiếm tìm một cơ hội mới. Việc cứ biện bạch cho bản thân theo một lối mòn(điều được mô tả như “ một nắm mớ mở rộng nhưng không hề thấy đáy”) thì cũng chẳng kém việc lang thang vô định, hộ hy vọng, chờ đợi một cơ hội nào đó ngẫu nhiên đến với mình một ngày nào đó, theo một cách nào đó.

Nhóm hai: những người đầu hàng một phần. Số lượng người thuộc nhóm thứ 2 hơi ít hơn. Lúc đầu họ mới là những thanh niên bước vào tuổi trưởng thành với những hi vọng lớn lao về thành đạt. Họ làm việc, lên kế hoạch và tự trang bị cho mình những điều cần biết. Nhưng sau khoảng mười, mười năm năm hoặc hơn thế, sự nghi ngại bắt đầu xuất hiện và lớn dần lên, cơ hội cạnh tranh trong vị trí hàng đầu ngày càng trở lên xa vời với họ. Chính vì thế những người nhóm này thường tự nhủ: dù sau này có thể đạt được những thành lớn hơn thì cũng chẳng xứng đáng với những nỗ lực đã bỏ ra.

Họ biện bạch: “Chúng ta đang kiếm được nhiều hơn mức trung bình và đang sống tốt hơn mức trung bình. Vậy thì phải cố thêm nữa làm gì?”

Thực ra thì nhóm này đã tự dựng lên cho mình hàng loạt nỗi sợ hãi: sợ thất bại, sợ mọi người xung quanh phản đối, sợ rủi ro, sợ mất những gì họ đang có. Những người thực sự không hề hài lòng với cuộc sống hiện, bởi tận sâu thẳm trong sâu họ biết họ đang đầu hàng. Nhóm này bao gồm nhiều người thông minh, tài giỏi – nhưng họ chọn cách sống mờ nhạt qua ngày chỉ vì họ sợ phải đứng lên và cố gắng.

Nhóm ba: những người không bao giờ đầu hàng. Nhóm này có tỉ lệ thấp, họ không bao giờ để những suy nghĩ tiêu cực cho phối mình. Họ không thể chấp nhận những thế lực cản trở, cũng không chấp nhận sống mờ nhạt qua ngày. Thay vào đó, họ sống trộn vện với thành công. Những người thuộc nhóm này là những người hạnh phúc nhất, vì chính họ gặt hái nhiều thành công nhất. Họ trở thành nhân viên bán hàng siêu hạng, chuyên viên quản lý cao cấp, trở thành những người dẫn đầu trong lĩnh vực của mình. Họ sống thật thú vị, đầy kích thích và quý giá. Họ mong chờ từng ngày mới đến, từng cuộc dạo sức mới với những thử thách để cuộc sống có đầu đủ ý nghĩa.

Tuy nhiên, để vào được và ở lại trong nhóm này, chúng ta phải đấu tranh trở lại những cản trở từ môi trường xung quanh. Để hiểu những người ở nhóm một và nhóm hai sẽ vô tình ghìm chân bạn lại như thế nào, chúng ta cùng nghiên cứu ví dụ sau:

Giả sử bạn thành thật tâm sự với vài người bạn “bình thường” của mình rằng : “Một ngày nào đó, tớ sẽ trở thành phó giám đốc công ty này”.

Điều gì sẽ xảy ra? Rất có thể những người bạn đó đang nghĩ bạn đang đùa . Và nếu thế thật, họ sẽ nói : “thật tội nghiệp anh bạn của tôi. Anh sẽ còn phải học thêm nhiều lắm đấy”.

Khi không có mặt bạn, họ bàn tán liệu bạn có đủ những tố chất cần thiết hay không.

Bây giờ, hãy thử tưởng tượng, nếu bạn nhắc lại câu đó, vẫn thành thực như vậy, với vị giám đốc công ty. Ông ấy sẽ phản ứng thế nào? Có một điều chắc chắn: Ông ấy sẽ không cười. ông ấy sẽ nhìn bạn thật chăm chú và tự hỏi: “Liệu anh bạn này có thực sự nghĩ thế không nhỉ?”.

Nhưng tôi nhắc lại, ông ấy sẽ không cười.

Vì những người quan trọng sẽ không bao giờ cười nhạo những ý tưởng lớn.

Hoặc giả sử bạn kể với vài người bạn bình thường rằng bạn đang dự định mua một căn hộ cao cấp, có thể họ sẽ cười nhạo bạn vì nghĩ rằng điều đó hoàn toàn không thể. Nhưng hãy thử kể dự định đó với một người đang sống trong một căn hộ cao cấp xem, anh ta sẽ không ngạc nhiên chút nào đâu. Anh ta biết điều đó không phải là không thể, vì chính anh ta đã làm được.

Hãy nhớ : Những người bảo bạn một việc gì đó là không thể, họ luôn là những người không thành công, quá bình thường hay thậm chí tầm thường trong sự nghiệp. Ý kiến của họ có thể là liều thuốc độc cho tâm trí bạn.

Hãy tránh xa những người luôn muốn thuyết phục bạn sẽ không làm nổi việc gì. Hãy xem những ý kiến tiêu cực đó như một thử thách để bạn vượt lên, để chứng minh bạn hoàn toàn có thể làm được.

Hãy đề phòng cao độ điều này: đừng để những người có suy nghĩ tiêu cực phá hỏng kế hoạch tiến tới thành công của bạn. Những người tiêu cực có mặt ở khắp nơi, có vẻ họ rất thích thú với việc phá hoại những tiến bộ tích cực của mọi người xung quanh.

Trong suốt vài học kỳ tại đại học, tôi kết thân với W.W. Cậu ấy là một người bạn tốt, luôn sẵn sàng cho vay tiền khi bạn túng quẫn, giúp bạn rất nhiều việc dù nhỏ nhặt đến đâu. Tuy nhiên, W.W tỏ vẻ cay đắng, luôn gắt gỏng về cuộc đời, về tương lai về những cơ hội. Cậu ấy thực sự là một người tiêu cực.

Trong suốt thời gian đó, tôi là độc giả trung thành của một chuyên mục tạp chí viết về lòng tin, về cách nhìn đời tích cực và những cơ hội mới. Mỗi khi W.W bắt gặp tôi đọc chuyên mục ấy, hay mỗi khi tôi nhắc đến những vấn đề trong chuyên mục, cậu ấy lại giễu cợt : “ Ôi, lạy thánh Pete, Dave! Hãy đọc trang nhất ấy. Đây mới là nơi cậu có thể học những bài học thực sự về đời sống. Cậu nên hiểu chuyên mục kia chỉ đang dọn ra những món ăn nóng hổi, ngon ngọt dành cho những người cả tin mà thôi”.

Khi cuộc thảo luận của chúng tôi chuyển sang chủ đề làm thế nào để thành công trong cuộc sống, W.W đã thao thao bất tuyệt về công thức kiếm tiền của mình. Theo cậu ấy: “Dave này, trong cuộc sống bây giờ chỉ có ba cách để kiếm tiền mà thôi. Một là cưới một phụ nữ thật giàu có; hai là ăn cắp một cách khôn ngoan, sạch sẽ và hợp pháp; ba là chơi với những người giàu có và có mối quen biết rộng”.

W.W luôn có sẵn hàng ngàn ví dụ để chứng minh cho công thức kiếm tiền của mình. Vì suốt ngày chỉ dán mắt vào trang nhất của tờ báo, nên W.W dễ dàng viện dẫn ra ví dụ về một đốc công trong hàng ngàn đốc công khác đã bòn rút quỹ của công đoàn và trốn đi trốn lách. Cậu ấy luôn mở to mắt trông chờ vào những cơ hội hiếm hoi, cực kỳ hiếm hoi, như sẽ kết hôn với một Cô Nàng Triệu Phú. Cậu ấy kết thân với một ông bạn, người này lại quen với một người nữa đang có quan hệ với “một đại gia”, cậu ấy mơ tưởng mối quan hệ lỏng lẻo đó sẽ giúp mình giàu lên trong chớp nhoáng.

Chơi với W. W tôi cũng chịu nhiều ảnh hưởng từ cậu ấy, tôi gần như từ bỏ niềm tin của mình về những yếu tố cần có để thành công, và chấp nhận triết lý bị quan của W.W.

May sao, một tối nọ, sau một buổi nói chuyện rất lâu với W.W , tôi chợt nhận ra mình đang nghe theo tiếng gọi của thất bại, tôi cố gắng kéo mình trở lại với niềm tin sắc đá ngày xưa. Tôi cảm thấy hình như W.W đang cố gắng thuyết phục mình hơn là lôi kéo tôi đi theo suy nghĩ bị quan của cậu ấy. Kể từ đó, tôi xem W.W như là một đối tượng để nghiên cứu và học hỏi: “ Một kho thử nghiệm”. Thay vì răm rắp nghe theo những điều W.W nói, tôi cố gắng tìm hiểu vì sao cậu ấy lại suy nghĩ bị quan đến vậy và những suy nghĩ đó sẽ đưa cậu đó đến đâu. Tôi đã biến người bạn bị quan thành trải nghiệm cho riêng mình.

Đã 11 năm tôi chưa gặp lại W.W nhưng qua một người bạn, tôi biết hiện nay, W.W đang là một nhà thiết kế bình thường với mức lương thấp ở Washington. Tôi hỏi người bạn của tôi xem W.W có thay đổi chút nào không.

“Anh ta chẳng thay đổi chút nào cả, ngoại trừ việc bây giờ anh ta còn bị quan hơn cả ngày xưa. Cuộc sống của anh ta rất vất vả. Anh ta có đến bốn đứa con, mà với mức lương như thế thì quả là chật vật. Thực ra với bộ óc và khả năng của mình, W.W có thể làm được gấp năm lần bây giờ, nếu như anh ta biết cách sử dụng nó”.

Những người bị quan có mặt khắp nơi. Một số người bị quan như W.W- người đã suýt cản trở được tôi, là những người có năng lực. Nhưng số người còn lại hầu hết là những người hay ghen tỵ. họ vừa không chịu làm việc để tiến về phía trước, vừa muốn người khác cũng vấp ngã và phạm sai lầm như mình. Họ cảm thấy không tự tin, và họ cũng chỉ muốn bạn cũng tầm thường như họ mà thôi. Hãy hết sức cẩn thận. Đừng để họ phá hủy kế hoạch bước tới thành công của bạn.

Hãy ghi nhớ điều này. Bạn được đánh giá qua công ty nơi bạn làm việc. Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã. Không phải mọi đồng nghiệp đều giống nhau. Một số bi quan, một số lại lạc quan. Một số làm việc vì họ “buộc phải làm”; một số người khác lại luôn cầu tiến, mong muốn việc làm để được thăng tiến. Một vài người coi thường lời nói hoặc việc làm của cấp trên, một số người khách quan hơn nhiều và nhận ra: Trước khi trở thành những nhà lãnh đạo giỏi, họ cần chấp hành mệnh lệnh nghiêm chỉnh.

Cách suy nghĩ của chúng ta bị ảnh hưởng rất nhiều bởi môi trường xung quanh. Hãy chắc chắn bạn đang ở trong một nhóm người luôn có suy nghĩ đúng đắn.

Trong môi trường làm việc, bạn luôn gặp phải những cạm bẫy để phải chú ý, đề phòng. Trong bất cứ nhóm nào cũng có những người nhận thức được sự kém cỏi của họ nên muốn can thiệp, cản đường bạn đi tới thành công. Rất nhiều người có tham vọng đã bị cười nhạo, thậm chí bị đe dọa vì họ đã cố gắng làm việc chăm chỉ và hiệu quả hơn người khác. Hãy đối mặt với điều đó. Một vài đồng nghiệp hay ghen tỵ sẽ luôn muốn bạn bị bề mặt, chỉ vì bạn mong muốn được thăng tiến và đạt nhiều thành công.

Có thể bạn từng chứng kiến việc này đôi lần khi còn đi học: Một nhóm học sinh ngóc ngách tìm cách chế giễu một người bạn cùng lớp biết tận dụng cơ hội để học hành và luôn đạt kết quả cao. Một học sinh có năng lực có thể bị cười nhạo cho đến lúc cậu ta thuận theo dư luận, cho rằng sự thông minh cũng chẳng phải là điều gì tốt đẹp lắm.

Hãy phớt lờ những kẻ luôn suy nghĩ bi quan ấy.

Bởi vì những lời nhận xét, góp ý mà bạn nhận được thường không hoàn toàn dành cho bạn như bạn vẫn thường nghĩ. Chúng ta đơn thuần phản ánh cảm giác thất bại và chán chường của chính người đưa ra lời nhận xét đó mà thôi.

Đừng để những kẻ bi quan kéo bạn tụt xuống cùng cấp độ với họ... Hãy kết thân với những kẻ cầu tiến: cùng làm việc và tiến về phía trước cùng họ.

Bạn hoàn toàn làm được điều đó, chỉ cần bạn suy nghĩ thận trọng, đúng đắn mà thôi!

Hãy cẩn thận với những lời khuyên bạn nhận được. Trong hầu hết các công ty, bạn sẽ gặp phải những người “có vấn đề tự nguyện”, những người tự cho mình “nắm rõ tình hình” và rất muốn lôi kéo bạn theo họ. Một lần tình cờ tôi nghe được một “có vấn đề tự nguyện” giảng về sự thật của văn phòng cho một nữ đồng nghiệp trẻ tuổi mới vào làm. Anh ta nói: “Cách tốt nhất để tồn tại và hòa nhập được ở đây là tốt nhất đừng xía vào việc của người khác. Nếu họ biết rõ cô, họ sẽ đổ cho cô nhiều việc hơn mà thôi. Hãy đặc biệt chú ý tránh xa trường phòng Z nhé. Nếu ông ta thấy cô chưa có đủ việc để làm, ông ta sẽ giao cho cô thêm nhiều việc đến mức quá tải đấy...”.

Người “có vấn đề tự nguyện” này đã làm việc ở công ty này gần 30 năm rồi, nhưng anh ta vẫn chỉ giữ một vị trí thấp nhất mà thôi. Đúng là một cố vấn “đáng cảnh giác” cho một người trẻ muốn thăng tiến trong nghề nghiệp!

Chỉ tìm lời khuyên từ những người bạn biết rõ mà thôi.

Có rất nhiều suy nghĩ sai lầm mà những người thành công không bao giờ để tâm đến. Thậm chí họ không hề nghĩ tới chúng. Thực ra những người càng thành công lại càng khiêm tốn và luôn sẵn lòng giúp đỡ người khác. Vì họ thực sự đam mê công việc và sự thành đạt, do đó họ luôn tha thiết được nhìn thấy công việc tiến triển, mong tìm được ai đó đủ khả năng để đảm đương công việc khi họ nghỉ hưu. Chính những người “lẽ ra có thể thành đạt” lại thường là những người khó gần và khó kết bạn nhất.

Một ủy viên hội đồng quản trị sẽ nói rõ hơn về điều này: “Tôi là một phụ nữ bận rộn, nhưng bạn sẽ không bao giờ nhìn thấy tấm bảng Xin Đừng Làm Phức tạp treo trước cửa văn phòng tôi. Thảo luận và đưa ra lời khuyên cho mọi người, chính là một trong những trọng trách của tôi. Chúng tôi mang tới những chương trình đào tạo đã quy chuẩn về nhiều kỹ năng dành cho mọi nhân viên trong công ty. Hơn thế nữa: “Gặp riêng khuyên bảo từng người, hay “gia sư” – theo cách mà tôi vẫn thích gọi, vâng, luôn sẵn sàng cho mọi người, vào bất cứ lúc nào.

Tôi rất sẵn lòng giúp đỡ mọi đồng nghiệp tìm đến tôi, hoặc về công việc hoặc về vấn đề cá nhân. Những nhân viên thực sự tò mò và ham muốn được hiểu rõ hơn về công việc của mình, cũng như mối quan hệ giữa công việc của mình với công việc khác – đó chính là những người mà tôi muốn giúp đỡ nhất.

Lẽ dĩ nhiên, tôi không thể tốn thời gian để đưa ra những gợi ý hay lời khuyên cho những người không hề thực tâm trong tìm kiếm”.

Hãy tìm đến những người có uy tín khi muốn xin lời khuyên. Tìm lời khuyên từ một kẻ thất bại chẳng khác nào tư vấn cho một kẻ lang băm phương pháp để chữa khỏi căn bệnh ung thư.

Ngày nay, khi tuyển người cho vị trí chủ chốt, các vị giám đốc luôn phỏng vấn vợ của các ứng viên trước. Một giám đốc kinh doanh đã giải thích lý do tại sao: “Tôi muốn bảo đảm chuyên viên kinh doanh tương lai của công ty sẽ luôn được gia đình ủng hộ, không phản đối việc họ được điều đi công tác, giờ giấc làm việc thất thường, và những bất tiện khác của công việc kinh doanh. Sự ủng hộ của gia đình sẽ giúp nhân viên của tôi vượt qua khó khăn không thể tránh khỏi của công việc.

Các giám đốc ngày nay đều hiểu rõ: những việc xảy ra vào dịp cuối tuần, hoặc khoản thời gian vào đầu buổi sáng khi nhân viên ở nhà (6 – 9 giờ sáng) sẽ có những tác động trực tiếp và không nhỏ đến khả năng làm việc của họ suốt cả ngày (từ 9 giờ sáng tới 6 giờ chiều). Nhưng người có cuộc sống ngoài giờ làm việc suôn sẻ, vui vẻ, lạc quan thường thành công hơn những người có cuộc sống gia đình ảm đạm và buồn tẻ.

Hãy thử xem cách John và Milton – hai công nhân cùng phân xưởng – đã tận hưởng kỳ nghỉ cuối tuần của mình như thế nào. Và hãy xét đến kết quả cuối cùng nhé.

Dịp cuối tuần của John trôi qua thế nào: Tối thứ 6 hoặc tối thứ 7, anh ấy sẽ họp mặt với một nhóm bạn bè thú vị, được chọn lọc cẩn thận. Buổi tối còn lại anh đi xem phim, tham gia một dự án của cộng đồng, đô thị, hoặc đến thăm nhà của bạn bè. Cả sáng thứ 7 John dành chọn cho việc phát triển và đào tạo của Hướng đạo sinh. Chiều thứ 7, anh dọn dẹp, làm vài việc trong nhà. Thường thì John thích làm gì đó “đặc biệt” một chút, như gần đây là xây hành lang ở sân sau. Vào Chủ nhật, John và gia đình luôn có kế hoạch thú vị như leo núi hay đi thăm bảo tàng. Thỉnh thoảng họ lái xe về vùng ngoại ô gần đó, vì hiện nay John đang muốn mua một mảnh đất trong một tương lai không xa.

Tối Chủ nhật thường trôi qua êm đềm. John đọc sách hoặc cập nhật thông tin.

Tóm lại, những ngày cuối tuần của John luôn được lên lịch sẵn. Những hoạt động thú vị, sôi nổi đã đẩy lùi những buồn chán, lo âu. John có vô vàn niềm vui mỗi dịp cuối tuần.

Trong khi đó, những hoạt động của Milton kém cân bằng hơn của John rất nhiều. Anh ấy chẳng bao giờ lên kế hoạch cho những kỳ nghỉ cuối tuần của mình. Thường Milton hơi “mệt” vào tối thứ 6, mặc dù anh ấy vẫn cố hỏi vợ: “Em muốn làm gì tối nay không?”, nhưng rồi kế hoạch bị lãng quên ngay sau đó. Rất hiếm khi Milton và vợ có thời gian vui vẻ với nhau, họ cũng rất ít khi được mời đi chơi hay đi ăn tối. Milton dậy khá muộn vào sáng thứ 7, cả ngày anh chỉ ở nhà làm việc lặt vặt. Tối thứ 7, Milton và gia đình thường đi xem phim, hoặc ở nhà xem tivi (“Chúng ta còn có thể làm gì khác được nữa chứ?”). Milton dậy rất muộn vào sáng Chủ nhật. Trưa Chủ nhật, vợ chồng Milton lái xe đến thăm vợ chồng Bill và Mary, hoặc ngược lại (Thực ra, vợ chồng Bill và Mary là người thân duy nhất mà vợ chồng Milton đến thăm thường xuyên).

Khi thời khắc tối Chủ nhật trôi qua, mỗi thành viên trong gia đình đều cảm thấy mệt mỏi, căng thẳng – hệ quả có “hội chứng ù lì tại gia”. Dù giữa họ không hề có ẩu đả, cãi vã gì cả, nhưng mỗi người đều trải qua những bất ổn tâm lý hàng giờ liền.

Những ngày cuối tuần của Milton thật buồn tẻ, nhàm chán. Anh ấy không có chút vui vẻ nào.

Nào, bây giờ hãy xem môi trường gia đình như vậy ảnh hưởng ra sao đối với John và Milton. Sau khoảng một hay hai tuần, chúng tôi chưa thể thấy được ngay những tác động rõ rệt. Nhưng sau vài tháng hay vài năm, tác động sẽ rất lớn.

Kiểu gia đình như John giúp cho anh ấy luôn hứng khởi, đưa đến những ý tưởng, khởi nguồn cho những sáng tạo. Anh ấy như một vận động viên đượ nuôi dưỡng mỗi ngày bằng loại thức ăn giàu dinh dưỡng.

Còn kiểu gia đình như Milton lại khiến anh ta luôn mất cân bằng về tâm lý. Anh ta khó suy nghĩ được việc gì ra hồn. Anh ta như một vận động viên chỉ có kẹo và bia để qua ngày.

Hiện giờ có thể John và Milton ngang hàng nhau, nhưng giữa họ sẽ có một khoảng cách lớn dần lên trong những tháng tới, và cuối cùng, John chắc chắn sẽ dành được vị trí lãnh đạo.

Người ta thường biện bạch: “À, tôi nghĩ, John có nhiều tố chất thành công hơn Milton”. Nhưng bất cứ ai trong chúng ta hiểu rõ bản chất của vấn đề thì giải thích được căn nguyên: sự khác biệt khá lớn trong hiệu suất làm việc giữa hai người, chẳng qua là kết quả của những khác biệt trong “món ăn tinh thần” mà hai người được thưởng thức mỗi ngày. Dòng ý tưởng cần được cho “ăn” và nuôi dưỡng hằng ngày, nếu chúng ta mong muốn nhận được kết quả tốt.

Vợ chồng tôi, cùng năm cặp vợ chồng khác nữa, đã có một buổi tối tuyệt vời tại gia đình hai vợ chồng giám đốc một cửa hàng bách hóa. Khi cách cặp vợ chồng khác đã ra về, vợ chồng tôi nán lại thêm một lúc để tôi có cơ hội hỏi vị chủ nhà về một điều vẫn vương trong đầu tôi suốt buổi tối: “Thật sự là buổi tối tuyệt vời, nhưng tôi vẫn thấy khó hiểu một chuyện này. Tôi nghĩ, tối nay chúng tôi sẽ gặp rất nhiều giám đốc bán lẻ ở nhà vợ chồng bạn. Vậy mà những vị khách tối nay lại thuộc những lĩnh vực hoàn toàn khác. Người là nhà văn, bác sĩ, người là kỹ sư, kế toán, giáo viên”.

Anh ấy mỉm cười từ tốn trả lời: “À, chúng tôi cũng thường xuyên mời những người trong lĩnh vực bán lẻ đến nhà chơi đấy chứ. Nhưng Helen và tôi cảm thấy sẽ thú vị, mới mẻ hơn nhiều khi gặp gỡ những người làm ở những lĩnh vực khác. Tôi e rằng nếu chúng tôi chỉ giới hạn tiếp xúc với những người có cùng sở thích, chúng tôi sẽ rơi vào lối mòn mòn mỏi”.

Bên cạnh đó, tìm hiểu con người chính là một phần công việc của tôi. Mỗi ngày, có hàng ngàn người thuộc các ngành nghề khác nhau đến thăm quan và mua hàng tại tiệm bách hóa. Tôi càng hiểu rõ hơn những người xung quanh – suy nghĩ, sở thích, quan điểm của họ tôi sẽ càng đáp ứng tốt hơn trong việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ mà họ mong muốn và sẵn sàng chi trả”.

Sau đây là một số điều cần làm để giúp bạn điều chỉnh môi trường xung quanh:

1. *Hãy tham gia vào một nhóm bạn mới.* Tự bó hẹp mình trong môi trường một nhóm nhỏ quen thuộc sẽ gây ra chán nản, buồn phiền, bất mãn. Quan trọng không kém, đó là trên con đường vươn tới thành công, bạn cần phải tinh thông và am hiểu sâu sắc con người. Nếu bạn học hỏi mọi điều về con người chỉ qua việc nghiên cứu một nhóm nhỏ có khác nào bạn muốn học giỏi toán nhưng chỉ đọc có mỗi một cuốn sách ngắn vậy.

Hãy kết thân nhiều bạn mới, tham gia vào các hiệp hội, cộng đoàn mới, hãy mở rộng các mối quan hệ xã hội. Rồi sau đó, những con người khác nhau, những quan hệ khác nhau như thế sẽ thêm gia vị và tạo ra những khía cạnh thú vị cho cuộc sống của bạn. Đó là món ăn tinh thần vô cùng bổ ích.

2. *Hãy chọn bạn bè có tư tưởng hay quan điểm khác với mình.* Trong thời đại hiện nay, những cá nhân thường bó hẹp mình thường không có triển vọng phát triển. Trách nhiệm và những vị trí quan trọng thường thuộc về những người có hiểu biết về mọi khía cạnh của vấn đề. Nếu bạn là người ủng hộ Đảng Cộng hòa, hãy đảm bảo mình có vài người bạn theo Đảng Dân chủ, và ngược lại. Hãy tiếp xúc, tìm hiểu những người ở các tôn giáo khác nhau. Hãy kết giao với người hoàn toàn khác bạn. Nhưng hãy đảm bảo đó là những người có triển vọng thật sự.

3. *Hãy chọn những người bạn biết bỏ những chuyện vặt vãnh, không quan trọng.* Những người luôn để tâm đến diện tích căn nhà bạn, những vận dụng bạn có hoặc chưa có thay vì chú tâm vào những ý tưởng của bạn là những người chỉ chú ý đến tiêu tiết. hãy giữ gìn và bảo vệ môi trường tâm lý quanh bạn. Chỉ chơi với những người quan tâm đến những điều tích cực, những người thật sự muốn bạn thành công. Hãy tìm bạn bè luôn khuyến khích bạn có những ý tưởng, suy nghĩ sáng tạo. Nếu bạn kết thân với người nhỏ mọn, bạn cũng sẽ sớm trở thành một kẻ nhỏ mọn mà thôi.

Mọi viên chức quản lý khách sạn đều chú trọng đến vấn đề chống ngộ độc thực phẩm. Nếu sự việc này xảy ra, dù chỉ một vài lần, những khách quan sẽ không bao giờ giám đặt chân đến nữa. Chúng ta còn có hàng ngàn điều luật để bảo vệ con người trước các thứ độc hại. Chúng ta cất thuốc độc ở giá trên cùng, để lũ trẻ không thể với tới. Chúng ta sẵn sàng làm bất cứ điều gì để giúp người khác tránh khỏi bị đầu độc.

Nhưng có một thứ thuốc độc khác, có tác dụng âm i hơn – thuốc độc tinh thần – thường được biết đến với cái tên “ngồi lê đôi mách”. Thuốc độc tinh thần khác với thuốc độc thể xác ở hai điểm lớn nhất. Một, nó ảnh hưởng tới tinh thần chứ không phải thể xác và hai là, nó không dễ nhận diện chút nào. Chính người đang bị nhiễm độc cũng không biết điều đó.

Chất độc tinh thần rất tinh vi, khó phát hiện nhưng lại gây ra những hậu quả vô cùng “nghiêm trọng”. Nó làm giảm khả năng suy nghĩ, khiến cho chúng ta chỉ chú ý đến những điều nhỏ nhặt, vặt vãnh và không quan trọng. Nó làm sai lệch suy nghĩ của chúng ta về một con người, vì nó bóp méo sự thật, làm cho chúng ta bối rối, có cảm giác tội lỗi mỗi khi gặp lại một người sau khi đã “buôn chuyện” về họ. Thuốc độc tinh thần không mang lại suy nghĩ đúng, mà sai hoàn toàn.

Ngược lại với nhiều ý kiến thông thường, cho rằng “ngồi lê đôi mách” chỉ là bệnh hay gặp ở phụ nữ mà thôi, thực ra có rất nhiều đàn ông cũng đang sống trong môi trường hàng ngày bị nhiễm độc, dù ít hay nhiều. Mỗi ngày có đến hàng ngàn câu chuyện tâm phào, được cánh mày râu bàn luận xoay quanh đủ các chủ đề, như “tài chính hay hôn nhân của xếp” ; “các hành động đi cửa sau của Bill để được thăng tiến” , “ khả năng John có thể được thăng chức” , “Lý do cho các đặc ân mà Tom được nhận” hay “Vì sao các lãnh đạo lại đưa thêm anh nhân viên mới này vào”. Những chuyện ngồi lê đôi mách sẽ bắt đầu kiểu thế này: “ Này, tôi vừa mới nghe được ..., tại sao à, tôi chẳng thấy ngạc nhiên vì điều đó chút nào.., anh ta có cách để có được điều đó..., đương nhiên, điều này là tuyệt mật mà...”.

Các cuộc đàm thoại chiếm phần không nhỏ trong cuộc sống tinh thần quanh chúng ta. Vài cuộc nói chuyện lành mạnh khích lệ ta, khiến ta cảm thấy đang bước đi dưới những tia nắng xuân ấm áp. Vài cuộc trò chuyện khác khiến mình cảm thấy như một người chiến thắng. Nhưng cũng có những cuộc đàm tiếu khiến ta ngỡ mình vừa bước qua đám mây phóng xạ độc hại, nguy hiểm. Nó khiến bạn ghét thờ, ốm yếu. Nó biến bạn thành một kẻ thất bại.

Những chuyện ngồi lê đôi mách thường đem lại ấn tượng tiêu cực về mọi người. Một khi nhiễm căn bệnh ngộ độc tinh thần này, nạn nhân sẽ cảm thấy khoái trá vì tìm được thú vui nguy hiểm, độc hại từ việc nói xấu về người khác – mà không hề biết, đối với những người thành công, anh ta đang trở nên ngày càng đáng ghét và không đáng tin cậy.

Ví dụ, một nạn nhân ngộ độc tinh thần, ông Killjoy, đã chen vào câu chuyện giữa tôi và mấy người bạn về Benjamin Franklin. Ngay sau khi ông ta hiểu ra nội dung câu chuyện, ông ta đã kể ngay về đời sống cá nhân của

Franklin với giọng điệu vô cùng tiêu cực. Có thể Franklin từng là một diễn viên tai tiếng này nọ và cảnh báo chỉ vào thế kỷ 18 nếu cũng roongkhawps như hiện nay thì không chừng đã đưa Franklin lên vài tạp chí tạo xì-căng-đan rồi. Nhưng điều mâu chốt là câu chuyện đời sống riêng tư của Benjamin Franklin chẳng liên quan gì tới vấn đề mà chúng tôi đang thảo luận. Thật may, lúc đó chúng tôi không phải đang bàn luận về một người bạn thân thiết.

Bàn luận về người khác? Được, nhưng hãy luôn nhìn nhận theo hướng tích cực lạc quan.

Thông qua bài trắc nghiệm nhỏ sau đây, bạn có thể kiểm chứng liệu mình có trở thành một kẻ ngồi lê đôi mách hay không?

1. Tôi có thường lan truyền tin đồn không hay về người khác hay không?
2. Tôi có thường xuyên nói những điều tốt về người khác hay không?
3. Tôi có thích nghe tường thuật những vụ xì-căng-đan hay không?
4. Tôi có đánh giá người khác chỉ dựa vào bề ngoài câu chuyện hay không?
5. Tôi có hối thúc mọi người kể tin đồn cho nghe hay không?
6. Tôi có mở đầu câu chuyện của mình bằng câu “Đừng nói cho ai nhé” không?
7. Tôi có thực sự giữ kín những thông tin tuyệt mật hay không?
8. Tôi có cảm thấy áy láy về những điều mình nói liên quan tới người khác hay không?

Hãy suy ngẫm điều này chỉ trong một giây thôi: dù bạn lấy rìu đem bở tất cả đồ gỗ trong nhà hàng xóm ra thành từng mảnh thì cũng không thể làm cho đồ nội thất nhà bạn đẹp lên chút nào; dùng những lời lẽ đầy ác ý và không tốt đẹp để nói về người khác, rốt cục cũng không khiến bạn tốt hơn.

Hãy luôn đi đầu: đây là một nguyên tắc mà bạn nên áp dụng trong công việc, kể cả dịch vụ, đồ dùng mà bạn sử dụng. Có lần, nhằm chứng minh lối suy nghĩ sẵn sàng đi đầu luôn đúng trong mọi trường hợp, tôi đã yêu cầu một nhóm học viên kể về một tình huống mà họ từng “khôn một xu, ngu một vạn”. Dưới đây là một vài tình huống mà họ kể:

“Tôi từng mua một chiếc áo khoác rất rẻ từ một người bán hàng rong kỳ quái. Tôi cứ nghĩ tôi đã mua được giá hời, nhưng hóa ra cái áo đó lại chẳng tốt chút nào.”

“Chiếc xe của tôi cần phải thay hộp truyền động mới. Có một ga-ra nhỏ nhận sửa với giá thấp hơn 25 đô la so với giá của cửa hàng chính hãng, nên tôi đã thay tại đó. Rốt cuộc, cái hộp truyền động mới đó chỉ chạy được 1.800 dặm mà thôi. Còn cái ga-ra chết tiệt đó chẳng chịu sửa chữa gì thêm nữa.”

“Hng tháng trời tôi ăn cơm trưa ở một quán rẻ tiền để tiết kiệm. Quán ăn bản thủ, thức ăn chán ngấy, thái độ phục vụ - à, mà bạn cũng không thể coi đó là thái độ phục vụ được – tồi tệ và dám thực khách ăn mặc nhếch nhác. Một hôm, có người bạn thuyết phục tôi ăn trưa với anh ấy tại một nhà hàng sang trọng, nổi tiếng trong thị trấn. Anh ấy gọi một khẩu phần ăn đặc biệt, nên tôi cũng gọi theo. Tôi ngạc nhiên vì thức ăn ngon, phục vụ chu đáo, không khí thoải mái và giá cả chỉ nhỉnh hơn số tiền tôi phải trả ở quán ăn rẻ tiền kia. Tôi đã học được một bài học để đời.”

Đương nhiên, cũng không ít lần tôi nghe được những lời bào chữa như “tôi không có tiền để sử dụng các dịch vụ hạng nhất”. Câu trả lời đơn giản là : Nếu vậy bạn cũng chẳng đủ tiền để sử dụng bất cứ loại dịch vụ nào. Bởi vì, về lâu về dài, các dịch vụ hạng hai sẽ tiêu tốn tiền của bạn hơn cách dịch vụ hạng nhất. Xin hãy nhớ rằng sở hữu một đôi giày thực sự chất lượng luôn tốt hơn có một lúc ba đôi giày “giá rẻ”.

Chúng ta thường đánh giá người khác bằng chất lượng quần áo, vật dụng mà họ sử dụng. Tư tưởng đó có lẽ đã ăn sâu vào tiềm thức của con người. Vì vậy, hãy rèn luyện cho mình một thói quen sử

dụng những đồ dùng chất lượng cao. Việc đó chẳng những không tiêu tốn của bạn nhiều hơn mà còn tiết kiệm hơn so với việc sử dụng những thứ hạng hai.

ĐỂ THÀNH CÔNG NHỜ MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH

1. Luôn nhận thức được môi trường xung quanh bạn. Cơ thể cũng như trí não phản ánh thực đơn hàng ngày của bạn.
2. Hãy khiến mọi thứ xung quanh luôn ủng hộ thay vì chống lại bạn. Đừng để vô vàn thế lực cản trở - những người có lối suy nghĩ tiêu cực, luôn cho rằng bạn-sẽ-không-thể-làm-được-đâu-đẩy bạn đến thất bại.
3. Đừng để những lối suy nghĩ nhỏ nhen, hẹp hòi ngăn cản bạn. Những kẻ ghen tỵ lúc nào cũng chỉ muốn chứng kiến bạn thất bại. Đừng để họ được dịp thỏa mãn lòng đố kỵ đó.
4. Hãy luôn lắng nghe từ những người thành đạt. Tương lai của bạn là quan trọng. Đừng bao giờ đại dốt đặt tương lai vào tay những “cố vấn” dở hơi, những người chưa nếm mùi thành công.
5. Hãy luôn trong tâm trạng thoải mái, vui vẻ. Tham gia vào những nhóm bạn mới. Khám phá những điều mới mẻ và thú vị.
6. Hãy vứt bỏ những suy nghĩ xấu xa ra khỏi môi trường của bạn. Tránh những câu chuyện ngồi lê đôi mách. Bạn có thể bàn luận về người khác, nhưng hãy chỉ khen ngợi điểm tốt của họ mà thôi.
7. Hãy luôn đi đầu trong mọi việc. Nếu không, bạn chẳng thể thành công trong việc gì cả.

Chương 8:

Thái độ đúng đắn – đồng minh giúp bạn đi đến thành công

Bạn có thể đọc suy nghĩ của người khác không? Thật ra, việc đọc suy nghĩ của người khác đơn giản hơn chúng ta nghĩ rất nhiều. Có thể bạn chưa nghĩ tới điều đó, nhưng bạn vẫn đọc được suy nghĩ của người khác mỗi ngày và ngược lại, họ cũng đọc được nhiều suy nghĩ của bạn.

Chúng ta làm việc đó như thế nào? Chúng ta đọc được suy nghĩ của mọi người xung quanh thông qua thái độ của họ.

Bạn không cần đến ngôn từ để nói “Tôi thích bạn”, “Tôi khinh anh” , hay “Tôi nghĩ bạn là người quan trọng” “Tôi đang ghen tỵ với anh”. Bạn cũng không phải sử dụng ngôn ngữ để nói “Tôi thật sự yêu thích công việc của mình” , “Tôi đang cảm thấy chán ngấy”, hay “Tôi thấy đói”. Con người có những cách nói mà không cần dùng đến âm thanh.

Suy nghĩ của mỗi người thường biểu hiện qua hành động, và thái độ là tấm gương phản chiếu tâm trí, thể hiện suy nghĩ của mỗi chúng ta.

Bạn cũng có thể đọc được suy nghĩ của bất cứ người nào xung quanh. Bạn có thể đoán ra cảm giác, thái độ của anh ta đối với công việc bằng cách quan sát nét mặt, giọng nói, cử chỉ biểu đạt tình cảm và cung cách hành xử của anh ta. Bạn cũng có thể đọc suy nghĩ của cách nhân viên kinh doanh, sinh viên, những ông chồng bà vợ. bạn không chỉ có thể, mà đúng ra, bạn đang làm việc đó.

Những diễn viên ngôi sao – với vô số lời mời đóng phim mỗi năm – về một khía cạnh nào đó, họ không hoàn toàn là diễn viên. Họ không chỉ đơn thuần đảm nhiệm vai diễn. Thay vào đó, họ quên đi con người thật của mình để nghĩ và cảm nhận giống như nhân vật mà họ nhập vai. Họ thật sự cần phải như vậy, nếu không, vai diễn của họ sẽ rất giả tạo và họ sẽ không còn được yêu thích nữa.

Thái độ không chỉ thể hiện qua cử chỉ, hành động. Thái độ còn thể hiện qua cả ngữ điệu của giọng nói. Khi cô thư ký cất giọng: “Xin chào, đây là văn phòng của...”, cô ấy không chỉ giới thiệu về nơi chốn, thông qua ngữ điệu, cô ấy còn nói rằng: “Tôi quý ông. Tôi rất vui vì ông đã gọi. Ông thực sự là người quan trọng với chúng tôi. Tôi yêu thích công việc của mình”.

Nhưng một thư ký khác, cũng chỉ bằng những từ đó, nhưng với một ngữ điệu khác lại cho bạn hiểu ra: “Anh đang quấy rầy tôi đấy. Giá mà anh đừng gọi cho tôi có phải tốt hơn không. Tôi chán ngấy cái công việc này, tôi không thích những ai hay quấy rầy tôi”.

Chúng tôi có thể nhận ra thái độ của người khác thông qua cách diễn đạt, ngữ điệu của giọng nói. Hãy cùng tìm hiểu vì sao chúng ta làm được như vậy. Trong lịch sử phát triển hàng triệu năm của nhân loại, việc sáng tạo ra ngôn ngữ là một phát minh vô cùng độc đáo, mặc dù nó khác xa thứ ngôn ngữ chúng ta đang dùng hiện nay. Trong chiếc đồng hồ thời gian mênh mông của lịch sử, sự xuất hiện của ngôn ngữ vẫn còn mới lắm, ví như vừa với sáng nay thôi. Trong hàng triệu năm trước đó, tất cả con người trao đổi với nhau chỉ là những tiếng than vãn, rên rỉ, lầm bầm, cầu nhàu.

Như vậy trong hàng triệu năm, con người giao tiếp với nhau chủ yếu qua những biểu đạt của khuôn mặt, qua cử chỉ và âm thanh chứ không phải bằng từ ngữ. Đó cũng là cách mà chúng ta biểu lộ thái độ, cảm giác về con người và sự vật xung quanh. Ngoài những tiếp xúc trực tiếp thì cách duy nhất để chúng ta giao tiếp với con trẻ là dùng sự chuyển động của cơ thể, những diễn đạt của khuôn mặt và âm thanh. Và thật lạ lùng là bọn trẻ luôn hiểu được những biểu hiện đó một cách nhanh chóng.

Giáo sư Erwin H.Schell, một trong những chuyên gia về nghệ thuật lãnh đạo nổi tiếng ở Mỹ, đã nói: “Thật ra bên cạnh những điều kiện thuận lợi và năng lực, còn một yếu tố nữa giúp con người đạt được thành công. Tôi luôn tin yếu tố liên kết hay chất xúc tác ấy có thể định nghĩa chỉ bằng một từ *-thái độ*. Khi chúng ta có thái độ đúng đắn, lúc ấy năng lực sẽ được phát huy tối đa và chúng ta có thể đạt được những thành công vang dội.

Thái độ thực sự tạo nên điều khác biệt. Những nhân viên kinh doanh, với thái độ đúng đắn, sẽ dễ dàng vượt mức chỉ tiêu được đề ra; những cô cậu sinh viên, với thái độ đúng đắn, sẽ luôn đạt được điểm A; thái độ đúng đắn cũng sẽ mang lại một cuộc sống gia đình êm ấm, hạnh phúc. Thái độ đúng đắn giúp bạn giữ mối quan hệ tốt với mọi người xung quanh, thăng tiến trong sự nghiệp để trở thành một nhà lãnh đạo tài ba. Có thể nói, thái độ đúng đắn sẽ giúp bạn thành công trong mọi lĩnh vực.

Hãy phát triển ba thái độ sau đây. Hãy biến chúng thành kim chỉ nam của bạn.

1. Phát triển thái độ *Tôi đã sẵn sàng*.
 2. Phát triển thái độ *Bạn là người quan trọng*.
 3. Phát triển thái độ *Trước tiên phải biết lắng nghe người khác*.
- Nào, hãy cùng xem làm cách nào để phát triển được những thái độ đúng đắn vừa nêu.

Nhiều năm trước đây, khi còn là sinh viên năm hai, tôi đã tham gia vào lớp học về lịch sử người Mỹ. Tôi còn nhớ rất rõ về lớp học đó, không chỉ vì những kiến thức cần thiết về lịch sử nước Mỹ mà còn vì, theo một cách khác thường, tôi đã học được một nguyên tắc cơ bản để mang đến thành công trong cuộc sống: để có thể khích lệ người khác, trước tiên bạn phải khích lệ chính mình.

Lớp học được tổ chức ở một văn phòng dạng hình quạt. Vị giáo sư ở độ tuổi trung niên tuy rất uyên bác nhưng giảng bài lại vô cùng nhàm chán. Thay vì truyền tải những kiến thức lịch sử thật sinh động, ông ta chỉ trích dẫn những sự kiện chết chóc, hết sự kiện này tới sự kiện khác. Không thể hiểu nổi vì sao ông ta biến một môn học đầy thú vị trở nên buồn tẻ và chán ngắt như vậy.

Chắc bạn có thể tưởng tượng được những tiết học buồn tẻ của giáo sư nọ đã tác động đến cách sinh viên của mình ra sao. Chúng tôi khá chuyện và ngủ gật nhiều đến mức vị giáo sư đó phải cử hai trợ giảng đi dọc theo các dãy bàn để cắt đứt những cuộc chuyện trò vô tận, và đánh thức những người đang mơ màng.

Thỉnh thoảng vị giáo sư đó phải ngừng lại, gất lên giận dữ: “Tôi cảnh cáo các anh chị. Các anh chị phải chú ý nghe những gì tôi giảng. Các anh chị phải ngừng nói chuyện ngay. Đó là tất cả những gì anh chị cần làm”. Điều này đương nhiên cũng có tác dụng đôi chút. Tuy nhiên vị giáo sư đó không biết có nhiều người trong số sinh viên ngồi dưới là các cựu quân nhân, những người chỉ mấy tháng trước đó thôi còn đánh đổi cả mạng sống của mình để làm nên lịch sử oanh liệt nơi đảo xa hay trên không trung.

Tôi ngồi đó, chán nản nhìn lớp học lẽ ra phải rất lý thú lại trở thành một trò khôi hài như thế nào, trong lòng tự hỏi: “Tại sao các nhân viên lại phớt lờ những gì vị giáo sư này trình bày nhỉ?”.

Câu trả lời thật đơn giản.

Sinh viên không cảm thấy thích thú với những gì ông ấy nói, vì chính vị giáo sư đó cũng không thích thú chút nào. Ông ấy cảm thấy môn lịch sử hoàn toàn chán ngắt.

Để khích lệ người khác, làm cho họ trở nên hăng hái thì trước tiên, chính bản thân bạn phải cảm thấy hăng hái trước.

Trong nhiều năm qua, tôi đã kiểm nghiệm nguyên tắc trên trong vô vàn tình huống của cuộc sống cũng như công việc. Nó luôn luôn đúng mọi người thiếu đi sự nhiệt tình thì sẽ không bao giờ khơi gợi được lòng nhiệt tình từ người khác. Nhưng một người luôn hăng hái thì sẽ truyền được sự hăng hái đó cho mọi người.

Một nhân viên nhiệt tình sẽ không bao giờ phải lo lắng sẽ gặp những khách hàng thờ ơ. Một giáo viên nhiệt tình sẽ không bao giờ lo lắng sẽ gặp những học trò thụ động. Hay một vị thủ tướng nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ phải đối mặt với một nội các thiếu hợp tác.

Lòng nhiệt tình làm cho mọi việc trở nên tốt đẹp hơn 1.100%.

Hai năm trước, công nhân viên trong một doanh nghiệp mà tôi biết chỉ quên góp chưa đến 95\$ cho Hội chữ thập đỏ. Còn năm nay, với cùng số lượng công nhân viên, cùng mức lương như trước, nhưng số tiền mà họ quên góp đã lên đến 1100\$, cao hơn trước đó 1100%. Lý do: Trưởng ban vận động của 2 năm trước không hăng hái gì trong làm việc của mình

Trưởng ban vận động năm nay hoàn toàn khác. Anh ấy rất nhiệt tình. Anh ấy kể về những tình huống khi thảm họa xảy ra và Hội chữ thập đỏ đã tổ chức cứu trợ như thế nào. Anh ấy giúp mọi người hiểu rằng Hội hoạt động dựa trên sự quyên góp từ mọi tấm lòng. Anh ấy kêu gọi các nhân viên hãy quên góp với số tiền mà họ sẵn sàng bỏ ra để giúp đỡ người hàng xóm nếu thảm họa xảy ra. Anh ấy nhấn mạnh: “Hãy làm xem Hội chữ thập đỏ đã làm được những gì!”. Có một điều bạn cần chú ý là anh trưởng ban đó không hề cầu xin ai cả. Anh ấy không hề bảo: “Xin mọi người hãy đóng góp XX đô la”. Tất cả những gì anh ấy lên tiếng, đơn giản hết sức, là chỉ cho mọi người hiểu được tầm quan trọng của Hội chữ thập đỏ.

Lòng nhiệt tình, thật giản dị, là một thái độ. Dưới đây tôi sẽ giải thích vì sao lại như vậy, với một quy trình gồm ba bước để giúp bạn nâng cao lòng nhiệt tình.

1. *Hãy tìm hiểu kỹ lưỡng trước khi bắt tay vào bất cứ việc gì.*

Bạn hãy thử làm một bài trắc nghiệm nhỏ sau đây. Hãy nghĩ đến hai thứ mà bạn ít hoặc chưa quan tâm-có thể là việc chơi bài, là một loại nhạc cụ hay một môn thể thao nào đó. Hãy tự hỏi “Mình thật sự hiểu về những thứ đó đến mức nào?”. Tôi dám đánh cược 1 ăn 100, câu trả lời của bạn là: “Không nhiều lắm”.

Chính bản thân tôi, trong rất nhiều năm cũng chưa bao giờ quan tâm đến nghệ thuật đương đại. Trước khi được một người bạn khá am hiểu về bộ môn này giảng giải, tôi luôn nghĩ một bức tranh chẳng qua chỉ là hàng loạt những đường nét được chấp vá với nhau. Nhưng sau khi tìm hiểu kỹ càng, tôi nhận ra đó là một bộ môn nghệ thuật rất thú vị.

Kinh nghiệm đó giúp tôi hiểu được một yếu tố quan trọng nếu muốn xây dựng lòng nhiệt tình: Để có lòng nhiệt huyết và sự đam mê, hãy tìm hiểu nhiều hơn về những thứ vốn ít quan tâm tới.

Có thể bạn không thích thú với ong vò vẽ. Nhưng nếu bạn nghiên cứu về ong vò vẽ, tìm hiểu ích lợi của chúng, mối quan hệ của các loài ong khác, cách chúng sinh sản hay nơi chúng cư trú trong mùa đông, ắt bạn sẽ nhanh chóng cảm thấy yêu thích loài côn trùng này.

Để giúp cho học viên hiểu rõ phương châm tìm-hiểu-kỹ-lưỡng có thể phát triển lòng nhiệt huyết và sự đam mê như thế nào, tôi thường lấy ví dụ về nhà kính trồng hoa. Tôi thân mật hỏi cả nhóm: “Có ai trong các bạn thích sản xuất và bán nhà kính trồng hoa không?”. Rất tiếc, tôi chưa từng một lần được nghe câu trả lời “có”. Vì thế, tôi đã kể cho họ biết vài điều về nhà kính: khi mức sống được nâng lên, con người ngày càng quan tâm đến những nhu cầu cao cấp; người ta thích mình tự trồng phong lan và cam như thế nào. Nếu hàng chục ngàn gia đình xây dựng bể bơi riêng thì cũng sẽ có hàng triệu gia đình có thể xây nhà kính trồng hoa, vì nhà kính đỡ tốn kém hơn rất nhiều so với bể bơi. Tôi còn cho biết, nếu họ bán được một nhà kính với giá 600 đô la cho một trong số 50 gia đình, họ có thể tiến đến khả năng mở một cơ sở sản xuất nhà kính với quy mô 600 triệu đô la, hoặc một cơ sở cung ứng cây và hạt giống với quy mô 250 triệu đô la.

Kết quả là, nhóm học viên ấy-chỉ mới 10 phút trước mới thờ ơ với việc kinh doanh nhà kính-đã trở nên thích thú đến mức không muốn chuyển sang chủ đề mới.

Phương châm tìm hiểu kỹ lưỡng còn tỏ ra hữu ích trong việc giúp bạn thích nghi với môi trường mới. Vài năm trước, một vài người bạn của tôi quyết định chuyển từ Detroit đến một thị trấn nhỏ ở miền trung Florida. Họ bán nhà, cắt đứt các mối quan hệ công việc, tạm biệt bạn bè và rời đi.

Sáu tuần sau, họ quay lại sống ở Detroit. Lý do của sự trở về không phải vì công việc mà vì: “Chúng tôi không thể sống ở một thị trấn nhỏ bé như vậy. Hơn nữa, tất cả tất cả bạn bè của chúng tôi đều sống ở Detroit. Vì vậy chúng tôi quay trở lại”.

Sau buổi hôm đó, tôi đến gặp và nói chuyện lâu hơn với những người bạn này và tôi đã hiểu lý do sâu xa vì sao họ lại không thích thành phố Florida nhỏ bé ấy. Trong thời gian ngắn ở đó, họ chỉ tìm hiểu một cách qua loa về nơi ở mới: lịch sử của thành phố, những kế hoạch phát triển trong tương lai và những cư dân tại chỗ. Họ chuyển tới Florida nhưng tâm trí họ vẫn hoàn toàn ở lại Detroit.

Tôi đã từng nói chuyện với hàng tá giám đốc, kỹ sư hay nhân viên kinh doanh, những người gặp cùng một vấn đề khi bắt đầu bị công ty chuyển đến thành phố khác. “Tôi không thể tưởng tượng được là mình lại bị chuyển tới Chicago (hay San Francisco, Atlanta, New York, Miami)” là câu nói tôi được nghe rất nhiều lần mỗi ngày.

Chỉ có một cách để khơi dậy sự thích thú với một địa điểm mới. Rất đơn giản, hãy nghiên cứu về cộng đồng nơi bạn chuyển đến. Hãy tìm hiểu những gì có thể và hòa nhập với mọi người ở đó. Suy nghĩ và cảm nhận như một cư dân của cộng đồng, ngay từ ngày đầu tiên. Hãy làm như thế, bạn sẽ thấy yêu thích và dễ dàng hòa nhập với môi trường mới.

Tìm hiểu kỹ lưỡng, bạn sẽ có được sự hăng hái, lòng nhiệt tình. Hãy áp dụng nguyên tắc này bất cứ khi nào bạn phải làm điều mà bạn không muốn, hay bất cứ khi nào bạn cảm thấy chán nản. Chỉ cần tìm hiểu kỹ lưỡng, bạn sẽ tự khơi dậy được cho mình niềm đam mê, sự nhiệt tình.

2. Hãy thổi hồn vào bất cứ điều gì bạn làm.

Sự thiếu hăng hái, thiếu nhiệt tình thể hiện qua mỗi hành động, lời nói của bạn. Hãy bắt tay với mọi người thật ấm áp. Hãy bắt tay thật sự. Hãy khiến cho những cái siết tay thật chặt của bạn nói lên: “Tôi rất vui được biết anh”, “Tôi rất vui được gặp lại anh”. Nhưng cái bắt tay dè dặt còn tồi tệ hơn việc không bắt tay. Nó khiến mọi người nghĩ rằng: “Anh chàng này thiếu sức sống”. Hãy thử tìm một ai đó gặt hái thành công mà lại dè dặt khi bắt tay người khác. Bạn sẽ phải tìm lâu, rất lâu đấy.

Hãy thổi hồn vào nụ cười của mình. Hãy cười bằng mắt. Không một ai thích nhìn thấy nụ cười giả tạo, gượng gạo cả. Khi bạn cười, hãy thật sự cười. Hở vài chiếc răng. Có thể hàm răng của bạn không đẹp, không hấp dẫn nhưng điều đó không hề quan trọng. Vì khi bạn cười người khác sẽ không chú ý đến hàm răng của bạn, điều họ nhìn thấy là một người sôi nổi, nồng hậu, nhiệt tình, khiến họ yêu mến.

Hãy thổi hồn vào lời “cảm ơn” của bạn. Một lời cảm ơn nhạt nhẽo, máy móc chỉ giống những âm thanh vô nghĩa. Đó chỉ đơn giản là một cách diễn đạt, chẳng thể hiện được điều gì mà cũng chẳng mang lại bất cứ kết quả gì. Hãy làm cho câu “cảm ơn” của bạn nghĩa là “vô cùng cảm ơn”.

Hãy khiến những câu chuyện của bạn trở nên sống động. Tiến sĩ James F. Bender, một chuyên gia diễn thuyết danh tiếng, đã viết: “Câu ‘Chào buổi sáng!’ của bạn có thật sự hứng khởi không? Những lời ‘chúc mừng’ của bạn có thực sự thể hiện được thành ý hay không? Những lời hỏi thăm ‘Anh có khỏe không?’ của bạn có thể hiện được

sự quan tâm hay không? Khi bạn thể hiện chân thành trong lời nói của mình, bạn sẽ thu hút được sự chú ý của những người khác”.

Mọi người sẽ nghe theo những người thực sự tin vào những gì anh ta nói. Hãy phát biểu với sức sống tràn đầy của mình. Hãy thổi sinh khí vào bài nói chuyện của bạn. Dù bạn đang nói chuyện với câu lạc bộ làm vườn, hay với khách hàng tiềm năng hoặc với con cái, bạn hãy luôn thể hiện sự chân thành và nhiệt tình trong lời nói của mình. Người ta sẽ ghi nhớ hàng tháng, thậm trí hàng năm một bài diễn thuyết được trình bày chân thành và đầy nhiệt huyết, nhưng sẽ chẳng thêm lưu tâm quá một tiếng đồng hồ nếu đó là một bài diễn thuyết máy móc, nhạt nhẽo.

Khi thổi hồn vào những bài nói của mình làm cho động hẳn lên, chính bạn cũng tự cảm thấy mình căng tràn sức sống. Hãy thử điều này ngay lập tức, hãy hét lớn bằng cả sức lực và khí lực: “Hôm nay tôi cảm thấy thật tuyệt!”. Xem nào phải chăng bạn cảm thấy tốt hơn nhiều so với lúc trước hay sao? Hãy làm cho bản thân bạn đang sống thực thụ.

Hãy làm cho mọi thứ trở lên sống động. Hãy bảo đảm mọi hành động, lời nói của bạn đều toát lên: “Anh chàng này đang thực sự sống”, “Anh ta thực sự có hảo ý”, “Anh ta đang thành công”.

3. Hãy loan truyền tin tốt.

Chúng ta không ít lần gặp phải một người nào đó xuất hiện đột ngột, anh ta loan báo: “Tôi đang có một tin tốt lành”. Ngay lập tức, anh chàng đó sẽ thu hút được mọi sự chú ý của những người đang có mặt. Tin tức tốt lành không chỉ thu hút được sự chú ý; chúng còn khiến người khác hài lòng. Tin tức tốt lành sẽ tăng thêm sự hăng hái, nhiệt tình. Tin tức tốt lành thậm chí giúp chúng ta đón nhận mọi thứ dễ dàng hơn.

Cho dù người ta luôn có xu hướng thích kể lể những chuyện không vui, bạn cũng đừng vội nghĩ như thế! Không một ai có thêm bạn bè, kiếm thêm tiền hay đạt được bất cứ điều gì bằng cách nói những điều không hay cả.

Hãy mang đến những tin tức tốt lành cho gia đình bạn. Hãy kể cho họ nghe những gì tốt lành xảy ra trong ngày. Hãy chỉ nhớ đến những kỷ niệm vui vẻ, dễ chịu và chôn chặt những điều buồn bực trong lòng. Hãy nói về những điều tốt đẹp. Sẽ chẳng hay ho gì, nếu bạn cứ kể về những điều chẳng mấy vui. Điều đó chỉ khiến gia đình bạn thêm lo lắng, căng thẳng mà thôi. Mỗi ngày hãy mang về ngôi nhà của mình những tia nắng ấm áp.

Bạn có bao giờ để ý, rất ít khi bọn trẻ kêu ca phàn nàn về thời tiết không? Chúng luôn dễ dàng vượt qua những ngày nóng bức cho đến khi những người xung quanh than phiền nhiều đến mức chúng bị ảnh hưởng và cảm thấy thời tiết thật hết sức khó chịu. hãy tạo cho mình một thói quen luôn nói về những điều tốt lành về thời tiết, cho dù như thế nào đi chăng nữa. Kêu ca về thời tiết chỉ khiến bạn thêm khó chịu hơn, thậm chí còn lan truyền sự khó chịu đó cho nhiều người khác nữa.

Hãy truyền cho người khác những cảm giác tuyệt vời mà bạn đang có. Hãy là một người luôn nói “Tôi-cảm-thấy-tuyệt-vời”. Chỉ cần nói “Tôi cảm thấy tuyệt vời” bất cứ lúc nào, bạn sẽ thấy tuyệt vời hơn. Tương tự như vậy, nếu bạn nói với mọi người “Tôi cảm thấy tồi tệ”, bạn sẽ cảm thấy tồi tệ hơn. Chúng ta cảm nhận ra sao, phụ thuộc phần lớn vào nếp nghĩ đã có sẵn như thế. Bạn cũng nên nhớ, mọi người bao giờ cũng muốn ở bên cạnh những người nhiệt tình, hăng hái, đầy sức sống. Việc ở bên cạnh những người hay than vãn, hầu như chẳng có chút sinh lực, thật chẳng dễ chịu chút nào.

Luôn nói những điều tốt đẹp với đồng nghiệp của bạn. Hãy khuyến khích và khen ngợi họ mỗi khi có cơ hội. Nói cho họ biết về những điều tích cực mà công ty đang thực hiện, lắng nghe vấn đề của họ và giúp đỡ họ hết sức mình. Khích lệ mọi người, đồng thời nhận sự ủng hộ từ phía họ. hãy nhẹ nhàng động viên, thúc nục họ hoàn thành nhiệm vụ. Mang lại cho họ niềm hy vọng. Hãy cho họ hiểu rằng bạn luôn tin tưởng họ, tin vào sự thành công của họ. Hãy giúp họ giảm bớt những lo lắng, căng thẳng và bất an.

Sau mỗi lần nói lời tạm biệt với một ai đó, hãy tự hỏi: “Liệu người đó có thực sự cảm thấy thoải mái, sau khi trò chuyện với mình không?”. Phương pháp rèn luyện này thực sự mang lại hiệu quả. Hãy áp dụng mỗi khi nói chuyện với nhân viên, đối tác, gia đình, khách hàng và thậm chí cả những người bạn chỉ vô tình quen nữa.

Tôi có một người bạn là nhân viên kinh doanh. Anh ta luôn mang lại những tin tức tốt lành cho người khác. Mỗi tháng anh ta đều gọi cho khách hàng, như một thông lệ, lần nào anh ta cũng khích lệ họ bằng những điều tốt đẹp.

Chúng ta thường nghĩ, các giám đốc ngân hàng có thói quen cực kỳ kín đáo, dè dặt, lãnh đạm, chẳng mấy khi sôi nổi, nồng nhiệt. Nhưng điều này không hề đúng chút nào với một vị giám đốc ngân hàng mà tôi biết. Cách trả lời điện thoại yêu thích của anh ta là: “Chào buổi sáng, một ngày tuyệt vời. Liệu tôi có thể giúp gì cho ông được không?”. Một điều dường như không xảy ra với một nhà quản lý ngân hàng, phải không? Nhiều người bảo vậy, nhưng hãy để tôi cho bạn biết nhé, vị quản lý ngân hàng mà tôi đang nói đến là Mills Lane Jr., chủ tịch Ngân hàng Citizens anh Sounthern, ngân hàng lớn nhất khu vực Đông Nam nước Mỹ.

Lời nói tốt đẹp sẽ đem lại kết quả tuyệt vời. Hãy chia sẻ điều này với mọi người.

Gần đây, tôi đến thăm một công ty sản xuất chổi trong thành phố. Trên bàn làm việc của vị chủ tịch công ty, có một câu châm ngôn được đóng khung cẩn thận: “Hãy nói với tôi một lời nói tốt đẹp, hoặc đừng nói gì hết”. Tôi hết lời khen gọi ông ấy, và nói câu châm ngôn này thật tuyệt vời để khích lệ người khác suy nghĩ tích cực, lạc quan.

Ông ấy mỉm cười và quay chiếc khung lại để tôi có thể nhìn thấy một câu viết: “Hãy nói với họ một lời nói tốt đẹp hoặc đừng nói gì hết”.

Nói những lời nói tốt đẹp sẽ làm bạn cảm thấy thoải mái hơn. Nói những điều tốt đẹp cũng sẽ làm cho mọi người xung quanh cảm thấy dễ chịu hơn.

HÃY NUÔI DƯỠNG THÁI ĐỘ “BẠN-RẤT-QUAN-TRỌNG”

Có một thực tế đáng chú ý: Mỗi con người, dù sống ở những nơi rừng núi heo hút hay giữa nơi văn minh hiện đại, dù nghèo nhếch hay thông minh, dù già hay trẻ, họ đều có một khát vọng: *được làm người quan trọng*.

Hãy nghĩ về điều đó. Mọi người, đúng vậy, tất cả mọi người-hàng xóm của bạn, bạn thân bạn, vợ bạn, sếp bạn đều có một mong muốn tự nhiên là được cảm thấy mình là “một nhân vật quan trọng”. Khát vọng được cảm thấy mình quan trọng là khao khát mãnh liệt, sâu kín nhất của con người.

Bất cứ một nhà quảng cáo thành công nào cũng thừa biết con người luôn khao khát có được uy thế, danh tiếng và sự công nhận từ mọi người. Những khẩu hiệu quảng cáo nào bán được hàng? Hãy xem: “Dành cho những bà nội chợ trẻ thông minh”, “Chỉ những người có sở thích đặc biệt mới dùng”, “Bạn chỉ thích những thứ tốt nhất”, “Hãy khiến những người khác phải ghen tỵ với bạn”, “Dành cho những quý cô muốn bạn bè nữ giới phải ghen tỵ và đàn ông phải trầm trồ, ngưỡng mộ”. Thực chất những khẩu hiệu đó muốn khuyến khích mọi người: “Hãy mua sản phẩm này, bạn sẽ trở thành một người quan trọng”.

Hay thỏa mãn khao khát được trở thành người quan trọng, “khẩu lệnh” đó sẽ đưa bạn đến thành công. Đó là một công cụ thiết yếu giúp bạn thành công. Tuy nhiên, (hãy đọc câu này một lần nữa trước khi bạn tiếp tục) chỉ rất ít người biết sử dụng “khẩu lệnh”, mặc dù sự thể hiện quá thái độ “bạn rất quan trọng” thực sự mang lại hiệu quả và chẳng tốn kém gì. Nguyên nhân của thực tế này tóm tắt như sau:

Theo quan điểm triết học thì tôn giáo, luật pháp và toàn bộ nền văn hóa của chúng ta đều được xây dựng dựa trên sự tôn trọng và tin tưởng vào tầm quan trọng của từng cá nhân.

Khi một đứa bé đi lạc vào rừng, ngã xuống giếng, hay lâm vào bất cứ tình huống nguy hiểm, khó khăn nào, sẽ không một ai quan tâm liệu đứa bé đó có xuất thân từ một gia đình “quan trọng”, có uy thế hay không. Họ sẽ cố gắng hết mình để cứu đứa bé đó, vì bất cứ đứa trẻ nào cũng đều quan trọng.

Giờ hãy xem xét theo quan điểm thực tế. Thật không may, khi áp dụng những quan điểm triết học vào cuộc sống thường ngày, nhiều người đã quên mất quan niệm quý báu về sự quan trọng của mỗi cá nhân. Ngày mai khi thức dậy, bạn hãy quan sát để biết mọi người thể hiện thái độ “Bạn chẳng là ai, bạn chẳng hề quan trọng, bạn không có ý nghĩa, hoàn toàn chẳng có ý nghĩa gì” ra sao nhé.

Sự phổ biến của thái độ “bạn chẳng quan trọng gì” là có lý do. Hầu hết mọi người đều nhìn người khác và nghĩ: “Anh ta không làm gì cho mình được cả. vì thế anh ta chẳng hề quan trọng”.

Suy nghĩ đó là một sai lầm cơ bản. Những người khác, bất kể địa vị hay thu nhập của anh ta như thế nào, đều trở nên quan trọng đối với bạn-vì hai lý do lớn sau đây.

Lý do đầu tiên, mọi người sẽ giúp bạn nhiều hơn, nếu bạn cho thấy họ quan trọng với bạn như thế nào. Nhiều năm trước, khi tôi còn ở Detroit, hàng sáng tôi đều đón một tuyến xe buýt quen thuộc để đi làm. Tài xế là một người khó tính, hay gắt gỏng. Hàng chục có thể hàng trăm lần tôi đã chứng kiến tài xế này sẵn sàng bỏ mặc hành khách khi họ đến muộn chỉ vài giây, mặc cho họ có vẫy tay, la hét hay cuống cuống chạy theo xe thế nào chẳng nữa. Nhưng trong mấy tháng liền, tôi chỉ thấy người tài xế này chỉ lịch sự và nhã nhặn với duy nhất một người. Ông ta sẵn sàng chờ vị hành khách này.

Tại sao vậy? Vì người hành khách đó luôn làm cho người lái xe thấy mình là người quan trọng, mỗi sáng anh ta đều chào người lái xe với một câu thành đặc biệt “Chào buổi sáng”. Thỉnh thoảng anh ta lại ngồi gần người lái xe, đưa ra vài lời nhận xét kiểu như: “Bác thật có trách nhiệm”, “Bác phải có thần kinh thép mới có thể chạy ngon lành giữa tình trạng giao thông tắc nghẽn như thế này”, “Bác chạy thật đúng giờ”. Người hành khách đó làm cho người lái xe thấy mình thật quan trọng, như thể ông ấy đang điều khiển một chiếc phi cơ chở 180 hành khách vậy. Và người lái xe đáp lại bằng cách dành một thái độ lịch sự và nhã nhặn đặc biệt cho người hành khách đó.

Làm cho những người “nhỏ bé” cảm thấy quan trọng sẽ rất hữu ích cho bạn.

Ngày nay, trong hàng ngàn căn phòng trên khắp nước Mỹ, giới thư ký có thể làm cho giám đốc thắng lợi hoặc thua tùy thuộc vào cách ứng xử của ông chủ đối với họ. Khi làm cho người khác cảm thấy quan trọng, khi ấy họ sẽ đề tâm đến bạn! Khi họ đề tâm, họ sẽ giúp bạn nhiều hơn.

Khách hàng sẽ mua nhiều hàng hơn, nhân viên sẽ làm việc tận tụy hơn và ông chủ sẽ giúp đỡ bạn nhiều hơn-nếu bạn làm cho những người này cảm thấy họ là người quan trọng.

Những người có tầm suy nghĩ lớn lao luôn coi trọng, nhìn nhận những điểm tốt nhất nơi mọi người xung quanh. Vì họ đánh giá người khác là quan trọng, do đó họ sẽ nhận được những gì tốt nhất từ mọi người xung quanh.

Lý do thứ hai, khi bạn giúp người khác cảm thấy họ quan trọng, bạn cũng giúp chính bạn cảm thấy mình quan trọng hơn.

Người vận hành thang máy đưa tôi “lên và xuống” hàng tháng trời có vóc dáng từ đầu đến trên rất đối bình thường, chẳng phải người quan trọng chút nào. Bà ấy khoảng 50 tuổi, trông chẳng mấy cuốn hút, không hề có chút đam mê hay cảm hứng nào với công việc của mình. Bà ấy hoàn toàn không hề khao khát được mọi người khác xem mình quan trọng, nằm trong số hàng triệu người đang sống cuộc sống nhạt nhẽo, trôi theo dòng đời. Thậm chí họ chưa từng tìm được một lý do nào để tin rằng có một ai đó đang chú ý và quan tâm tới họ.

Một buổi sáng, không lâu sau khi tôi trở thành một trong những vị khách “lên và xuống” thường xuyên của bà. Tôi chợt nhận thấy bà đã cắt tóc. Kiểu tóc mới đó cũng không có gì đặc biệt, do bà tự cắt ở nhà. Nhưng dù sao, trông bà tươi tắn và khác hơn so với mọi ngày.

Vì thế tôi nói với bà: “Bà S (tôi cũng đã biết được tên bà ấy), tôi thực sự thích kiểu tóc mới của bà đấy”. Bà ấy đỏ mặt, bối rối nói “Cảm ơn ông”, suýt nữa làm lỡ mất điểm dừng thang máy tiếp theo. Bà ấy thực sự cảm kích lời khen ngợi của tôi.

Sáng hôm sau, thật lạ lùng, khi bước vào thang máy tôi nghe tiếng bà: “Xin chào [buổi sáng], Tiến sĩ Schwartz”. Trước kia tôi chưa bao giờ nghe bà ấy gọi tên ai đó dù chỉ một lần. Trong suốt những tháng còn lại làm việc tại tòa nhà đó, tôi cũng không nghe thấy bà ấy gọi tên bất kỳ ai, trừ tôi. Tôi đã khiến người phụ nữ vận hành thang máy đó cảm thấy bà quan trọng.

Tôi đã khiến bà cảm thấy mình quan trọng. Và bây giờ, bà đền đáp tôi bằng cách khiến tôi cảm thấy quan trọng hơn.

Đừng tự lừa dối bản thân. Những người không thực sự tin mình quan trọng, họ sẽ dễ trở nên tầm thường. Có một điều cốt yếu cần được nhắc đi nhắc lại nhiều lần: Bạn phải cảm thấy mình quan trọng để đi đến thành công. Và bạn nên giúp người khác cảm thấy họ quan trọng, bù lại họ sẽ giúp bạn thấy mình cũng trở nên quan trọng. Hãy thử và kiểm nghiệm điều đó.

Sau đây là cách thực hiện:

1. *Hãy thể hiện rằng bạn đánh giá cao người khác.* Mọi người cần được biết bạn rất coi trọng và cảm kích những gì họ làm cho bạn—đây là nguyên tắc tuyệt hảo đấy! Đừng bao giờ, nhớ là đừng bao giờ khiến người khác cảm thấy mọi cố gắng của họ không được ghi nhận. Bạn hãy thể hiện sự đánh giá cao bằng một nụ cười ấm áp, thân thiện. Một nụ cười khiến mọi người hiểu rằng bạn đang chú ý và thực sự chân thành với họ.

Hãy cho biết bạn đánh giá cao mọi người, bằng cách giúp họ cảm nhận bạn đang nhờ cậy họ như thế nào. Một câu nói tha thiết “Jim, tôi không biết là chúng tôi sẽ làm thế nào nếu thiếu anh” sẽ khiến Jim cảm thấy anh ta trở nên cần thiết biết bao, và anh ta sẽ sẵn sàng làm việc ngày càng tốt hơn.

Hãy thể hiện bạn đánh giá cao mọi người, bằng những lời khen chân thành riêng cho họ. Con người luôn có động lực làm việc hơn khi được khen ngợi, động viên—dù cho 2 hay 20 tuổi, 9 hay 90 tuổi, ai cũng khao khát được khen ngợi và công nhận. Họ muốn được tin chắc mình đang làm tốt công việc và trở nên quan trọng. Đừng nghĩ rằng bạn chỉ nên nói lời khen ngợi khi người khác đạt được thành công vang dội. Hãy khen ngợi cả khi những điều nhỏ bé nhất: về vẻ ngoài, về cách họ giải quyết công việc hàng ngày, về ý tưởng hay về sự nỗ lực không ngừng của họ. Ngợi khen người khác bằng những mẫu tin nhắn nhỏ chúc mừng thành công mà họ đạt được, gọi một cuộc điện thoại đặc biệt hay đến thăm họ bất ngờ.

Đừng phí thời gian và công sức để phân loại mọi người xung quanh thành “người rất quan trọng”, “người quan trọng” và “người không quan trọng”. Đừng phân biệt bất cứ ai. Một người, dù là người thu gom rác hay phó giám đốc công ty cũng đều quan trọng đối với bạn. Coi thường người khác không bao giờ khiến bạn được coi trọng hơn.

2. *Hãy gọi mọi người bằng tên riêng.* Những năm mỗi nhà sản xuất khôn ngoan bán được nhiều va-li, bút chì, sách Kinh thánh và hàng trăm thứ khác nhờ họ ghi tên của người mua lên sản phẩm. Mọi người thích được gọi tên riêng của mình. Điều đó mang lại cho họ một động lực lớn lao.

Có hai điều đặc biệt bạn cần phải ghi nhớ. *Thứ nhất*, bạn phải phát âm, đánh vần đúng tên của mọi người. Nếu bạn phát âm, đánh vần tên của ai đó không chuẩn, anh ta sẽ cho rằng bạn không coi anh ta là người quan trọng.

Thứ hai, Khi nói chuyện với ai đó bạn không thực sự thân thiết, hãy thêm vào những từ như Cô, Anh, Chị, Ông hay Bà. Một người quản lý thích được gọi là Ông Jones thay vì chỉ có Jones. Trợ lý cấp dưới của bạn cũng vậy. Bất cứ ai, ở bất cứ tầng lớp nào cũng vậy. Những danh hiệu nhỏ như vậy khiến họ cảm thấy mình quan trọng hơn rất nhiều.

3. *Đừng gom hết vinh quang vào mình, thay vào đó, hãy đầu tư vào lời khen dành cho người khác.* Gần đây, tôi được mời đến dự một hội nghị bán hàng kéo dài cả ngày. Sau bữa tối, vị phó giám đốc phụ trách khách hàng đã trao phần thưởng cho hai nhà quản lý khu vực, một nam và một nữ, những người đã cùng nhóm của họ đạt được thành tích tốt nhất trong năm vừa qua. Sau đó, vị giám đốc mời hai nhà quản lý đó lên nói chuyện 15 phút về cách làm thế nào mà nhóm của họ đạt được thành tích nổi trội như vậy.

Nhà quản lý thứ nhất giải thích rằng anh ta đã nỗ lực hết mình và chính *anh ta* đã thúc đẩy doanh số bán hàng tăng lên. Những câu nói kiêu như “Khi tôi tiếp quản công việc, tôi đã làm thế này, thế kia”, “Mọi thứ thật lộn xộn nhưng tôi đã giải quyết được tất cả”, “Điều đó không dễ nhưng tôi đã nhanh chóng làm chủ được tình hình và không hề bỏ lỡ cơ hội”... Sau này tôi biết được anh ta chỉ mới nhận nhiệm vụ và tham gia nhóm này được ba tháng.

Trong khi anh ta phát biểu, tôi nhận thấy sự bức bối trên gương mặt của nhân viên bán hàng cùng nhóm với anh ta. Họ đã bị lừa đi hoàn toàn chỉ vì vinh quang cá nhân của nhà quản lý đó. Sự nỗ lực làm việc chăm chỉ của họ, điều thực sự tạo nên thành công cho nhóm, đã bị phủ nhận hoàn toàn.

Đến lượt người quản lý thứ hai đứng lên trình bày. Nào phát biểu của người phụ nữ này trái ngược hẳn với nhà quản lý khu vực kia. Đầu tiên, cô ấy giải thích lý do mà nhóm cô ấy đạt được thành tích như vậy là bởi sự cố gắng hết sức mình của tất cả mọi người. Sau đó, cô mời từng người lên và dành cho họ những lời khen ngợi chân thành nhất.

Hãy chú ý đến sự khác biệt đó. Vị quản lý đầu tiên đã vơ hết mọi lời khen ngợi của vị phó giám đốc về phía mình. Làm như vậy, anh ta đã xúc phạm trực tiếp đến chính những người làm cùng với mình. Mọi người trong nhóm đó đều cảm thấy thất vọng, chán nản. Còn vị quản lý thứ hai lại chuyển lời khen cho các nhân viên bán hàng cấp dưới, chính điều này làm cho lời khen ngợi ấy có tác dụng tích cực hơn. Người quản lý này biết lời khen, cũng như tiền bạc, có thể được đầu tư và sinh lãi. Cô ấy thừa biết việc chuyển lời khen cho nhân viên bán hàng sẽ khiến họ làm việc chăm chỉ hơn trong năm tới.

Hãy nhớ, lời khen chính là sức mạnh. Hãy truyền lại sức mạnh bạn nhận được từ cấp trên cho cấp dưới của mình. Điều đó sẽ kích thích họ làm việc tốt hơn. Khi bạn chia sẻ lời khen, cấp dưới sẽ biết rằng bạn thật sự cảm kích trước những đóng góp của họ.

Dưới đây là bài tập hằng ngày nhằm mang lại hiệu quả bất ngờ cho bạn. Mỗi ngày, hãy tự hỏi mình: “Hôm nay tôi làm gì để khiến vợ và các con tôi được hạnh phúc?”.

Câu hỏi dường như quá đơn giản nhưng mang lại hiệu quả đáng kinh ngạc. Một tối nọ, trong một chương trình đào tạo bán hàng, tôi đưa ra chủ đề “Xây dựng không khí gia đình để thành công trong bán hàng”. Để minh họa cho chủ đề này, tôi đã hỏi các nhân viên bán hàng ở đó (đều là nam và đã lập gia đình): “Không kể Giáng sinh, kỷ niệm ngày cưới hay sinh nhật, lần cuối cùng bạn dành cho vợ bạn một món quà bất ngờ là khi nào?”.

Tôi thực sự kinh ngạc khi nghe câu trả lời. Trong 35 người bán hàng đó, chỉ có một người duy nhất vừa đem niềm vui bất ngờ cho vợ của mình cách đây một tháng. Nhiều người trả lời là “dường như cách đây ba hoặc sáu tháng trước”. Và hơn một phần ba nói: “Tôi cũng không nhớ nữa”.

Thử tưởng tượng điều đó xem! Vậy mà vẫn còn không ít người thất vọng vì sao những người vợ ở nhà không còn đối đãi với họ như những ông hoàng nữa!

Tôi muốn các học viên hiểu thấu đáo “sức mạnh” của các món quà được chuẩn bị chu đáo. Tối hôm sau, tôi sắp xếp để một người bán hoa xuất hiện ngay trước khi kết thúc buổi học. Tôi nói thẳng thắn với các học viên: “Tôi muốn các anh hiểu được rằng một món quà nhỏ, bất ngờ sẽ giúp các bạn xây dựng không khí gia đình đầm ấm hơn ra sao. Tôi đã thỏa thuận với người bán hoa này là mỗi bạn sẽ nhận được một đóa hồng đẹp với giá 50 xu. Nếu bạn không có 50 xu, hoặc nếu bạn nghĩ vợ bạn không xứng đáng với số tiền đó (cả lớp cười lớn), tôi sẽ mua tặng cô ấy. Tất cả những gì tôi muốn là các bạn hãy mang tặng vợ mình đóa hồng đó và tôi mai cho tôi biết điều gì đã xảy ra.

Tất nhiên đừng để cho cô vợ biết tại sao bạn lại mua hoa hồng tặng cô ấy”.

Vào tối hôm sau, tất cả các học viên đều nói rằng món quà nhỏ 50 xu ấy khiến vợ họ rất hạnh phúc.

Hãy thường xuyên tạo những bất ngờ thú vị cho gia đình bạn. Bạn không cần phải chuẩn bị thứ gì quá đắt tiền. Sự quan tâm, chu đáo mới là điều quan trọng. Bất cứ điều gì chứng tỏ tình cảm gia đình là quan trọng nhất trong mắt bạn đều mang lại hiệu quả.

Hãy làm cho gia đình bạn luôn luôn ủng hộ, sát cánh bên bạn. Hãy dành cho họ sự quan tâm mà bạn đã chuẩn bị sẵn.

Trong cuộc sống bận rộn ngày nay, nhiều người dường như không đào đâu ra thời gian dành cho gia đình. Nhưng nếu chúng ta thực sự quan tâm chúng ta sẽ tìm được ra thời gian. Vị giám đốc công ty nọ đã truyền cho tôi một phương pháp, mà theo ông là cực kỳ hiệu quả:

“Công việc hiện nay chất chồng lên tôi cả núi trách nhiệm, tôi không còn cách nào khác là phải đem công việc về nhà để làm cho xong. Dù vậy tôi vẫn không hề thờ ơ với gia đình, vì đối với tôi gia đình quan trọng nhất trên đời. Đó cũng là lý do giúp tôi nỗ lực làm việc đến vậy. Tôi đã vạch ra một kế hoạch giúp tôi cùng lúc quan tâm đến cả gia đình lẫn công việc. Mỗi buổi tối, từ 7 giờ 30 đến 8 giờ 30 tôi dành thời gian cho hai đứa con nhỏ: đùa giỡn, đọc truyện, vẽ tranh hay trả lời mọi câu hỏi-tóm lại tất cả những gì bọn nhóc muốn tôi làm. Sau một giờ chơi với các con, không chỉ bọn nhóc cảm thấy vui vẻ mà chính tôi cũng cảm thấy khỏe khoắn hơn rất nhiều. Chúng đi ngủ lúc 8 giờ 30, sau đó tôi ngồi vào bàn làm việc, trong hai giờ đồng hồ.

Lúc 10 giờ 30, tôi kết thúc công việc, dành một tiếng sau đó với vợ mình. Chúng tôi nói chuyện về lũ trẻ, về những việc cô ấy làm trong ngày, về kế hoạch tương lai của chúng tôi. Một tiếng đồng hồ không hề bị quấy rầy bởi bất cứ thứ gì, quả là một cách tuyệt vời để khép lại một ngày. Tôi thường dành ngày chủ nhật cho gia đình. Tôi thấy rằng việc sắp xếp mọi thứ để dành sự quan tâm xứng đáng cho gia đình không chỉ tốt cho mọi người, mà còn tốt cho cả tôi nữa. Nó mang lại cho tôi nguồn năng lực hoàn toàn mới”.

ĐỂ KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN TRƯỚC TIÊN PHẢI BIẾT PHỤC VỤ

Mong muốn kiếm được nhiều tiền và có một cuộc sống khá giả là một mong muốn rất tự nhiên, rất đáng ao ước. Tiền bạc là sức mạnh giúp gia đình và bản thân bạn có một cuộc sống xứng đáng. Tiền bạc cũng là sức mạnh giúp đỡ những người không may mắn. Tiền bạc là một trong những phương tiện để cuộc sống được trọn vẹn.

Khi bị phê phán vì khuyến khích mọi người theo đuổi việc kiếm tiền, vị linh mục nổi tiếng, Rusel H. Conwell, tác giả cuốn Những héc-ta đất mỏ kim cương (Acres of Diamonds) nói rằng: “Tiền bạc giúp in ra những quyền Kinh thánh, tiền bạc giúp xây dựng nhà thờ, tiền bạc mang đến và trả công cho những người truyền giáo. Rõ ràng bạn không có tiền thì bạn chẳng mua được mấy thứ trong số đó”.

Một người đàn ông cho biết mình muốn sống đậm bạc, có thể vì mặc cảm tội lỗi, hoặc cảm giác không được đánh giá tương xứng. Ông ta giống như một chàng trai trẻ cảm thấy mình không làm được việc gì dù là đạt được những điểm A hay là tham gia đội bóng đá, vì thế, anh ta giả vờ rằng mình không muốn làm những điều đó.

Như vậy tiền bạc thực sự là mục tiêu đáng để theo đuổi. Vấn đề ở đây là mặc dù ai cũng muốn kiếm tiền, nhưng đồng tiền kiếm được lại rất khó khăn, chậm chạp. Ở bất cứ đâu, bạn cũng có thể gặp người mang quan niệm “tiền là trên hết”. Tuy nhiên những người như vậy lại có rất ít tiền. Tại sao? Vì một điều đơn giản: những người quan niệm “tiền là trên hết” thường bị ảnh hưởng bởi tiền bạc nhiều đến mức quên rằng họ không thể có được tiền nếu không làm gì đó để kiếm ra tiền.

Hạt mầm của tiền bạc chính là phục vụ. Đó là lý do bạn “phải biết phục vụ trước đã”- đây là một thái độ hữu ích, sẽ mang tới sự giàu có cho bạn. Phục vụ người khác trước, rồi tiền bạc tự nó sẽ đến sau.

Một tối màu hè, tôi lái xe qua vùng Cincinnati. Xăng đã gần hết. Tôi dừng lại ở một trạm dịch vụ bình thường nhưng lại đông đúc một cách ngạc nhiên.

Bốn phút sau tôi đã biết vì sao trạm xăng này đông đúc đến thế. Sau khi đổ đầy bình xăng, kiểm tra phía dưới nắp đầy, lau sạch mặt ngoài kính chắn gió, nhân viên phục vụ đi đến gần tôi, lễ phép hỏi: “Xin lỗi ông. Hôm nay đường xá nhiều bụi bặm lắm. Cho phép tôi lau cả phần bên trong kính chắn gió nữa”.

Nhanh chóng và hiệu quả, anh chàng lau toàn bộ bên trong phần kính chắn gió. Hình ảnh một anh chàng chịu khó, năng nổ khó có thể nhìn thấy ở nhiều trạm xăng khác.

Dịch vụ nhỏ đó của anh ta cung cấp không chỉ giúp tầm nhìn của tôi rõ ràng hơn vào ban đêm, mà nó còn khiến tôi nhớ mãi về trạm xăng ấy. Trong suốt ba tháng sau thật tình cờ, tôi có đến tám chuyến đi qua vùng Cincinnati và tất nhiên, tôi đều dừng lại ở trạm xăng đó. Mỗi lần như vậy, tôi đều nhận được nhiều dịch vụ hơn mong đợi. Điều thú vị nhất là bất cứ khi nào tôi dừng lại (thậm chí vào lúc 4 giờ sáng), tôi luôn nhìn thấy nhiều chiếc xe khác cũng dừng lại đổ xăng ở đó. Tổng cộng tôi đã đổ gần 100 ga-lông xăng ở trạm dịch vụ ấy.

Bạn nghĩ sao? Nếu bạn lần đầu tiên ghé thăm trạm xăng ấy, ắt bạn sẽ đoán nhân viên kia đón tiếp với thái độ: “Ông này đi từ tiểu bang khác sang. Dám cá 1 ăn 20 là ông ta sẽ chẳng bao giờ quay lại. Tại sao không đối xử như bình thường thôi? Dù sao, ông ta cũng chỉ là khách hàng vắng lai mà thôi”. Nhưng nhân viên ở trạm xăng Cincinnati lại không hề nghĩ như vậy. Họ sẵn sàng phục vụ mà không đợi bạn yêu cầu, và đó là lý do họ luôn bận rộn đổ xăng cho khách hàng trong khi các trạm khác hầu như vắng vẻ. Tôi không quan tâm liệu chất lượng xăng ở đây có tốt hơn, hoặc giá cả có hợp lý hơn so với hàng chục cây xăng khác hay không.

Sự khác biệt ở đây là dịch vụ. Bạn cũng thấy rõ là sự phục vụ sẽ mang lại sự lợi nhuận.

Khi nhân viên trạm xăng lau mặt trong kính chắn gió, chính anh ta đã gieo mầm để có thể thu hoạch rồi đó.

Phải biết phục vụ trước, tiền bạc sẽ tự nó đến sau-luôn luôn là như vậy!

Một người bồi bàn luôn tập trung vào việc phục vụ thực khách một cách tốt nhất và anh không lo gì về khoản tiền thưởng của khách, ắt anh sẽ có thôi. Nhưng một đồng nghiệp của anh thì rất lo là nhiệm vụ, anh ta bỏ qua cốc cafe đã cạn (“tại sao tôi phải rót thêm cafe cho khách chứ? Ông ta chẳng có vẻ gì là hào phóng cả!”), người đó chắc chắn sẽ không nhận được khoản tiền thưởng nào cả.

Người thư ký nào sắp xếp thư từ gọn gàng sạch sẽ ngoài sự mong đợi của giám đốc sẽ được trả công xứng đáng. Còn một người thư ký có suy nghĩ nông cạn: “Tại sao tôi lại phải lo lắng đến mấy vết bẩn đó? Họ đòi hỏi gì ở một người chỉ được trả mức lương 65 đô la một tuần chứ?”, người thư ký này sẽ mãi chỉ được trả công 65 đô la một tuần mà thôi.

Người bán hàng cung ứng đầy đủ dịch vụ sẽ không bao giờ phải lo lắng bị mất đi khách hàng.

Dưới đây là một nguyên tắc đơn giản nhưng cực kì hiệu quả, giúp bạn phát triển thái độ biết phục vụ trước đã: *hãy luôn luôn dành cho mọi người nhiều hơn điều họ mong muốn*. Mỗi hành động nhỏ bé mà bạn giúp thêm cho người khác sẽ là một hạt mầm để bạn gặt được nhiều tiền bạc hơn sau này. Tình nguyện làm việc muộn để dọn dẹp căn phòng trông gọn gàng, sạch sẽ hơn là một *hạt mầm*; cung cấp cho khách hàng các dịch vụ *cộng thêm* khác cũng là một *hạt mầm*; đưa ra một ý tưởng làm tăng hiệu quả công việc càng là một hạt mầm tốt tươi hơn nữa.

Những hạt mầm đó, dĩ nhiên, sẽ mang lại tiền bạc. Hãy phục vụ trước rồi bạn sẽ gặt hái được thành quả.

Mỗi ngày, hãy dành thời gian để tìm đáp án cho câu hỏi sau: “Cách nào để tôi làm được nhiều hơn mức mọi người trông đợi ở tôi?”. Sau đó, hãy áp dụng câu trả lời vào công việc của bạn.

Hãy biết phục vụ người khác trước, rồi tiền bạc sẽ đến với bạn.

Tóm lại, hãy hãy phát triển những thái độ sau đây để thành công:

1. Phát triển thái độ “tôi luôn sẵn sàng làm việc”. Bạn càng nhiệt tình bao nhiêu, kết quả bạn nhận được càng tốt bấy nhiêu. Có ba phương pháp hỗ trợ thái độ tích cực với công việc:

Một là, hãy tìm hiểu mọi thứ thật kỹ lưỡng. Khi bạn nhận ra mình không quan tâm đến điều gì đó, ngay lập tức hãy tìm hiểu sâu hơn! Điều đó sẽ giúp bạn có được lòng nhiệt tình.

Hai là, tất cả những gì thuộc về bạn phải trở lên sinh động: nụ cười, cái bắt tay, bài nói chuyện, và ngay cả cách đi đứng của bạn. Hãy làm cho tất cả sống động lên.

Ba là, tin rằng mọi điều tốt sẽ đến với bạn. Không ai sở hữu sự tốt đẹp, thành công bằng cáchschir nghĩ về những điều xấu.

2. Phát triển thái độ “Bạn là người quan trọng”. Mọi người sẽ giúp bạn nhiều hơn, khi bạn làm cho họ cảm thấy họ quan trọng. Hãy thực hiện những điều sau:

Thể hiện bạn luôn đánh giá cao mọi người, bất cứ khi nào có cơ hội. Hãy làm cho họ cảm thấy họ quan trọng.

Gọi mọi người bằng tên riêng.

3. Phát triển thái độ “Phải biết phục vụ trước”, tiền bạc sẽ tự nó đến sau. Áp dụng nguyên tắc sau đây trong mọi việc bạn làm: hãy làm cho mọi người nhiều hơn cả sự mong đợi của họ.

Chương 9:

SUY NGHĨ ĐÚNG ĐẮN VỀ NGƯỜI KHÁC



Dưới đây là một nguyên tắc cơ bản để đạt được thành công. Hãy khắc sâu vào tâm trí bạn rằng *thành công của bạn phụ thuộc vào sự ủng hộ và giúp đỡ của những người xung quanh.*

Hãy xem xét một ví dụ sau: một vị giám đốc cần phải có các nhân viên để thực hiện mệnh lệnh của ông ấy. Nếu công việc không chạy, chủ tịch hội đồng quản trị sẽ cách chức giám đốc, chứ không phải là nhân viên của ông ấy. Một người bán hàng cần khách hàng đến mua. Nếu họ không mua, anh ta thất bại. Cũng như vậy, trưởng khoa của trường đại học cần sự cộng tác của các giáo sư để tiến hành chương trình giảng dạy của mình; một chính trị gia cần cử tri bỏ phiếu cho mình; một nhà văn cần độc giả sẵn sàng bỏ tiền ra mua tác phẩm mới của mình. Một người quản lý cả dãy của hàng chỉ có thể làm tốt công việc nếu công nhân dưới quyền chấp nhận sự lãnh đạo của anh ta, và khách hàng chấp nhận chương trình bán hàng của anh ta.

Trong lịch sử, từng có một số kẻ chiếm đoạt quyền lực thông qua chiến tranh, bạo lực và họ duy trì quyền hành bằng bạo lực. Nhưng thời nay, hãy nhớ rằng mọi người hoặc sẽ giúp đỡ bạn hết mình, hoặc không hỗ trợ bạn gì cả (bạn không thể ép buộc họ).

Đã đến lúc đặt ra câu hỏi: “Tôi thừa nhận cần có sự tương thuộc với người khác để có được thành công, nhưng tôi phải làm gì để khiến họ ủng hộ và chấp thuận sự lãnh đạo của tôi?”

Câu trả lời chỉ gói gọn trong một cụm từ: *hãy nghĩ đúng về mọi người*. Nghĩ đúng đắn về người khác, rồi họ sẽ yêu mến và giúp đỡ bạn. Chương này sẽ giải thích tại sao lại như vậy.

Mỗi ngày, trên thế giới, cảnh tượng sau đây được lặp đi lặp lại hàng ngàn lần:

Một nhóm người hay một hội đồng đang họp với mục đích là xem xét, đề cử ai là người được thăng tiến, được giao một nhiệm vụ mới, được tham gia vào câu lạc bộ hay được vinh danh, hay bầu ra vị chủ tịch mới của công ty, một vị giám sát mới hay một nhà quản lý bán hàng mới. Một cái tên, F. chẳng hạn, được xướng lên. Vị chủ tịch hỏi: “Mọi người nghĩ sao về anh F.?”

Hàng loạt nhận xét được nêu ra. Vài người sẽ nhận xét tốt như: “Anh ta khá đấy. Mọi người ở đó nói rất tốt về anh ta. Anh ta cũng có nền tảng kỹ thuật tốt nữa.”, hoặc “F. hả?Ồ! Anh ta là một người khéo léo đấy, rất dễ tâm đến mọi người. Tôi nghĩ anh ta phù hợp với nhiệm vụ mới”.

Nhưng vài người khác lại nhận xét rất tiêu cực, thiếu thiện cảm như: “Tôi nghĩ chúng ta phải xem xét kỹ trường hợp này. Anh ta có vẻ không hòa hợp lắm với mọi người”, hoặc “Tôi biết anh ta có nền tảng kỹ thuật và trình độ

học vấn cao, tôi không băn khoăn về năng lực của anh ta, nhưng tôi lo lắng về sự ủng hộ từ phía nhân viên, vì dường như anh ta không được tôn trọng”.

Sau đây là một kết luận khác thường mà chúng tôi ghi nhận được: *có đến 9 trong 10 trường hợp, yếu tố “được yêu mến” được nhắc đến đầu tiên. Ở vài trường hợp đặc biệt khác, yếu tố “được yêu mến” cũng được đánh giá cao hơn hẳn yếu tố về khả năng, trình độ.*

Thực sự được ghi nhận nói trên hoàn toàn đúng cả trong việc chọn giảng viên cho vị trí giáo sư của trường đại học. Tôi đã từng tham gia vào nhiều buổi họp để chọn ra một giảng viên cho khoa. Khi một cái tên được đưa ra, điều mà hội đồng cân nhắc kỹ lưỡng nhất là: “Liệu sinh viên có yêu mến anh ta không?”, hoặc “Liệu anh ta có thể hòa đồng với các nhân viên khác không?”

Điều đó là không công bằng? Không có tính chất kinh viện? Không phải. Nếu một người không được yêu mến, thật khó để anh ta làm việc với sinh viên đạt hiệu quả tối ưu.

Hãy ghi nhớ điều này: Không phải một người được **kéo lên** vị trí cao hơn, mà anh ta **được nâng lên**. Trong thời đại ngày nay, không ai có thời gian và lòng kiên nhẫn để kéo ai đó lên từng bước trên nấc thang sự nghiệp. Một cá nhân được chọn bởi kết quả, thành tích làm việc của anh ta, khiến cho anh ta vượt trội hơn hẳn so với mọi người.

Chúng ta nâng lên vị trí cao hơn là nhờ vào những người biết rõ chúng ta đã từng yêu mến, đối xử tốt với mọi người xung quanh như thế nào. Mỗi ý kiến của người thân quen sẽ nâng bạn cao lên một chút. *Được-yêu-mến giúp bạn dễ dàng được nâng lên hơn.*

Những người thành công thậm trí còn lên hẳn kế hoạch để thân thiện với mọi người. Còn bạn thì sao? Bạn sẽ nhọc nhằn khi biết có rất nhiều người thành đạt từng lên kế hoạch cụ thể, rõ ràng được viết cẩn thận trong mục tiêu tạo sự thân thiện, yêu mến mọi người. Hãy cùng xem xét trường hợp của tổng thống Lyndon Johnson. Rất lâu trước khi trở thành Tổng thống, Lyndon – trong quá trình rèn luyện khả năng thuyết phục đáng kinh ngạc của mình-đã đưa ra “công thức” gồm 10 nguyên tắc tạo nên thành công. Các nguyên tắc ấy không hề cao siêu, ngay một người quan sát hững hờ nhất cũng có thể nhận biết, đã được ông áp dụng trong từng hành động của mình:

1. *Hãy học cách nhớ tên mọi người.* Nếu bạn thực hiện không hiệu quả việc này, điều đó chứng tỏ bạn không quan tâm đến họ
2. *Hãy là một người thật thoải mái, nhờ vậy bạn sẽ không bị căng thẳng. Hãy là một người không phải lo lắng gì cả.*
3. *Tự dành cho mình thời gian nghỉ ngơi, thư giãn thực sự để mọi việc không làm bạn phải rối trí.*
4. *Không tự cao tự đại.* Hãy cẩn thận tránh xa những ấn tượng mà bạn biết rõ chẳng tốt đẹp gì.
5. *Tự trau dồi bản thân để mọi người thấy rằng **hợp tác với bạn là điều đáng làm.***
6. *Xóa bỏ những “hạn sạn” trong tính cách của mình, đôi khi có những điều mà bạn chưa kịp nhận biết.*
7. *Bằng sự trung thực, hãy **chân thành hàn gắn mọi hiểu lầm** mà bạn đã hoặc đang gặp phải. hãy xóa bỏ hoàn toàn mọi lời kêu ca, than phiền.*
8. *Học cách yêu mến mọi người cho đến khi bạn thật sự yêu quý họ.*
9. *Đừng bỏ lỡ bất cứ cơ hội nào để nói lời chúc mừng thành công của người khác, hoặc thể hiện sự đồng cảm với thất vọng, nỗi buồn của họ.*
10. *Hãy mang lại sức mạnh **tinh thần** cho mọi người, và mọi người sẽ trả lại cho bạn sự yêu mến chân thành.*

Việc áp dụng 10 nguyên tắc “Yêu mến mọi người” rất đơn giản vô cùng hiệu quả này đã giúp Tổng thống Johnson tạo được lòng tin và nhận được đa số phiếu bầu của dân chúng đồng thời nhận được sự ủng hộ nhiều hơn trong Quốc hội. Nói cách khác, khi áp dụng 10 nguyên tắc, Tổng thống Johnson dễ dàng có cơ hội thắng tiến hơn.

Những người quan trọng, những người ở vị trí dẫn đầu trong mọi lĩnh vực (nghệ thuật, khoa học hay chính trị) luôn tìm cách hòa đồng và yêu quý mọi người. Họ luôn cố gắng trở thành người thực sự dễ mến.

Nhưng đừng bao giờ mua bán tình bạn. Tình bạn hoàn toàn không phải là thứ đem ra đổi chác. Tặng quà là một thói quen tốt nhưng chỉ thật sự tuyệt vời nếu món quà đó xuất phát từ sự chân thành và yêu mến đối với người bạn tặng quà. Nếu không có sự chân thành, món quà đó chẳng khác nào một sự “trả lễ” hoặc “hồi lộ” không hơn không kém.

Năm ngoái, vài ngày trước lễ Giáng sinh, tôi trò chuyện với một giám đốc công ty xe tải tầm trung trong văn phòng của ông ấy. Lúc chuẩn bị ra về, một nhân viên giao hàng đem đến một món quà cho giám đốc. Đó là một thức uống có cồn đến từ một xí nghiệp lắp đặt bánh xe ở địa phương. Ông bạn tôi tức giận ra mặt, lạnh lùng yêu cầu nhân viên giao trả cho người đã gửi.

Khi người giao hàng đã ra khỏi văn phòng, vị giám đốc nhanh chóng giải thích với tôi: “Anh đừng hiểu nhầm. Thực ra tôi rất thích tặng và nhận quà ấy chứ”.

Sau đó ông ấy kể tên một số món quà mà ông nhận được từ những người bạn làm ăn của mình nhân dịp Giáng sinh.

“Nhưng khi một món quà chỉ nhằm mục đích có được thương vụ làm ăn với chúng tôi, một món quà hồi lộ quá lộ liễu như món quà vừa rồi, tôi không còn muốn nhận một chút nào. Tôi đã không làm ăn với doanh nghiệp đó từ 3 tháng trước, vì họ không hoàn thành công việc đúng kế hoạch và tôi cũng không thích các nhân viên của họ. Anh chàng bán hàng của họ cứ gọi điện cho tôi suốt.

Tuần trước, tôi đã nổi cáu với người bán hàng đó khi hắn đến tận đây, trơ tráo nói với tôi: “Thực sự chúng tôi rất mong được tiếp tục công tác với quý công ty. Tôi sẽ yêu cầu ông già Noel khoản đãi hào phóng với ông vào mùa Giáng sinh năm nay”. Tôi biết, nếu tôi không gửi lại món quà họ tặng, lần tới khi gặp tôi, câu đầu tiên mà anh ta sẽ nói là: “Tôi cá là ông rất thích món quà”.

Tình bạn không dùng để trao đổi, mua bán. Nếu bạn có ý định mua bán tình bạn, bạn sẽ thất bại ở ít nhất hai điểm:

1. Bạn sẽ tiêu phí tiền bạc một cách vô ích.
2. Bạn sẽ bị những người xung quanh coi thường.

Hãy luôn chủ động làm quen và xây dựng tình bạn với mọi người- đó là cách những người thành đạt luôn tuân thủ. Chúng ta dễ dàng tuân theo thói quen ích kỷ, bằng cách tự nhủ: “Hãy để anh ta bắt đầu trước”, “Cứ để họ gọi cho chúng ta trước”, “Cứ để cô ấy nói trước xem sao”.

Nếu bạn cứ mặc nhiên cho người khác loay hoay xây đắp mối kết giao với bạn, bạn sẽ không bao giờ có được nhiều bạn hữu.

Sự chủ động tìm hiểu người khác, thực ra, là một đặc điểm của khả năng lãnh đạo. Nếu sau này bạn được làm việc trong một nhóm lớn, hãy chú ý đến một điều vô cùng quan trọng: *người đóng vai trò quan trọng nhất là người chủ động nhất trong việc giới thiệu bản thân mình với mọi người.*

Thông thường những người quan trọng sẽ luôn tiến về phía bạn, bắt tay và nói: “Xin chào, tôi là Jack R.”. Hành động này cho thấy ông ấy là một người quan trọng, vì ông ấy luôn luôn mở rộng mối quan hệ.

Bạn đã bao giờ để ý rằng, hầu hết mọi người đều im lặng khi chờ thang máy. Trừ khi họ đứng cùng với những người quen, hầu hết mọi người chẳng bao giờ nói dù chỉ một câu ngắn với người bên cạnh. Một ngày nọ, tôi quyết định làm một thí nghiệm nhỏ. Hôm đó tôi bắt chuyện với một người lạ cũng đang chờ thang máy. Tôi quan sát phản ứng của anh ta 25 lần liên tiếp, và cả 25 lần liên tiếp đó tôi đều nhận được những phản hồi rất thân thiện và tích cực.

Ngày nay, việc tự nhiên bắt chuyện với một người lạ có thể bị coi là thiếu lịch sự, nhưng thực ra hầu hết mọi người đều thích được bắt chuyện. Khi bạn nói chuyện và khen ngợi ai đó, bạn sẽ khiến họ cảm thấy vui hơn. Ngược lại, điều đó cũng giúp bạn cảm thấy vui vẻ và thoải mái hơn nhiều. Những khi bạn nói những điều thú vị, tích cực với một người, bạn cũng cảm thấy điều tương tự đến với mình. Hành động đó cũng giống như bạn làm nóng động cơ xe hơi trong mùa đông giá lạnh vậy.

Sau đây là 6 cách kết bạn với mọi người, chỉ cần bạn chủ động một chút:

1. Tự giới thiệu với bản thân mình với mọi người bất cứ khi nào có cơ hội - ở các bữa tiệc, các buổi họp mặt, trên máy bay, tại cơ quan, nói chung là tất cả mọi nơi.
2. Hãy chắc chắn mọi người nghe rõ họ tên của bạn.
3. Hãy chắc chắn rằng bạn phát âm tên người khách đúng theo cách họ phát âm.
4. Hãy ghi lại tên của mọi người, thật chính xác. Mọi người đều coi trọng họ tên của mình được phát âm đúng và đánh vần chuẩn. Nếu có thể hãy cả địa chỉ và số điện thoại của họ.
5. Hãy gửi một mẫu giấy nhắn tin hay gọi điện cho những người mới quen – mà bạn mong muốn kết thân sâu hơn. Điều này rất quan trọng. Hầu hết những người thành công đều gọi điện hay nhắn tin cho những người bạn mới của mình.
6. Điều cuối cùng và không kém phần quan trọng, hãy nói những điều thật tích cực trước mặt người lạ. Điều này sẽ giúp bạn thêm phần sôi nổi, hăng hái.

Nếu bạn áp dụng được cả 6 nguyên tắc trên, tức là bạn đã suy nghĩ đúng đắn về con người. Trên thực tế, đa phần những người bình thường đều không nghĩ được như vậy. Một người “bình thường” không bao giờ tự giới thiệu về mình. Anh ta luôn chờ người khác chủ động làm quen trước.

Hãy chủ động. Hãy hành động như những người thành đạt. Hãy thay đổi cách giao tiếp với mọi người. Đừng bẽn lèn hay ngượng ngùng gì cả. Đừng sợ mình sẽ trở nên kì cục trong mắt mọi người. Hãy tìm hiểu người khác, chắc chắn họ cũng muốn biết rõ về bạn.

Gần đây, tôi cùng một người bạn được yêu cầu xem xét sơ bộ một ứng viên cho vị trí bán hàng công nghiệp. Chúng tôi nhận ra Ted, ứng viên, có khả năng phẩm chất tốt. Anh ta đặc biệt thông minh, ngoại hình ưa nhìn và có vẻ là người có tham vọng.

Nhưng có một điểm khiến tôi phải loại Ted, ít nhất là trong khoảng thời gian trước mắt. Nhược điểm lớn của Ted chính là: anh ấy đòi hỏi mọi người khác đều phải hoàn hảo. Ted khó chịu về những điều rất nhỏ nhặt, như lỗi ngữ pháp, vứt thuốc lá bừa bãi, khiếu phẩm mỹ kém và nhiều điều khác nữa.

Ted rất ngạc nhiên khi nghe chúng tôi nhận xét về nhược điểm đó của anh ấy. Nhưng Ted khao khát tìm được công việc lương cao, anh ấy hỏi chúng tôi liệu có cách nào để giúp khắc phục điểm yếu đó hay không.

Chúng tôi đã đưa ra cho anh ấy ba gợi ý:

1. Hãy thừa nhận sự thật rằng không ai hoàn hảo cả. Có một vài người có vẻ đặc sắc hơn những người khác, nhưng chẳng có ai hoàn toàn tuyệt hảo. Một đặc điểm con người nhất là ai cũng mắc phải thiếu sót, mọi người ít nhiều cũng có thiếu sót này nọ.
2. Hãy thừa nhận rằng mọi người có quyền được **khác** với bạn. Đừng bao giờ áp đặt đối với bất cứ ai về bất cứ điều gì. Đừng bao giờ khó chịu với người khác chỉ vì họ có thói quen khác bạn, chỉ vì họ thích những bộ quần áo khác, theo tôn giáo, đảng phái khác và thích loại xe hơi khác. Bạn không cần phải đồng ý với họ nhưng bạn cũng không được khó chịu về sự khác biệt.
3. Đừng bao giờ trở thành nhà cải tổ tất cả mọi thứ. Hãy thêm suy nghĩ “hãy sống và hãy tôn trọng sự vật như nó vốn có” vào triết lý sống của bạn. Hầu hết mọi người đều không thích bị nhận xét “bạn sai rồi!” Bạn có quyền đưa ra những quan điểm của bạn, nhưng tốt hơn hết hãy giữ nó cho riêng mình.

Ted đã cố gắng và chú tâm vào làm theo những gợi ý trên. Vài tháng sau, anh ấy trở nên khác hoàn toàn. Bây giờ anh ấy đã biết chấp nhận mọi người bằng con người thật của họ. Không có ai hoàn hảo tốt và cũng không có ai xấu hoàn toàn cả.

Anh ấy cho biết thêm: “Không những thế, những điều trước kia làm tôi thấy khó chịu bây giờ lại trở nên cực kỳ thích thú. Cuối cùng tôi đã hiểu ra rằng, mọi người đều giống nhau và hoàn hảo một cách tuyệt đối thì thế giới này sẽ trở nên buồn tẻ đến mức nào?”

Nếu chúng ta biết điều khiển suy nghĩ của mình và suy nghĩ một cách đúng đắn, chúng ta có thể khám phá nhiều phẩm chất tốt đẹp để yêu mến và cảm phục mọi người.

Trí bạn như một trạm truyền phát suy nghĩ. Hệ thống truyền phát này sẽ chuyển tải các thông điệp thông qua hai kênh có sức mạnh ngang nhau: kênh L (Lạc quan) và công B (Bi quan).

Giả sử hôm nay, cấp trên của bạn gọi bạn vào văn phòng để đánh giá định kỳ về các công việc mà bạn đã làm. Ông ấy khen ngợi những thành quả bạn đạt được, nhưng đồng thời cũng đưa ra những gợi ý cụ thể để bạn khắc phục vài điểm chưa tốt. Buổi tối, theo thường lệ, bạn thường nhớ lại cuộc đối thoại giữa hai người và nghĩ ngợi.

Nếu bạn bật kênh B, “phát thanh viên” sẽ nói: “Hãy cẩn thận! Sếp của bạn đang cố gắng làm bạn nản lòng đấy. Ông ấy cũng chỉ là một kẻ thất bại mà thôi. Bạn chẳng cần đến lời khuyên của ông ấy làm gì. Quý tha ma bắt những lời khuyên vớ vẩn ấy đi. Hãy nhớ lại xem đồng nghiệp H. đã nói gì về ông ấy? H.đúng. Ông ta đang muốn trấn áp bạn giống như đã làm với H. đấy. Hãy kháng cự lại. Lần tới nếu ông ta gọi bạn vào văn phòng, hãy đấu tranh. Đừng do dự hay e ngại điều gì cả. Ngày mai hãy đi thẳng vào văn phòng, hỏi xem những lời phê bình của ông ta thực ra có dụng ý gì...”.

Nhưng nếu bạn bật sang kênh L, phát thanh viên sẽ nói thế này: “Bạn biết đấy, Sếp cũng là một đồng nghiệp tốt của bạn. Những gợi ý mà ông ấy đưa ra có vẻ hợp lý đấy. Nếu áp dụng, có thể bạn sẽ làm tốt hơn và tạo được một số cơ hội thăng tiến. Ngày mai, bạn sẽ vào văn phòng của ông ấy và nói lời cảm ơn vì những đóng góp hữu ích, đầy thiện trí. K. đã đúng, ông ấy là một người đồng nghiệp tốt...”.

Trong trường hợp này, nếu bạn nghe theo kênh B, gần như bạn đã gây ra một lỗi lầm lớn, thậm chí nghiêm trọng trong quan hệ với cấp trên. Nhưng nếu bật sang kênh L, bạn hoàn toàn nhận được lời khuyên hữu ích từ cấp trên, đồng thời cũng giúp củng cố mối quan hệ tốt đẹp hơn với sếp. Cấp trên của bạn chắc chắn sẽ đánh giá cao thái độ đó. Hãy thử và xem hiệu quả của nó tời mức nào.

Hãy nhớ, bạn càng xem lâu một kênh nào, dù là kênh B hay kênh L, bạn cũng sẽ trở nên gắn chặt với nó hơn, rất khó để chuyển sang kênh khác. Điều này là có thực vì suy nghĩ, bất kể tích cực hay tiêu cực, đều khởi nguồn cho một chuỗi phản ứng tương tự suy nghĩ ban đầu.

Bạn sở hữu suy nghĩ của mình, vì vậy hãy điều khiển trạm truyền phát suy nghĩ của mình thật đúng đắn. Mỗi khi bạn nghĩ về một người khác, hãy tập cho mình bật và lắng nghe kênh L.

Nếu kênh B chen vào, hãy dứt khoát cự tuyệt với nó và nhanh chóng chuyển sang kênh L. Để chuyển kênh, bạn chỉ cần nghĩ về một điều tốt của người nào đó. Theo đúng phản ứng dây chuyền, suy nghĩ lạc quan này sẽ mang đến những suy nghĩ lạc quan khác và bạn sẽ cảm thấy vui, phấn chấn.

Khi chỉ có một mình, bạn là người có quyền quyết định xem kênh B hay kênh L. Nhưng khi bạn nói chuyện với người khác, họ hoàn toàn có cách để điều khiển những gì bạn nghĩ.

Có hai cách để ngăn chặn một người nào đó chuyển chúng ta từ kênh tích cực L sang kênh tiêu cực B. *Một là*, hãy chuyển chủ đề càng nhanh càng tốt với những câu như: “Xin được ngắt lời anh, John, nhưng thực ra khi đề cập đến chuyện này, tôi đã có ý hỏi anh về...”. *Hai là*, hãy tìm một lý do nào đó như: “Xin lỗi John, tôi muộn mất rồi...”, hay “Tôi phải hoàn thành việc này... Anh thứ lỗi cho tôi nhé!”.

Hay nghiêm khắc tự hứa với mình rằng bạn kiên quyết không để cho người khác làm lung lay suy nghĩ của bạn. Hãy luôn giữ bạn ở kênh L.

Một khi bạn nắm được bí quyết suy nghĩ đúng đắn và tích cực, thành công lớn lao và chắc chắn đang chờ đợi bạn! Tôi sẽ kể bạn nghe câu chuyện của một nhân viên bán bảo hiểm thành công vượt bậc. Anh ấy chia sẻ với tôi về những điều tốt đẹp đã thu nhận được khi suy nghĩ đúng đắn về người khác. Câu chuyện như sau:

“Khi tôi mới bước chân vào lĩnh vực bảo hiểm, tình hình thực sự rất khó khăn, cạnh tranh về cùng gay gắt. Lúc đầu, tôi nhận thấy dường như có bao nhiêu khách hàng tiềm năng thì cũng có từng ấy nhân viên bán bảo hiểm! Và rồi tôi sớm nhận ra thực tế - mà bất kỳ nhân viên bảo hiểm nào cũng biết: có 9/10 khách hàng cho biết họ chẳng cần thêm bất cứ hình thức bảo hiểm nào nữa cả.

Hãy để tôi nói với anh điều này, tôi đang lặn lội việc cực kỳ hiệu quả không phải vì am hiểu lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Đừng hiểu nhầm nhé, điều đó đương nhiên là quan trọng, nhưng trên thực tế có nhiều người dù biết rõ về hợp đồng và các điều khoản hơn tôi nhiều nhưng họ vẫn đang phải vất vả chân lấm tay bẩn để tìm từng khách hàng một. Tôi biết một người từng viết hẳn một cuốn sách về bảo hiểm, nhưng lại không bán nổi hợp đồng bảo hiểm cho một người chỉ sống được dăm ngày nữa mà thôi.

Thành công của tôi chỉ dựa trên duy nhất một điều mà thôi. Tôi yêu thích, thực sự yêu thích các khách hàng mà tôi đang giao dịch. Hãy để tôi nhắc lại lần nữa. Tôi *thực sự yêu mến họ*. Vài người bạn của tôi cũng là nhân viên bán bảo hiểm đã cố gắng giả vờ chiều chuộng khách hàng, nhưng không hiệu quả. Thậm chí bạn chẳng lừa nổi một con lừa, khi bạn cố tình giả vờ. Từng cử chỉ, ánh mắt, gương mặt, tất cả đều lộ rõ sự giả tạo.

Bây giờ, mỗi khi tiến hành thu thập thông tin về một khách hàng tiềm năng, tôi cũng làm như mọi nhân viên bảo hiểm khác vẫn làm. Tôi tìm hiểu về tuổi tác, nơi làm việc, mức lương, con cái... Nhưng tôi còn thu thập thêm vài thứ nữa, mà hầu hết các nhân viên khác không chịu tìm kiếm, đó là tìm ra vài lý do hợp lý để cảm mến khách hàng tiềm năng ấy. Có thể đó là tính chất đặc biệt của công việc mà anh ta đang làm, hoặc những điều nào đó khác nữa mà tôi có thể tìm thấy trong thông tin về cá nhân khách hàng. Chắc chắn tôi sẽ tìm được lý do thú vị để quý mến anh ta.

Sau đó, bất cứ khi nào tôi tập trung suy nghĩ, tôi sẽ nhớ lại những lý do khiến tôi yêu mến anh ta. Tôi dựng lên trong đầu một hình ảnh đáng mến của vị khách hàng đó, trước khi tôi nói bất cứ lời nào với anh ta về bảo hiểm. Thủ thuật nhỏ này đã mang lại hiệu quả bất ngờ. Vì tôi thực sự cảm mến anh ta, nên sớm muộn gì anh ta cũng quý mến tôi thôi. Cứ như thế, không bao lâu sau, tôi không còn là nhân viên thuyết phục khách hàng nữa, mà tôi đã ở cùng phía với anh ta, chúng tôi đã cùng bàn bạc về mua bảo hiểm sắp tới. Anh ta tin tưởng vào sự đánh giá của tôi, vì tôi đã là bạn của anh.

Có thể vào lúc này, mọi người không chấp nhận quan điểm của tôi, nhưng tôi tin chắc một khi tôi quý mến ai đó, người ấy sẽ sớm quay lại tìm tôi, và chúng tôi có thể bàn bạc việc kinh doanh.

Mới tuần trước, tôi tìm gặp một khách hàng khá khó tính. Đó là lần thứ ba tôi đến tìm. Ông ta gặp tôi ở cửa, trong khi tôi chưa kịp cất tiếng chào, ông đã vội mắng tôi không ngớt lời. Thậm chí ông nói không kịp thở, gấp gáp, và kết thúc bằng một câu ‘đừng bao giờ đến đây nữa’.

Sau khi nghe những lời như tát nước vào mặt, tôi chỉ đứng đó, nhìn thẳng vào mắt ông ta trong năm giây, rồi nói thật nhẹ nhàng, chân tình, vì tôi thực sự muốn chia sẻ tình cảm với ông: ‘Nhưng, thưa ông S, tối nay tôi đến đây với tư cách là một người bạn mà thôi’.

Bạn biết không, ngay hôm qua, ông ấy đã chấp nhận gợi ý của tôi để mua bảo hiểm tài sản trị giá 250.000 đô la đấy.”

Sol Polk được xem là “vua hàng gia dụng” của Chicago. Bắt đầu với hai bàn tay trắng, nhưng hiện nay mỗi năm Sol Polk đạt hàng triệu đô la doanh thu tại vùng trung tâm Chicago.

Sol Polk cho biết thành công của ông có được ngày hôm nay là nhờ ông luôn có thái độ đúng đắn với khách hàng của mình. Ông nói: “ Mọi khách hàng đều được chúng tôi đối xử như những vị khách quý đến chơi nhà chúng tôi vậy”.

Đó chẳng phải là cách suy nghĩ đúng đắn về con người hay sao? Đó chẳng phải là một nguyên tắc đơn giản để đạt được thành công hay sao? Hãy cư xử với khách hàng như những vị khách đến chơi nhà bạn vậy.

Hãy áp dụng bí quyết này đối với cả nhân viên cả bạn. Họ cũng cần được đối xử như những vị khách đến thăm nhà bạn . Hãy áp dụng chế độ đãi ngộ tốt nhất đối với nhân viên của mình và bạn sẽ nhận được sự hợp tác mạnh mẽ, chân thành nhất từ họ, dẫn đến năng suất làm việc cao nhất. Hãy nghĩ tốt về mọi người xung quanh bạn, bạn sẽ nhận lại những thành quả to lớn nhất, tuyệt vời nhất.

Một trong những người đầu tiên xem qua bản thảo cuốn sách này là một người bạn thân của tôi. Anh ấy có một công ty tư vấn quản trị doanh nghiệp. Sau khi đọc câu chuyện trên, anh ấy nhận xét: “Đó là kết quả tốt đẹp mà ta sẽ nhận được từ việc quý mến và tôn trọng người khác. Tôi xin kể thêm với anh câu chuyện của một người quen để giúp anh thấy rõ thêm mọi việc sẽ tồi tệ đến mức nào nếu không yêu mến, tôn trọng mọi người”. Câu chuyện được kể lại như sau:

“Công ty của tôi giành được một hợp đồng dịch vụ tư vấn cho doanh nghiệp đóng chai đồ uống quy mô nhỏ. Hợp đồng có giá trị khá lớn. Vị giám đốc đó hầu như không có chút kiến thức nền tảng nào. Công việc kinh doanh của họ đang gặp rắc rối, vài năm gần đây ông ta đưa ra vài quyết định sai lầm làm tiêu tốn tiền bạc của công ty.

Ba ngày sau khi ký hợp đồng, tôi và một đồng nghiệp lái xe đến nhà máy của ông ta. Chỗ đó cách văn phòng chúng tôi khoảng 45 phút lái xe. Ngày hôm đó, không rõ bắt đầu từ lúc nào, chúng tôi quay xe sang tán gẫu về những điểm xấu của vị khách này.

Thay vì cùng nhau bàn bạc về cách tiếp cận để giải quyết vấn đề của công ty đóng chai, chúng tôi lại bình phẩm lan man về sự ngờ nghệch của ông ấy khiến cho công ty rơi vào tình trạng tồi tệ hiện nay.

Tôi còn nhớ rõ, tôi đã nêu ra một nhận xét mà tôi tự cho là mình phải rất thông minh mới nghĩ ra được-‘Điều duy nhất giúp ông ấy vẫn đứng vững là nhờ trọng lượng của ông ấy’. Đồng nghiệp của tôi phá lên cười và đưa ra một nhận xét tiếp theo, cũng hay ho không kém: “Và cậu con trai của ông ta nữa chứ, năm nay đã 35 tuổi, vậy mà tài năng duy nhất anh ta có được là biết nói...tiếng Anh!”

Trong suốt thời gian lái xe, chúng tôi chẳng nói gì khác ngoài câu chuyện vị khách hàng của chúng tôi ngờ nghệch và kém cỏi đến mức nào.

Cuộc bàn luận vào trưa hôm đó trở lên nhạt nhẽo. Nghĩ lại, tôi đoán không chừng ông khách đó cũng phần nào hiểu được suy nghĩ, cảm giác của chúng tôi về ông ấy. Chắc chắn ông ấy đã nghĩ: “Những người này nghĩ mình ngu ngốc hay sao ấy, tất cả những gì họ làm để moi tiền của mình chỉ là một cuộc nói chuyện nghe có vẻ suôn sẻ mà thôi”.

Hai ngày sau, tôi nhận được một lá thư chỉ có hai câu từ vị khách hàng đó. Trong thư ông viết : “Tôi đã quyết định hủy bỏ hợp đồng dịch vụ tư vấn giữa chúng ta. Nếu chúng tôi phải trả bất cứ khoản nào, xin quý công ty gửi hóa đơn đến cho chúng tôi!”

Do tự nhồi vào đầu mình những suy nghĩ tiêu cực nên chỉ trong vòng 40 phút, chúng tôi đã mất đi một hợp đồng lớn. Đau hơn nữa, vài tháng sau, chúng tôi biết tin vị khách hàng đó đã ký hợp đồng với công ty có danh tiếng khiêm tốn hơn để có được sự tư vấn chuyên nghiệp mà ông ấy cần.

Chúng tôi đã không mất hợp đồng lớn đó nếu biết tập trung vào những điểm tốt đẹp ở khách hàng. Quả thực ông ấy có những phẩm chất tốt đẹp. Vâng, hầu hết mọi người đều có những phẩm chất tốt đẹp của riêng họ.”

Hy vọng rằng bạn vừa thư giãn với câu chuyện này, vừa có thể học được một nguyên tắc cơ bản để thành công. Hãy lắng nghe mọi người càng nhiều càng tốt.

Hàng trăm kinh nghiệm cá nhân nho nhỏ của tôi đã cho thấy rõ điều này : *người càng nói nhiều và người thành công nhất hiếm khi là một.* Hầu như không có ngoại lệ nào cả, người càng thành công thì càng *sẵn sàng lắng nghe người khác.* Họ biết cách khuyến khích người khác nói về bản thân, về quan điểm *của họ*, về những thành quả họ đạt được, về gia đình, công việc và cả những rắc rối của họ.

Sự sẵn sàng lắng nghe sẽ:

1. Giúp bạn có thêm nhiều người bạn
2. Giúp bạn hiểu hơn về mọi người

Dưới đây là một ví dụ minh họa.

Một công ty quảng cáo lớn ở New York, đương nhiên, cũng như mọi công ty quảng cáo khác đều chú trọng việc *thuyết phục* mọi người nên mua những sản phẩm mà công ty đang giới thiệu. Nhưng, công ty đó còn làm thêm một điều nữa. Họ yêu cầu những người viết quảng cáo dành ra một tuần ngồi sau quầy bán hàng, để có thể *lắng nghe* suy nghĩ của khách hàng về sản phẩm. Việc *lắng nghe* giúp họ có những dữ liệu cần thiết để viết quảng cáo hay hơn, hiệu quả hơn.

Rất nhiều công ty xem việc phỏng vấn nhân viên sắp nghỉ việc còn quan trọng hơn việc phỏng vấn tuyển nhân viên mới. Họ làm điều đó không phải lúc nào cũng nhằm thuyết phục những nhân viên đó ở lại công ty, mà là để tìm ra nguyên nhân vì sao họ bỏ việc. Từ đó, công ty có thể cải thiện mối quan hệ với các nhân viên còn lại. Quả thật, việc lắng nghe thường mang lại hiệu quả rất lớn.

Đừng trở thành một người ham nói về bản thân. Hãy lắng nghe, lắng nghe để kết bạn và học hỏi.

Trong mối quan hệ với bất cứ ai, hãy luôn thể hiện sự nhã nhặn và lịch sự cao nhất có thể. Không loại thuốc nào có công dụng giúp bạn thanh thân bằng những việc làm nho nhỏ dành cho mọi người. Suy nghĩ đúng đắn về mọi người sẽ giúp bạn thoát khỏi căng thẳng, mệt mỏi và buồn chán. Thực ra, bạn gặp căng thẳng là do bạn suy nghĩ tiêu cực về người khác. Vì thế hãy nghĩ lạc quan, đúng đắn và bạn sẽ thấy cả thế giới này tuyệt vời thế nào.

Khi mọi chuyện diễn ra không đúng như mong đợi, lúc ấy bạn thực sự cần đến trải nghiệm “suy nghĩ đúng đắn về mọi người”. Bạn nghĩ thế nào khi bạn không được thăng chức? khi bạn không giành được chức vụ nào trong câu lạc bộ? khi bạn bị phê bình về công việc đang làm? Hãy nhớ điều này: *Suy nghĩ của bạn ra sao khi gặp thất bại sẽ quyết định bao lâu nữa bạn mới thành công.*

Benjamin Fairless, một trong những nhà quản lý xuất sắc nhất của Hoa Kỳ, đã đưa ra câu trả lời xác đáng về việc này trong một phát biểu trên tạp chí *Life* tháng 10 năm 1956:

“Mọi chuyện đều tùy thuộc vào việc bạn nhìn nhận mọi việc như thế nào. Ví dụ, tôi chưa bao giờ tỏ ra khó chịu đối với các giáo viên thời còn đi học. Đương nhiên tôi chưa từng bị kỷ luật như mọi học sinh bình thường khác, nhưng tôi luôn nhận ra đó là lỗi của mình, không thể không bị kỷ luật. Tôi cũng yêu quý những ông chủ mà tôi từng làm việc cho họ. Tôi luôn cố gắng làm họ vui lòng, và luôn cố gắng làm việc nhiều hơn so với kỳ vọng của họ, không bao giờ tôi làm ít hơn.

Tôi cũng từng thất vọng khi muốn được thăng chức nhưng người khác lại đoạt mất vị trí đó. Nhưng tôi không bao giờ cho rằng mình là nạn nhân của “sự cạnh tranh trong công việc”, hoặc do định kiến không tốt từ ông chủ. Thay vì giận dữ hay bực tức bỏ đi, tôi tìm ra nguyên nhân. Rõ ràng, đồng nghiệp kia xứng đáng được thăng chức hơn tôi. Tôi sẽ làm gì để mình xứng đáng với cơ hội lần sau? Tôi không bực tức vì đã thua, đồng thời cũng không lãng phí thời gian trách cứ bản thân.”

Mỗi khi công việc không làm được như mong muốn, hãy nhớ đến Benjamin. Bạn hãy làm hai công việc sau:

1. Tự hỏi: “Mình sẽ làm gì để xứng đáng hơn với cơ hội lần tới?”.
2. Đừng lãng phí thời gian và trí lực trong nỗi buồn phiền. Đừng oán trách bản thân. Hãy vạch kế hoạch để chiến thắng vào lần sau.

TÓM LẠI, HÃY ÁP DỤNG NHỮNG NGUYÊN TẮC SAU:

1. Tự tạo cho bạn cơ hội thăng tiến dễ dàng hơn. Hãy rèn luyện để trở thành mẫu người được nhiều người yêu quý. Điều này giúp bạn có được sự ủng hộ và tiếp thêm năng lượng trên con đường tạo dựng thành công
2. Chủ động làm quen và kết bạn. Hãy giới thiệu bản thân với người khác, bất cứ lúc nào có thể. Hãy chắc chắn ghi lại chính xác họ tên của những người bạn ngay lúc đó. Hãy gửi tin nhắn hay gọi điện cho những người quen mới, nếu bạn muốn hiểu thêm về họ
3. Hãy biết chấp nhận sự khác nhau và điểm yếu của từng người. Đừng kỳ vọng sẽ có ai đó hoàn hảo. Hãy nhớ rằng, mỗi con người là một cá thể khác biệt. độc đáo. Đừng cố thay đổi sự thật đó.

4. Hãy chuyển sang kênh L, kênh thu phát những suy nghĩ lạc quan. Hãy tìm ra những điểm tốt để yêu quý và cảm phục người khác, chứ không phải là những điểm nào đó để ghen ghét họ. Đừng lung lạc suy nghĩ của bạn bởi những định kiến về người khác. Hãy suy nghĩ thật lạc quan về mọi người, bạn sẽ nhận lại những kết quả tốt đẹp.

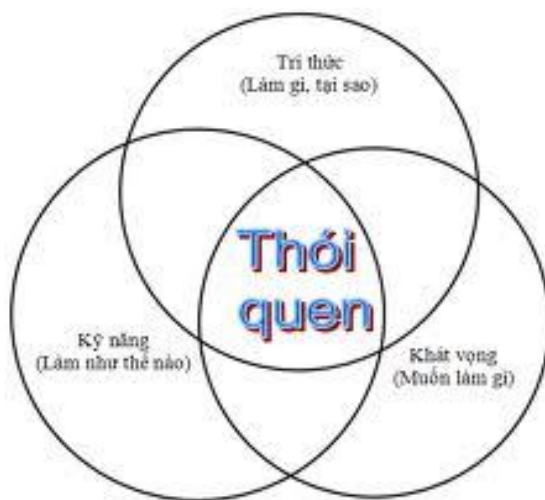
5. Hãy sẵn lòng lắng nghe mọi người. Hãy cư xử như những người thành đạt. Hãy khuyến khích người khác nói với bạn về quan điểm *của họ* và thành quả *của họ*.

6. Hãy thật nhã nhặn và lịch sự bất cứ lúc nào có thể. Điều đó khiến người khác thấy dễ chịu hơn. Và bạn cũng sẽ cảm thấy thoải mái hơn.

7. Đừng đổ lỗi cho người khác nếu bạn gặp phải một thất bại. Hãy nhớ rằng: cách bạn suy nghĩ khi gặp thất bại sẽ quyết định khi nào bạn thành công.

CHƯƠNG 10

THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG



CÓ MỘT ĐIỀU MÀ CÁC LÃNH ĐẠO trong mọi lĩnh vực đều thừa nhận: luôn thiếu những người tài giỏi, có năng lực chuyên môn cho những vị trí chủ chốt. Sự thực đúng như vậy, rất nhiều vị trí hàng đầu còn bỏ ngỏ. Theo giải thích của một vị giám đốc, có rất nhiều người gần đạt được tiêu chuẩn, nhưng ở họ luôn thiếu một yếu tố để có thể thành công. Đó là khả năng hoàn thành công việc một cách hoàn hảo với kết quả tối ưu.

Để có thể trở thành lãnh đạo- dù trong bất cứ lĩnh vực nào: điều hành doanh nghiệp, bán hàng cao cấp, làm việc trong lĩnh vực khoa học, quân sự hay làm việc cho chính phủ- thì bạn đều cần phải biết hành động. Các vị lãnh đạo khi tìm kiếm ứng viên để giao một vị trí chủ chốt đều muốn tìm hiểu: “Liệu anh ta có thật sự làm việc được không?”, “Liệu anh ta có theo đuổi đến cùng mục tiêu không?”, “Liệu anh ta có hành động để đạt được kết quả hay chỉ là một anh chàng chỉ biết nói suông?”

Tất cả các câu hỏi đó được đặt ra nhằm một mục đích duy nhất: tìm hiểu xem liệu người đó có phải là một người **biết hành động** hay không.

Chỉ có những ý tưởng tuyệt vời kia thôi là chưa đủ. Dù chỉ một ý tưởng bình thường nhưng nếu chúng ta theo đuổi và phát triển chắc chắn sẽ tốt hơn hẳn một ý tưởng xuất sắc nhưng lại bị lãng quên vì không được đưa vào thực hiện.

John Wanamaker, người đã dựng lên cơ nghiệp khổng lồ của mình từ hai bàn tay trắng, luôn tâm niệm rằng: “Không ai có thể đạt được điều gì nếu chỉ ngồi suy nghĩ suông”.

Hãy nghĩ về điều đó xem. Bất cứ điều gì chúng ta có trên thế giới này, từ vệ tinh, những tòa nhà chọc trời cho đến thức ăn cho trẻ em, tất cả đều là những *ý tưởng được theo đuổi đến cùng để biến thành hiện thực*.

Khi bạn tìm hiểu con người- dù họ gặt được thành công hay không có thành tích gì đáng kể, bạn sẽ nhận ra họ thuộc vào một trong hai nhóm người: Nhóm chủ động và nhóm thụ động.

Chúng ta có thể tìm ra một nguyên tắc để thành công, khi nghiên cứu hai nhóm người này. Người Chủ động là con người của hành động. Anh ta luôn theo đuổi đến cùng những ý tưởng và kế hoạch của mình, luôn hành động để hoàn thành kế hoạch. Còn Người thụ động là người “không làm gì”. Anh ta trì hoãn, luôn chần chừ trong công việc cho đến lúc anh ta tìm ra cơ biện mình không nên hoặc không thể làm điều đó, hoặc cho đến khi mọi việc trở nên quá muộn.

Sự khác biệt giữa Người Chủ động và Người Thụ động được thể hiện qua vô số vụ việc nhỏ nhất hàng ngày. Người Chủ động lên kế hoạch cẩn thận cho một kỳ nghỉ, rồi bắt tay vào thực hiện. Người Thụ động lên kế hoạch cho một kỳ nghỉ, nhưng anh ta trì hoãn, lần nữa mãi. Người Chủ động cảm thấy cần phải gửi thiệp đến cho một người quen để chúc mừng thành công mà người đó đạt được. Và anh ta gửi thiệp ngay. Trong trường hợp tương tự, Người Thụ động sẽ tìm ra một lý do nào đó thật hợp lý để trì hoãn, và tấm thiệp sẽ không bao giờ được viết.

Sự khác nhau giữa hai nhóm người này còn thể hiện qua các công việc lớn lao. Người Chủ động muốn tự thiết lập công việc kinh doanh cho riêng mình. Và anh ta không ngần ngại bắt tay vào. Người Thụ động cũng muốn thành lập công ty riêng, nhưng anh ta ngay lập tức tìm ra một lý do “hợp lý” vì sao anh ta chưa nên làm vậy. Người Chủ động, mặc dù đã 40 tuổi, vẫn quyết định thử sức mình ở một lĩnh vực mới, và anh ta lao vào thử nghiệm. Người Thụ động cũng có ý nghĩ tương tự nhưng anh ta lưỡng lự, rồi tự thuyết phục tốt nhất là không làm gì cả.

Sự khác biệt giữa Người Chủ động và Người Thụ động thể hiện ở mọi cử chỉ, hành động. Người Chủ động luôn hoàn thành những việc mà anh ta muốn hoàn thành, anh ta giành được sự tự tin, giữ được tinh thần ổn định, tính tự lập và kiếm được thu nhập khá hơn. Người Thụ động không thể hoàn thành những việc anh ta muốn, vì anh ta không bao giờ chịu hành động dứt khoát. Hậu quả là anh ta sẽ đánh mất sự tự tin, tự hủy hoại khả năng làm việc độc lập, và rốt cuộc, sẽ phải chấp nhận một cuộc sống của kẻ tầm thường.

Người Chủ động luôn hoạch định để *hành động*. Người Thụ động luôn hoạch định để ...trì hoãn.

Ai cũng muốn trở thành Người Chủ động. Vì vậy, **hãy tập thói quen hành động**.

Rất nhiều người thụ động không bao giờ chịu hành động, vì họ còn chờ cho đến khi mọi điều kiện đều tuyệt đối hoàn hảo thì mới bắt tay vào. Chẳng ai mà không muốn có được hoàn cảnh tuyệt đối thuận lợi, nhưng bất cứ việc

gì thuộc về con người cũng đều không tuyệt đối, hoàn hảo. Vì thế, chờ đợi sự hoàn hảo 100% chỉ là sự chờ đợi vô vọng.

Dưới đây là ba trường hợp thường xảy ra cho thấy những cách phản ứng khác nhau trước “điều kiện sống”:

Trường hợp 1: TẠI SAO ANH A VẪN CHƯA LẬP GIA ĐÌNH?

Anh A là một người đàn ông gần 40 tuổi, học thức, hiện đang là kế toán và sống một mình ở Chicago. Một mong ước lớn lao của anh ấy là lập gia đình. Anh ấy muốn có một tình yêu, sự kết giao, một ngôi nhà, những đứa trẻ và công việc ổn định. Đã bao nhiêu lần A chuẩn bị kết hôn, thậm chí có lần chỉ còn một ngày nữa là đến ngày làm lễ thành hôn. Nhưng mỗi lần chuẩn bị làm đám cưới, A lại phát hiện ra một điều gì đó không ổn ở người vợ sắp cưới của mình. (“May mà mình phát hiện kịp thời, trước khi dấn thân vào một sai lầm tồi tệ!!!”. Anh ấy thường nói như thế).

Vì vậy, để chắc chắn là mình sẽ cưới được một cô vợ hoàn hảo, A đã thảo ra một “bản tiêu chuẩn” dài đến bốn trang giấy, gồm những điều kiện mà vợ chưa cưới phải đồng ý trước khi họ kết hôn. Bản thỏa thuận đó được đánh máy rất cẩn thận, như một văn bản pháp luật bao gồm tất cả vấn đề trong cuộc sống mà A có thể nghĩ ra. Trong đó, có hẳn cả một điều kiện liên quan đến tôn giáo: họ sẽ đi nhà thờ nào, một tháng bao nhiêu lần, quyên góp bao nhiêu tiền. Một phần khác trong văn bản đề cập về con cái: họ sẽ sinh bao nhiêu đứa và thời điểm nào nên có con.

Chi tiết hơn, A còn quy định cả việc họ sẽ kết giao với những người bạn như thế nào, vị trí công việc của vợ chưa cưới, họ sẽ sống ở đâu hay thu nhập của họ sẽ được chi tiêu như thế nào. Cuối cùng, anh dành hẳn nửa trang giấy để đề cập về những thói quen cụ thể mà cô gái đó phải từ bỏ hoặc phải tập tành. Điều khoản này bao gồm những thói quen như hút thuốc, uống rượu, trang điểm, giải trí....

Khi cô dâu tương lai nhìn thấy những điều khoản trên, phản ứng của cô ấy như thế nào chắc các bạn có thể đoán được. Cô ấy gửi trả lại, kèm thêm một lời nhắn: “Tôi chỉ cần một cuộc HÔN NHÂN, bất kể những thăng trầm của cuộc sống. Những thứ còn lại đối với tôi hoàn toàn vô nghĩa”.

Tiêu chuẩn để đánh giá một người thành công hay không nằm ở khả năng loại bỏ những vấn đề trước khi chúng xảy ra, mà là *chấp nhận và tìm cách vượt qua* khó khăn khi chúng thực sự xuất hiện. Chúng ta cần phải hiểu giới hạn của sự hoàn hảo để khỏi chờ đợi trong vô vọng, để nhanh chóng bắt tay vào thực hiện công việc. Sự việc đến đâu, chúng ta sẽ tìm cách giải quyết đến đó-lời khuyên này luôn hữu ích, thiết thực.

Trường hợp 2: TẠI SAO ANH B MUA ĐƯỢC NHÀ MỚI?

Mỗi khi phải ra một quyết định quan trọng, chúng ta thường phải đấu tranh – hành động hay không hành động, làm hay không làm. Dưới đây là một ví dụ cụ thể về một chàng trai trẻ tên B, người đã quyết định hành động và đã nhận được phần thưởng lớn.

B cũng giống như hàng triệu bạn trẻ khác, gần 30 tuổi, đã có vợ và một đứa con, mức thu nhập trung bình.

Gia đình B sống trong một căn hộ nhỏ. Họ muốn mua một căn nhà mới, lớn hơn, có nhiều không gian hơn, môi trường xung quanh trong lành hơn, và rộng rãi hơn để sau này bọn trẻ nô đùa thoải mái. Nhưng niềm hy vọng mua căn nhà mới lâm vào bế tắc, vì những khoản chi phí phải trả. Một ngày kia, khi đang viết séc để trả tiền thuê nhà tháng tới, B đâm ra chán ghét bản thân mình. Chỉ riêng tiền thuê nhà cũng đã gần bằng các khoản chi phí hàng tháng cho một căn nhà mới.

B bàn với vợ: “Em nghĩ sao nếu tuần tới chúng ta sẽ mua một căn nhà mới?”. Vợ anh kêu lên đầy kinh ngạc: “Anh bị sao vậy? Tại sao lại nổi cơn đũa bất thường vậy? Anh biết là chúng ta không thể mà. Chúng ta thậm chí còn chẳng đủ tiền để trang trải cho những khoản chi phí kia cơ mà”.

Nhưng B vẫn kiên quyết: “Hàng trăm cặp vợ chồng cũng như chúng ta, cũng dự định sẽ mua một căn nhà mới ‘vào một ngày nào đó’, nhưng chỉ một nửa trong số đó thực hiện được dự định. Luôn luôn có một điều gì đó ngăn cản họ. Chúng ta sẽ phải mua một ngôi nhà mới. Hiện tại anh cũng chưa biết sẽ kiếm tiền mua nhà bằng cách nào, nhưng chúng ta sẽ kiếm được”.

Tuần sau đó, họ tìm thấy một căn nhà mà cả hai vợ chồng đều ưng ý, không hoành tráng nhưng đẹp, với giá vài chục ngàn đô la. Trở ngại duy nhất là làm cách nào để xoay được vài chục ngàn đô la. B biết anh không thể vay mượn theo những cách thông thường, vì nếu làm như vậy gánh nặng nợ nần ngày lớn, nhưng anh ấy cũng chẳng có gì để thế chấp cho khoản vay mua nhà.

Khi chúng ta đã quyết tâm thì chắc chắn sẽ tìm ra cách giải quyết. B bỗng nảy ra một ý tưởng. Tại sao không liên hệ với chủ thầu và ký một hợp đồng vay cá nhân vài chục ngàn đô la nhỉ? Lúc đầu, vị chủ thầu hoàn toàn thờ ơ trước đề nghị ấy, nhưng B kiên nhẫn thuyết phục và ông ấy đồng ý ký hợp đồng bán nhà trả góp cho B. Mỗi tháng B chỉ phải trả vài trăm đô la cả vốn lẫn lãi.

Giờ đây, tất cả những gì B phải làm chỉ là kiếm vài trăm đô la mỗi tháng. Vợ chồng B cùng nhau ngồi lại tính toán, tìm cách cắt giảm chi tiêu, tiết kiệm gần trăm đô la một tháng. Nhưng vẫn chưa đủ. Rồi B lại nảy ra một ý tưởng mới. Sáng hôm sau, anh ấy vào gặp ông chủ công ty, giải thích về những dự định mà anh ấy đang làm. Ông chủ rất vui khi nghe tin anh định mua một ngôi nhà mới. B nói: “Thưa ông, để có thể mua được ngôi nhà này, mỗi tháng tôi cần tiết kiệm thêm vài trăm đô la nữa. Tôi biết là ông sẽ tăng lương nếu xét thấy tôi xứng đáng. Điều tôi mong muốn ngay lúc này là ông cho tôi một cơ hội để có thể kiếm thêm thu nhập. Trong văn phòng này, vẫn còn một số việc có thể làm thêm vào cuối tuần. Ông sẽ cho tôi cơ hội nhận làm những việc đó chứ?”.

Ông chủ của B rất ấn tượng với sự chân thành và tham vọng của B. Ông ấy đề nghị B mỗi cuối tuần làm thêm mười giờ, và vợ chồng B đã có thể chuyển đến ngôi nhà mới.

1/ Quyết tâm hành động đã kích thích suy nghĩ của B, giúp anh ấy tìm ra phương cách và hành động để đạt được mục tiêu của mình.

2/ Anh ấy đã tự tin hơn nhiều. Trong những tình huống tương tự khác, sự tự tin đó sẽ giúp anh hành động một cách dễ dàng hơn.

3/ B đã mang đến cho vợ con một cuộc sống mà họ đáng được hưởng. Nếu B chần chừ, đợi cho đến lúc đủ điều kiện, rất có thể gia đình B sẽ chẳng bao giờ có được một ngôi nhà của riêng mình.

Trường hợp 3: C MUỐN BẮT ĐẦU SỰ NGHIỆP KINH DOANH CỦA RIÊNG MÌNH, NHƯNG.....

Trường hợp của C là một ví dụ khác minh họa cho điều gì sẽ xảy ra với các ý tưởng lớn nếu chúng ta chần chừ, chờ đợi cho đến khi đủ điều kiện mới bắt tay vào thực hiện ý tưởng đó.

Không lâu sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, C nhận được một công việc trong Phòng Hải quan của Cục Thuế chính Hoa Kỳ. Lúc đầu C rất yêu thích công việc của mình. Nhưng 5 năm sau, anh bắt đầu cảm thấy bất mãn với sự tù túng, với giờ giấc đều đặn, mức lương thấp và cơ chế thăng chức dựa trên thâm niên khiến cho cơ hội được thăng tiến trở nên khá hiếm hoi.

Rồi anh nảy ra một sáng kiến. Trong quá trình làm việc, anh đã thu nhận được nhiều kinh nghiệm để có thể trở thành một nhà nhập khẩu thành công. Tại sao anh lại không tự gây dựng một công ty chuyên nhập khẩu quà tặng và đồ chơi giá rẻ nhỉ? C biết có nhiều nhà nhập khẩu, dù rất thành công, nhưng chẳng hiểu cặn kẽ công việc kinh doanh này như anh.

Đã mười năm trôi qua kể từ khi C nảy ra ý tưởng mở một công ty riêng, cho đến nay anh vẫn chỉ là nhân viên của Phòng Hải quan.

Tại sao vậy? Rất đơn giản. Cứ mỗi lần khi C chuẩn bị thực hiện thì lại có một điều gì đó xảy ra, ngăn không cho anh hành động. Thiếu tiền, khủng hoảng kinh tế, có con, lo lắng về sự thiếu ổn định, rủi ro trong tương lai, các rào cản thương mại, và vô vàn những lý do khác nữa được anh đưa ra làm lý do cho sự trì hoãn, chần chừ của mình.

C đã tự làm cho mình trở thành một người thụ động. Anh ta muốn mọi thứ phải thật hoàn hảo, trước khi bắt tay vào hành động. Vì mọi thứ chưa bao giờ hoàn hảo nên anh ta chưa bao giờ hành động.

Dưới đây là hai điều bạn nên làm để tránh mắc sai lầm to lớn là do dự, nán đợi mọi điều kiện trở nên hoàn hảo mới dám bắt tay vào việc:

1. *Sẵn sàng đón nhận những trở ngại và khó khăn trước mắt.* Bất cứ công việc nào cũng bao hàm những rủi ro, bất trắc. Thử tưởng tượng, bạn muốn lái xe từ Chicago đến Los Angeles, nhưng vì lo lắng nên bạn cứ ngần ngại chờ cho đến lúc không có bất cứ bất trắc gì xảy ra trên đường đi: không đi nhầm đường, xe không bị hỏng, thời tiết đẹp, không gặp bất

cứ rủi ro nào. Bạn hãy nghĩ xem, nếu cứ e ngại như vậy thì bao giờ bạn mới có thể lên đường? Chắc chắn là *không bao giờ!* Đương nhiên, trước khi chuẩn bị cho chuyến đi, bạn sẽ lên kế hoạch thật rõ ràng, kiểm tra cẩn thận chiếc xe và hàng loạt công việc khác nữa để giảm thiểu rủi ro. Nhưng bạn sẽ không thể loại bỏ được hoàn toàn rủi ro.

2. *Sẵn sàng vượt qua khó khăn, trở ngại khi chúng xuất hiện.* Thước đo sự thành công của một con người không nằm ở khả năng loại bỏ các vấn đề bất trắc trước khi hành động, mà nằm ở khả năng tìm ra giải pháp khi gặp khó khăn. Dù trong công việc hay cuộc sống gia đình, bạn không nên lo lắng thái quá; khi gặp khó khăn bất cứ lúc nào, bạn hãy tìm ra cách giải quyết tương xứng, kịp thời.

Chúng ta không thể mua bảo hiểm cho mọi vấn đề trong cuộc sống.

Đừng chần chừ, mỗi khi xuất hiện bất cứ ý tưởng nào trong đầu, hãy nhanh chóng hành động, biến ý tưởng đó thành hiện thực. Khoảng 5, 6 năm trước, một người bạn giáo sư tài năng của tôi kể cho tôi nghe về dự định viết một cuốn tiểu sử về một nhân vật nổi tiếng của vài thập niên trước. Những ý tưởng của anh ấy “trên cả tuyệt vời”, sống động và thú vị. Vị giáo sư đó biết rõ mình muốn viết gì, ông ấy thừa kỹ năng và khả năng để hoàn thành. Kế hoạch đó chắc chắn mang lại cho ông ấy danh tiếng, tiền bạc và quan trọng nhất là ông sẽ tìm được sự mãn nguyện với bản thân.

Mùa xuân năm ngoái tôi gặp lại ông, tôi vô tình hỏi xem ông ấy đã hoàn thành cuốn sách chưa (đó là một sai lầm của tôi, vì tôi đã khơi lại vết thương trong lòng của ông ấy). Chưa, ông ấy chưa hề bắt tay vào viết cuốn sách! Dường như ông ấy phải đấu tranh rất lâu để nghĩ xem nên giải thích việc đó thế nào. Cuối cùng, ông ấy nói vì quá bận và còn nhiều ‘trách nhiệm’ khác phải hoàn thành nên vẫn chưa thể bắt đầu được.

Trong thực tế, những gì mà ông bạn tôi làm chỉ là chôn chặt ý tưởng của mình trong đầu. Ông đã để cho những suy nghĩ tiêu cực được dịp tác động. Ông bạn nhận ra rằng: muốn hoàn thành cuốn sách, ông hẳn phải làm việc rất cật lực, thậm chí phải hy sinh rất nhiều thứ. Trong thâm tâm, ông ấy thừa hiểu vì sao kế hoạch đó không thể thành công được.

Ý tưởng là rất quan trọng. Rõ ràng là thế. Để sang tạo phát triển bất cứ điều gì, chúng ta *cần phải* có ý tưởng. Thành công sẽ không đến với những ai chẳng có ý tưởng gì.

Nhưng bạn cũng đừng quên một điều, chỉ ý tưởng thôi chưa đủ. Ý tưởng nhằm làm tăng lợi nhuận hay đơn giản hóa các thủ tục hành chính chỉ thật sự có giá trị khi biến thành sự thực.

Hàng ngày, có hàng ngàn người tự chon vùi những ý tưởng có giá trị vì họ sợ phải hành động.

Rốt cuộc, bóng ma của những ý tưởng ấy cứ lớn vồn, ám ảnh mãi trong tâm trí họ.

Hãy ghi nhớ thật kỹ hai điều sau đây:

Thứ nhất, hãy khiến những ý tưởng của bạn trở nên có giá trị bằng cách biến chúng thành sự thật. Dù cho ý tưởng của bạn có xuất sắc đến đâu, nhưng nếu bạn không hành động, bạn sẽ không đạt được gì cả.

Thứ hai, biến ý tưởng của bạn thành hiện thực và đạt được sự mãn nguyện cho bản thân mình. Nhiều người nói rằng, cụm từ đáng chán nhất là cụm từ bắt đầu bằng “Giá mà..”. Hàng ngày bạn có thể nghe ai đó nói những câu đại loại như: “Nếu bảy năm trước tôi bắt đầu kinh doanh, giờ đây chắc hẳn tôi đã thành công lắm rồi”, hoặc “Tôi đã linh cảm mọi việc sẽ xảy ra như vậy mà. Giá mà tôi đã làm gì đó”. Khi không thể biến một ý tưởng hấp dẫn trở thành hiện thực, bạn sẽ cảm thấy thất vọng và buồn bã. Nhưng một khi ý tưởng trở thành hiện thực, bạn sẽ thấy mãn nguyện và hạnh phúc tràn trề.

Hãy dùng hành động để xóa bỏ nỗi sợ hãi và bồi đắp sự tự tin. Hãy ghi nhớ điều dưới đây. Hành động sẽ giúp ươm mầm, nuôi dưỡng và phát triển lòng tự tin trong bạn; ngòai là một chỗ sẽ khiến nỗi sợ hãi lớn lên. Để chống lại nỗi sợ hãi, ***hãy hành động***. Muốn tăng thêm sự sợ hãi, cứ chờ đợi và trì hoãn.

Một lần, tôi được một huấn luyện viên nhảy dù giải thích: “Thực ra việc nhảy dù không hề khó khăn. Chính thời khắc chờ đợi để nhảy xuống mới khiến người ta sợ hãi. Trên đường đến địa điểm nhảy dù, tôi luôn làm mọi cách giúp các học viên cảm thấy thời gian trôi qua nhanh hơn. Rất nhiều học viên vì nghĩ ngợi nhiều quá về những gì sẽ xảy ra nên đã tỏ ra hoảng sợ, lo lắng. Nếu chúng tôi không thể giúp họ vượt qua sự e ngại, họ sẽ không tài nào trở thành lính nhảy dù được. Càng trì hoãn nhảy xuống bao nhiêu, họ càng sợ hãi.

Ngay cả đối với các chuyên gia, việc chờ đợi cũng khiến họ trở nên lo lắng, bồn chồn. Theo tạp chí *Time* thì Edward R. Murrow, phát thanh viên hàng đầu quốc gia, thường lo lắng đến vã mồ hôi, thậm chí cáu gắt trước mỗi lần ghi hình. Nhưng chỉ cần bắt đầu bấm máy, mọi nỗi sợ hãi của anh ấy tự động biến mất. Rất nhiều diễn viên kỳ cựu cũng trải qua cảm giác tương tự. Họ đều bảo: phương thuốc duy nhất giúp chữa khỏi căn bệnh sợ sân khấu là *bước ra diễn*. Sự âm áp của khán phòng là phương thuốc chống lại nỗi sợ và lo lắng.

Rất nhiều bác sĩ sử dụng những viên thuốc trung tính, vô hại cho những bệnh nhân cứ khăng khăng phải uống một liều thuốc gì đó để có thể ngủ được. Với rất nhiều người, chỉ cần uống một viên thuốc (họ không hề biết rằng viên thuốc đó thực ra chỉ là giả dược nên chẳng có tác dụng gì) là họ cảm thấy an tâm hơn nhiều.

Sợ hãi một điều gì đó là một cảm giác hoàn toàn tự nhiên. Nhưng có không ít cách chúng ta thường sử dụng để xoát tan nỗi sợ hãi thực ra lại chẳng có tác dụng gì. Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều nhân viên bán hàng, kể cả

nhân viên kinh nghiệm nhất, cố xua tan nỗi sợ của họ bằng cách đi vòng quanh phòng nhiều lần hoặc uống thêm cà phê, nhưng để chống lại nỗi sợ hãi- vắng, *bất cứ* nỗi sợ hãi nào-là *hành động*.

Bạn ngần ngại phải gọi một cuộc điện thoại cho một khách hàng mới? Cứ gọi và nỗi sợ sẽ tan biến. Càng trì hoãn, bạn sẽ càng thấy khó khăn hơn.

Bạn sợ phải đến bác sĩ kiểm tra sức khỏe? Cứ đi và sự lo lắng sẽ nhanh chóng biến mất. Rất có thể chẳng có gì nghiêm trọng xảy ra với bạn cả, mà nếu có, bạn sẽ biết được bệnh tình nghiêm trọng đến mức nào. Nếu bạn cứ trì hoãn không đi kiểm tra, bạn sẽ cảm thấy lo lắng cho đến khi nỗi sợ đó lớn đến mức làm cho bạn ngã bệnh thật sự.

Bạn sợ phải thảo luận một vấn đề với cấp trên? Hãy cứ đến gặp sếp của bạn và bàn bạc, rồi bạn sẽ thấy mọi vấn đề được giải quyết dễ dàng thế nào.

Hãy xây dựng lòng *tự tin* và *xóa tan sự sợ hãi bằng hành động*.

KHOẢNG BỘ MÁY TÂM TRÍ CỦA BẠN

Một nhà văn trẻ đầy tham vọng nhưng chưa thành danh một hôm tâm sự với bạn bè rằng: “Vấn đề của tôi là hàng ngày, hàng tuần trôi qua mà tôi không thể viết được dòng nào cả. Anh biết đấy, viết văn là sang tạo. Anh cần phải có cảm hứng. Tâm hồn anh sẽ dẫn bước cho anh...”.

Đúng vậy, viết văn đòi hỏi sự sáng tạo, nhưng hãy nghe một nhà văn khác giải thích “bí mật” vì sao anh ấy viết được rất nhiều tác phẩm hay nhé.

Anh ấy kể: “Tôi dùng kỹ thuật ‘ép buộc tâm trí’. Tôi phải hoàn thành trước thời hạn, vì vậy tôi không thể chờ đợi cho đến lúc tâm hồn dẫn lối cho mình được. Tôi phải tự kích thích tâm trí. Phương pháp mà tôi sử dụng là bắt buộc bản thân mình phải ngồi vào bàn, lấy ra một cái bút chì và bắt đầu viết một cách máy móc. Tôi ghi lại nguệch ngoạc bất cứ điều gì. Tôi bắt ngón tay và cánh tay tôi phải làm việc, và chẳng sớm thì muộn, thậm chí cả khi tôi chưa nhận ra, trí óc tôi sẽ suy nghĩ một cách đúng đắn.

Đương nhiên, đôi lúc cũng có những ý tưởng bất ngờ xuất hiện khi tôi chưa chủ định viết. Nhưng những ý tưởng như thế rất hiếm. Hầu như những ý tưởng đều là kết quả của một quá trình làm việc có kỷ luật.”.

Hành động tiếp nối hành động. Đó là quy luật của tự nhiên. Không cái gì có thể tự khởi động, ngay cả những máy móc cơ học mà chúng ta sử dụng hàng ngày.

Căn nhà của bạn có thể được sưởi ấm một cách tự động, nhưng bạn phải chọn (tức là *hành động*) mức nhiệt độ mà bạn muốn. Xe hơi của bạn cũng chỉ sang số một cách tự động sau khi bạn đi đúng tốc độ. Nguyên tắc đây cũng được áp dụng cho hành động của trí óc. Bạn sẽ phải gài số cho tâm trí để làm cho chúng suy nghĩ một cách tự động.

Một giám đốc kinh doanh trẻ của một công ty giao hàng tận nhà đã giải thích phương pháp huấn luyện nhân viên ‘một cách cơ học’ của anh ấy.

“Có vô vàn khó khăn đối với những nhân viên bán hàng tận nhà. Bất cứ ai từng làm nghề này đều biết. Việc gõ cửa nhà khách hàng đầu tiên vào sáng sớm là cực kỳ khó khăn, ngay cả đối với nhân viên kỳ cựu. Anh ta nơm nớp lo ngại mình sẽ hứng lấy những lời nói thô lỗ, gắt gỏng từ khách. Vì vậy, hoàn toàn tự nhiên, anh ta sẽ trì hoãn làm việc vào buổi sáng. Anh ấy sẽ uống thêm một hay hai ly cafe, ghé thăm và tán gẫu với đồng nghiệp, hoặc làm vô số việc linh tinh khác để không phải gõ cửa nhà khách hàng lúc sáng sớm.

Đây là cách mà tôi huấn luyện cho họ. Tôi giải thích cách duy nhất để bắt đầu ***là hãy bắt đầu***, đừng đắn đo suy nghĩ. Đừng trì hoãn việc bắt đầu. Hãy làm thế này: Dừng xe. Lấy mẫu hàng. Đi đến cửa. Bấm chuông. Cười. Nói ‘Chào buổi sáng’ và bắt đầu trình bày mục đích cuộc viếng thăm của bạn mà không cần phải suy nghĩ nhiều. Hãy bắt đầu gọi của theo cách đó, và bạn sẽ phá bỏ được sự ngượng ngập, e dè ban đầu. Đến lần gọi thứ hai, thứ ba, trí óc của bạn sẽ sắc bén hơn, và cuộc chào hàng của bạn sẽ hiệu quả hơn.”

Một nhà văn hài hước đã từng nói: vấn đề khó khăn nhất trong đời là bước ra khỏi một chiếc giường ấm áp, và đi vào một căn phòng lạnh lẽo. Theo ông, nếu bạn càng ngủ nướng lâu bao nhiêu thì càng khó trở dậy, khó chịu bấy nhiêu. Ngay cả trong tình huống đơn giản này, việc hành động một cách cố ý là tung mền và đặt chân xuống sàn, ngay lập tức sẽ xua tan đi sự khó chịu.

Quân điểm thật rõ ràng. Những người thành công trên thế giới đều không bao giờ trì hoãn, không chờ cho đến khi tinh thần dẫn bước họ; chính họ tự khích lệ tinh thần mình.

Bạn hãy tập thử hai bài tập sau:

1. Hãy bắt tay vào làm – một cách “máy móc” – những việc lặt vặt trong nhà, tuy đơn giản nhưng đôi khi không mấy dễ chịu. Thay vì nghĩ đến những điều khó chịu, hãy bắt tay vào làm ngay mà không cần đắn đo gì nhiều.

Có lẽ, một trong những công việc nhà không được thoải mái cho lắm là rửa bát. Mẹ tôi cũng không có cảm giác ngoại lệ, nhưng bà đã *tự động* làm việc này để có thể nhanh chóng hoàn thành nó để làm những việc ưa thích khác của bà.

Mỗi khi chúng tôi rời bàn ăn là bà rửa ngay bát đĩa (chúng tôi rất biết ơn bà vì sự hy sinh này). Chỉ trong vài phút đồng bát đã được rửa gọn gàng, sạch sẽ. Chẳng phải bằng cách “máy móc” như thế, đồng bát đĩa đã được giải quyết, xóa tan mọi sự ngần ngại thường có sao?

Hãy thực hiện ngay hôm nay: Hãy chọn một việc bạn không thích nhất để làm. Sau đó, không ngần ngại, dẫn đo hãy e dè, *hãy bắt tay vào làm ngay*. Đó là cách tốt nhất để bạn hoàn thành việc nhà.

2. Sau đó, cũng dùng phương pháp này để tạo ra các ý tưởng, phác thảo các kế hoạch, giải quyết các khó khăn và làm những việc đòi hỏi sự tập trung cao độ. Thay vì chờ đợi đến lúc nào đó tâm hồn được truyền cảm hứng, bạn hãy ngồi xuống tự khích lệ mình.

Bạn hãy tham khảo phương pháp sau: *sử dụng một cây bút chì và một tờ giấy*. Nếu cho tôi chọn giữa một căn phòng tuyệt đẹp, được trải thảm, trang trí bắt mắt, cách âm tốt, với một cây bút chì và một tờ giấy, lúc nào tôi cũng chọn bút chì và tờ giấy. Với cây bút chì và tờ giấy trên tay, bạn có thể liên kết tâm trí bạn với mọi vấn đề.

Khi bạn viết một ý tưởng ra giấy, bạn sẽ tập trung toàn bộ sự chú ý vào đấy, bởi vì trí óc con người không bao giờ cho phép chúng ta vừa nghĩ ý tưởng này lại vừa viết ra ý tưởng khác. Khi bạn ghi chép lại bạn “ghi” cả trí óc mình. Các cuộc thử nghiệm đã chứng minh bạn sẽ nhớ một điều gì đó rất lâu và chính xác hơn rất nhiều nếu bạn viết ra giấy.

Khi bạn luyện tập thành công kỹ thuật bút – chì- và –giấy để tạo sự tập trung cao độ, bạn có thể suy nghĩ ngay cả ở những nơi ồn ào, dễ gây phân tâm nhất. Khi bạn muốn suy nghĩ, hãy ghi chép lại, hoặc viết về nguệch ngoạc. Đó là một phương pháp tốt để kích thích trí não của bạn.

“**Ngay bây giờ**” là cụm từ kỳ diệu mang lại thành công cho bạn. Ngày mai, *tuần sau, sau này, một lúc nào đó, một ngày nào đó* thường đồng nghĩa với “*không bao giờ*”. Rất nhiều ước mơ chẳng bao giờ trở thành sự thật vì chúng ta thường tự nhủ: “Tôi sẽ bắt đầu vào một ngày nào đó”, thay vì nói: “Tôi sẽ bắt đầu bây giờ, ngay bây giờ”.

Hãy lấy ví dụ về tiết kiệm tiền mà ai cũng biết là một việc tốt. Nhưng không mấy người chịu lên kế hoạch đầu tư, tiết kiệm đâu ra đó. Rất nhiều dự định sẽ tiết kiệm này nọ, nhưng chỉ ít người thực sự dành dụm được.

Dưới đây là quá trình tích lũy vốn liếng của một đôi vợ chồng trẻ. Thu nhập sau khi trừ thuế của Bill là 1.000 đô la mỗi tháng, nhưng tổng chi tiêu của Bill và vợ anh ấy, Janet, cũng xấp xỉ 1.000 đô la một tháng. Cả hai đều

muốn tiết kiệm, nhưng luôn luôn có những lý do chen ngang vào khiến họ không thể thực hiện được kế hoạch. Đã rất nhiều lần họ tự hứa: “Chúng ta sẽ tiết kiệm khi nào được tăng lương”, “Khi chúng ta trả hết các khoản trả góp”, “Khi chúng ta vượt qua được giai đoạn gay go”, “tháng sau”, “năm sau”.

Cuối cùng, Janet phát chán vì hết lần này đến lần khác mà họ vẫn không dành dụm được. Cô nói với Bill: “Anh này, chúng ta có định tiết kiệm hay không đây?”. Bill trả lời: “Đương nhiên là có rồi, nhưng em cũng biết rằng bây giờ chúng ta chưa thể dành dụm nổi”.

Nhưng lần này Janet rất quyết tâm. “Chúng ta đã bàn với nhau lên kế hoạch tiết kiệm, nhưng vẫn chưa dành dụm được đồng nào bởi vì lúc nào cũng nghĩ chưa đúng lúc, chưa thể. Đã đến lúc phải nghĩ là chúng ta *có thể*. Hôm qua em vừa đọc một bài báo viết rằng nếu chúng ta tiết kiệm khoảng 100 đô la một tháng, 15 năm sau chúng ta sẽ có 18.000 đô la cộng với 6.000 đô la tiền lãi lũy tiến. Bài báo cũng phân tích: *tiết kiệm trước, chi tiêu sau*. Hãy bắt đầu tiết kiệm 10% thu nhập của anh, có thể cuối tháng chúng ta phải ăn bánh quy giòn và sữa nhưng chúng ta nên làm, phải làm và sẽ tiếp tục như thế.

Bill và Janet gặp chút thiếu thốn trong vài tháng đầu, nhưng họ nhanh chóng điều chỉnh được cuộc sống theo ngân quỹ có được mỗi tháng. Giờ đây, họ thậm chí trở nên rất thích thú với việc “kiểm soát chi phí” để thực hành tiết kiệm.

Bạn muốn gửi lời nhắn cho bạn bè? Hãy làm ngay bây giờ đi. Bạn có một ý tưởng mới có thể giúp cho công việc kinh doanh của bạn tốt hơn? Hãy trình bày ngay đi. Hãy làm theo lời khuyên của Benjamin Franklin: “Việc hôm nay chớ để ngày mai”.

Hãy nhớ, thực hiện mọi việc *ngay bây giờ* có thể giúp bạn đạt thành công mỹ mãn, nhưng nếu thực hiện vào *một ngày nào đó, một lúc nào đó*, e rằng bạn chỉ gặp thất bại mà thôi.

Một lần, tôi ghé thăm một người bạn cũ. Cô ấy vừa mới tham dự một cuộc họp quản lý. Khi gặp nhau, tôi nhận ra rằng dường như cô ấy đang muốn chia sẻ với tôi chuyện gì đó.

“Anh biết không, tôi triệu tập cuộc họp cấp quản lý sáng nay vì tôi muốn nghe ý kiến của mọi người trước một số thay đổi trong chính sách đã được đề xuất. Vậy mà tôi nhận được những gì?” Cô ấy cho biết: “Có sáu nhà quản lý của chúng tôi tham gia buổi họp, nhưng chỉ có duy nhất một người có ý kiến đóng góp. Hai người khác cũng phát biểu, nhưng chỉ lặp lại lời của tôi mà thôi. Lúc đó tôi cảm thấy như thể mình đang trò chuyện với những người ù lì vậy. Thú thực, tôi không thể hiểu được họ đang nghĩ gì nữa”. Cô nói tiếp: “Như anh thấy đấy, tôi cứ hy

vọng họ sẽ nói điều gì đó thiết thực, và cho tôi biết họ đang nghĩ gì. Suy cho cùng, những chính sách kia ảnh hưởng trực tiếp tới họ kia mà”.

Cô bạn của tôi chẳng hề nhận được sự giúp đỡ nào trong buổi họp. Nhưng nếu sau buổi họp, bạn nán lại hội trường một chút, rất có thể bạn sẽ lắng nghe được những cộng sự của cô ấy bàn tán: “Tôi đã muốn nói rằng...”, “Tại sao lại không có ai đề nghị...”, “Tôi không nghĩ...”, “Chúng ta nên tiếp tục...”.

Những người thụ động thường không bao giờ nêu ý kiến trong các cuộc họp, nhưng lại nói liên hồi sau khi cuộc họp đã kết thúc, khi mà những gì họ nói không còn thay đổi được điều gì nữa. Họ bắt chợt sáng suốt đến lạ thường khi mọi chuyện đã... quá muộn.

Các giám đốc kinh doanh luôn mong đợi được nghe những lời nhận xét. Những người luôn giấu giếm, hay ngại ngần thể hiện mình sẽ chỉ khiến chính họ thiệt thòi mà thôi.

Hãy tập thói quen “nói lên suy nghĩ của mình”. Mỗi lần đưa ra ý kiến nào đó, bạn đã khiến mình mạnh dạn hơn rất nhiều. Hãy tự tin thể hiện mình, với những ý kiến mang tính xây dựng.

Chúng ta đều biết các sinh viên đại học thường phải chuẩn bị rất vất vả cho vài luận văn. Với mục đích đó, anh sinh viên Joe dành cả buổi tối để tập trung vào việc học. Nhưng buổi tối của Joe lại thường diễn ra như sau:

Joe định bắt tay vào ngồi học lúc 7 giờ tối, nhưng bữa tối hôm đó cậu ăn hơi nhiều hơn bình thường, vì vậy cậu quyết định xem tv nghỉ ngơi một lúc. Nhưng “một lúc” của cậu hóa ra kéo dài cả tiếng đồng hồ, vì chương trình tv khá hấp dẫn. Lúc 8h, cậu ngồi vào bàn học nhưng lại đứng dậy ngay, vì nhớ ra lời hứa sẽ gọi điện cho bạn gái. Cuộc gọi ngắn thêm 40’ nữa (cậu đã không nói chuyện với cô ấy cả ngày rồi!). Một cuộc gọi tới khác khiến cậu mất thêm 20’ nữa. Trên đường quay trở lại bàn học, Joe lại bị cuốn hút bởi trò bóng bàn. Thế là thêm một giờ đồng hồ nữa trôi qua. Chơi bóng bàn khiến cậu ướt đầm mồ hôi, vì thế cậu đi tắm. Rồi sau đó, cậu cần thứ gì đó ăn nhẹ. Chơi bóng bàn và cả việc tắm tấp khiến cậu cảm thấy đói kinh khủng.

Thế là một buổi tối với những dự định học hành trôi tuột mất. Cuối cùng, vào lúc 1h sáng, cậu mới giờ sách ra, nhưng cậu đã quá buồn ngủ tới mức không thể tập trung vào môn học được nữa. Rốt cuộc, cậu đầu hàng hoàn toàn. Sáng hôm sau, cậu nói với giáo sư: “Em hy vọng thầy cho em nghỉ ngơi một chút, em mệt vì học tới tận 2h sáng vì bài kiểm tra này”.

Anh sinh viên Joe không thể bắt tay vào việc, bởi cậu ta dành quá nhiều thời gian để chuẩn bị hành động. Anh ta cũng không phải là nạn nhân duy nhất của chứng bệnh “chuẩn bị kỹ quá mức”. Anh nhân viên bán hàng Joe, vị giám đốc Joe, anh công nhân lành nghề Joe, ngay cả nội trợ Joe – tất cả đều vướng vào thói quen nhảy vào những

cuộc nói chuyện phiếm, nghỉ giải lao, gọt bút chì, đọc sách báo, dọn dẹp bàn làm việc, xem tv và hàng loạt những thứ khác nữa.

Nhưng có một cách để phá bỏ thói quen đó. Hãy tự nhủ: “*Ngay bây giờ*, tôi đã có đủ điều kiện để bắt đầu. Tôi không thể có được thứ gì cả, nếu cứ trì hoãn chưa làm. Thay vì dành thời gian cả công sức cho việc ‘chuẩn bị sẽ làm’, tôi sẽ bắt đầu ***hành động***”.

Một giám đốc của một nhà máy sản xuất dụng cụ kỹ thuật đã nói trước một nhóm các vị giám đốc bán hàng: “Điều chúng ta mong muốn có được hơn bất cứ thứ gì khác trong công việc là có *nhiều người cùng hợp sức sáng tạo ra những ý tưởng hay ho* và biến chúng thành hiện thực. Không có một công việc nào trong hệ thống sản xuất và xây dựng thì trường của chúng ta là không thể làm tốt hơn, đạt hiệu quả thực sự hơn. Tôi không hề có ý nói rằng công việc chúng ta làm là không tốt. Thậm chí, chúng ta đang làm rất tốt. Nhưng, như mọi công ty đang phát triển khác, chúng ta cần những sản phẩm mới, thị trường mới và những cách làm mới tốt hơn trước. Chúng ta phải dựa vào những người chủ động và có nhiều sáng kiến. Họ chính là những người mang thành công đến cho tập thể”.

Sáng kiến thực ra là một dạng *hành động đặc biệt*. Đó là thực hiện một việc gì đó –mà bạn không bắt buộc phải làm –***có giá trị***. Một người giàu sáng kiến luôn có cơ hội nhận được mức thu nhập cao trong mọi lĩnh vực, ngành nghề.

Giám đốc nghiên cứu marketing của một công ty sản xuất dược phẩm đã kể cho tôi làm cách nào mà anh ấy giành được vị trí đó. Câu chuyện của anh ta thật sự là một bài học minh chứng tuyệt vời cho sức mạnh của sáng kiến.

Anh ấy kể: “Lúc tôi đang là một đại lý bán hàng cách đây 5 năm, tôi nảy ra một ý tưởng. Tôi phát hiện ra chúng tôi thiếu thông tin về khách hàng tiềm năng. Tôi lên tiếng về sự cần thiết của hoạt động nghiên cứu thị trường với mọi người ở đây. Lúc đầu, không ai chịu nghe tôi cả, bởi người quản lý không thấy được tầm quan trọng của nó.

Tôi bị ám ảnh thực sự bởi ý tưởng nghiên cứu thị trường. Vì vậy tôi không hề ngại khó khăn để đề nghị với cấp trên cho phép chuẩn bị một bản báo cáo trong vòng một tháng về ‘Thông tin thị trường thuốc’. Tôi thu thập thông tin từ mọi nguồn kiếm được. Tôi kiên trì với công việc, và không lâu sau, các quản lý cùng với những nhân viên bán hàng khác nhau đều cảm thấy họ thực sự hứng thú với những thứ tôi đang làm. Một năm sau, tôi được miễn những công việc hàng ngày của mình để tập trung nghiên cứu và phát triển ý tưởng.

Anh cho biết thêm: “Mọi việc còn lại cứ tự nó phát triển hơn nữa. Đến bây giờ, tôi đã có hai trợ lý, một thư ký và một khoản thu nhập hàng năm gấp 3 lần 5 năm trước đó.”

Dưới đây là hai bài tập đặc biệt, nhằm phát triển thói quen “động não”:

1. Hãy là *một người xông xáo*. Khi thấy có việc gì mà bạn tin mình nên làm, hãy bắt tay vào làm ngay.

Bạn cảm thấy công ty của mình nên lập thêm một phòng ban mới, sản xuất một sản phẩm mới, hay mở rộng hơn theo cách khác? Nếu đúng vậy, hãy vận động cho điều đó. Bạn cảm thấy nhà thờ trong vùng cần phải sửa lại? Hãy vận động cho điều đó. Hoặc bạn nhận thấy ngôi trường của bọn trẻ cần những trang thiết bị tốt hơn? Hãy vận động đóng góp.

Bạn có thể tin tưởng vào điều này: mặc dù chiến dịch vận động của bạn bắt đầu chỉ có một người, nhưng nếu ý tưởng của bạn thực sự hấp dẫn, bạn sẽ sớm nhận được sự hỗ trợ từ mọi người.

2. Hãy là *một tình nguyện viên*. Mỗi người trong chúng ta đều không dưới một lần muốn xung phong làm việc gì đó nhưng cuối cùng lại thôi. Tại sao vậy? Vì sợ hãi. Không phải chúng ta sợ mình không thể hoàn thành công việc, mà sợ bị chế giễu, bị coi là kẻ tích cực thái quá, việc gì cũng muốn xen vào, bị coi là kẻ ba hoa, khoác lác để được thăng chức đã làm cho bạn ngần ngại không muốn “lãnh ấn” tiên phong.

Mong muốn được công nhận, được thuộc về một cộng đồng nào đó là hoàn toàn tự nhiên, chính đáng. Nhưng hãy tự hỏi: “Bạn muốn được chấp nhận bởi nhóm người nào đó, nhóm người thích cười cợt, chế giễu bởi lòng ghen tị ngấm ngầm, hay một nhóm hợp tác cùng nhau để giúp công việc tiến triển hơn?”. Bạn có thể thấy rõ đâu là sự lựa chọn đúng đắn cho mình.

Những người tiên phong luôn là những người nổi bật. Anh ta nhận được sự chú ý đặc biệt từ mọi người. Và quan trọng hơn hết, khi xung phong làm việc, anh ta mang lại cho mình cơ hội để thể hiện khả năng và khát vọng đặc biệt của mình. Vì vậy, hãy xung phong thực hiện những công việc đặc biệt.

Hãy nghĩ tới những người nắm vị trí chủ chốt mà bạn biết trong mọi lĩnh vực –ngành nghề kinh doanh, quân đội, hay trong khu vực bạn đang sống. Họ có đầy đủ phẩm chất của một người chủ động, hay chỉ là người thụ động mà thôi?

Tôi tin chắc, mười người luôn tích cực thực hiện mọi việc thì cả mười người đó đều là người chủ động. Những kẻ đứng ngoài mọi việc, luôn trì hoãn, thụ động sẽ không thể lãnh đạo được. Ngược lại, những người luôn chủ động sẽ tìm được người làm việc cho họ.

Mọi người đều đặt niềm tin vào những người biết hành động. Họ mặc nhiên coi rằng những người ham thích hành động thừa biết họ đang làm gì.

Tôi chưa từng nghe ai đó được khen ngợi chỉ vì “anh ta chẳng làm phiền ai cả”, “anh ta chẳng bắt tay vào làm việc gì cả”, hay “anh ta luôn chờ đợi cho đến khi có người khác bảo anh ta phải làm gì?”.

Bạn có như vậy không?

PHÁT TRIỂN THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

Hãy luyện tập những điểm quan trọng sau:

1. Hãy là người biết hành động. Là người biết bắt tay vào mọi việc, chứ đừng làm kẻ ngoài cuộc.
2. Đừng bao giờ chờ đợi cho đến khi mọi điều kiện đều hoàn hảo. Sẽ chẳng bao giờ có chuyện đó. Hãy đón nhận những khó khăn, cản trở mà bạn có thể gặp phải trong tương lai, và tìm cách giải quyết chúng.

CHƯƠNG 11: CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG.



NHỮNG NGƯỜI LÀM CÔNG TÁC XÃ HỘI VÀ NHỮNG NGƯỜI NGHIÊN CỨU về những khu nhà ổ chuột đã phát hiện ra rằng những người khốn khổ thường rơi vào những tầng lớp tận cùng của xã hội Mỹ thuộc nhiều độ tuổi khác nhau, tôn giáo khác nhau, nền tảng giáo dục, nguồn gốc khác nhau, thậm chí có những người còn rất trẻ. Lác đác trong tận đáy xã có những người đã tốt nghiệp đại học, phần lớn còn lại không được học hành gì cả. Vài người có gia đình, nhiều người khác thì không. Tuy nhiên, họ có chung một điểm: họ đều thất bại một cách thảm bại. Họ đều gặp phải những tình huống khó khăn và sẵn sàng đầu hàng. Thậm chí họ còn nóng lòng kể cho bạn nghe về những tình huống đã khiến họ nản chí, “Waterloo” (*) của riêng họ.

Những tình huống đó bao gồm nhiều vấn đề mà con người phải đối mặt, từ việc “Vợ tôi đã bỏ tôi”: “tôi đã mất tất cả, chẳng còn nơi nào để đi cả”, cho đến “tôi đã trở thành kẻ đã bị xã hội ruồng bỏ vì một vài hành động trước đây, tôi đã tuột dốc thảm hại thể này đây!”.

Khi rời khỏi những khu nhà ổ chuột, chúng tôi đã ghé thăm một vài gia đình Mỹ trung lưu bình thường. Chúng tôi nhận thấy rõ rệt sự khác biệt trong thói quen sống của họ. Nhưng một lần nữa chúng tôi phát hiện, những lý do mà các quý ông Tầm Thường vin vào để biện hộ cũng giống hệt những lý do mà các quý ông Nhà Ổ Chuột đã sử dụng để ngụy biện cho sự hoàn toàn suy sụp của họ. Trong thâm tâm những người tầm thường cũng cảm thấy mình bị thất bại. Anh ta không thể chữa lành vết thương của mình. Giờ đây anh ta trở nên quá thận trọng. Anh ta

làm việc chăm chường, né tránh cơ hội được sống hạnh phúc, thành công, và bất mãn với chính bản thân mình. Anh ta cảm thấy thất bại nhưng cố gắng chịu đựng “bản án” mà anh ta cho rằng số phận đã gán cho mình.

Anh ta cũng là một kẻ đầu hàng, thất bại, nhưng theo một cách được xã hội “chấp nhận”.

Bây giờ, chúng ta hãy bắt đầu bước vào thế giới của những người thành công, chiếm tỷ lệ khá ít trong xã hội, và chúng ta có thể thấy điểm xuất phát của họ rất khác nhau. Chúng tôi phát hiện một số giám đốc doanh nghiệp, các mục sư có tầm ảnh hưởng lớn, quan chức chính phủ và một số người thành đạt ở mọi lĩnh vực hóa ra xuất thân ở những gia đình rất nghèo, những gia đình tan vỡ, thậm chí là những khu ổ chuột. Họ đã phải trải qua những khó khăn mà bạn khó có thể tưởng tượng nổi.

Một quý ông ở Nhà Ổ Chuột có thể giống một quý ông Tầm thường và một người Thành Công ở rất nhiều điểm – như tuổi tác, trí tuệ, nền tảng ban đầu, quốc tịch, ngoại trừ một điều: cách họ đối mặt với thất bại.

Khi một người mà chúng ta gọi là quý ông Nhà Ổ Chuột bị đánh bại, anh ta sẽ không bao giờ đứng lên được nữa. Anh ta nằm nguyên đó và than thở về mọi chuyện. Khá hơn một chút, quý ông Tầm Thường có thể quỳ gối ngời dáy, nhưng anh ta sẽ khom mình, chờ cho đến lúc không ai để ý thì bỏ chạy theo hướng hoàn toàn ngược lại – nhằm tự chấn an mình sẽ không bị đánh bại thêm lần nữa.

Nhưng người Thành Công hành động hoàn toàn khác hẳn. Khi gặp thất bại, anh ta bật dậy, ghi nhận thêm một bài học, quên đi thất bại vừa rồi, và tiến lên phía trước.

Một trong những người bạn thân nhất của tôi là một cố vấn quản lý, anh ta đặc biệt thành công. Khi bước vào văn phòng anh ấy, lập tức bạn sẽ cảm thấy mình “ở tầng lớp trên”. Đồ đạc văn phòng đẹp đẽ, rồi những tấm thảm, những con người luôn bận rộn, những khách hàng quan trọng, tất cả đều thể hiện rằng công ty của anh ấy đang trên đà thành công.

Một kẻ hoài nghi có thể bĩu môi: “Ông ta hẳn là một kẻ lừa bịp thì mới có thể tạo dựng được một công ty lớn như vậy”. Nhưng kẻ hoài nghi đó đã nhầm, không cần phải là một kẻ lừa bịp, hoặc thông minh, giàu có hay may mắn mới làm được điều đó. Tất cả (tôi cũng khá do dự khi dùng chữ *tất cả*, vì tất cả đôi khi lại mang nghĩa quá nhiều), *tất cả những gì cốt yếu là bạn phải biết kiên trì theo đuổi mục tiêu đến cùng, không bao giờ chấp nhận bị thất bại.*

Đằng sau một doanh nghiệp làm ăn phát đạt đáng nể là một câu chuyện về sự cố gắng hết mình, luôn nỗ lực để tiến lên phía trước: anh ta đã mất sạch khoản tiền tiết kiệm trong 10 năm của mình chỉ trong vòng 6 tháng đầu tiên khi khởi nghiệp, anh ta đã phải sống luôn trong văn phòng hàng tháng trời vì không trả nổi tiền thuê một căn hộ, anh ta đã từ chối không biết bao nhiêu công việc “hấp dẫn” chỉ vì muốn giữ lại ý tưởng của mình và quyết tâm biến nó thành hiện thực, và đã phải nghe những lời từ chối từ phía khách hàng tiềm năng nhiều gấp hàng trăm ngàn lần những lời đồng ý ...

Trong suốt 7 năm khó khăn đến không tưởng trên con đường đi tới thành công, tôi chưa hề thấy anh than vãn một lời nào. Anh giải thích: “Dave, tôi đang học. Ngành kinh doanh này đầy cạnh tranh, và khá là vô hình, không dễ nắm bắt, vì vậy rất khó để thuyết phục khách hàng. Nhưng tôi đang cố học cách làm điều đó”.

Và anh ấy đã làm được.

Một lần, tôi hỏi anh bạn phải chăng trải nghiệm vừa qua cũng khiến anh mất đi nhiều thứ. Nhưng anh ấy đáp lại: “Không, nó không hề khiến tôi mất đi gì cả mà thậm chí còn mang lại cho tôi nhiều điều nữa”.

Hãy thử xem xét cuộc sống của những người xuất hiện trong niên giám *Who's Who*, và bạn sẽ thấy rằng đa số những người thành đạt trong niên giám đó đều từng gặp phải vô vàn tình huống thất bại tưởng như không gượng dậy nổi. Bất cứ ai trong số họ cũng từng gặp phải sự phản đối, chán nản, thất bại, không may mắn.

Khi đọc tiểu sử hay tự truyện của những người thành đạt, một lần nữa bạn có dịp khám phá từng người trong số họ đã cần phải trải qua rất nhiều lần, với nhiều thất bại nhớ đời.

Bạn hãy tìm hiểu điểm xuất phát của vị chủ tịch công ty bạn đang làm, hay thị trưởng thành phố bạn đang sống, hoặc chọn một ai đó mà bạn cho là họ thành công. Bạn sẽ nhận ra họ đều phải vượt qua những con đường quanh co, khúc khuỷu và những trở ngại tựa thác ghềnh cheo leo, hiểm trở.

Bạn không thể đạt được thành công đỉnh cao mà không gặp bất cứ khó khăn, cản trở, thất bại nào. Nhưng bạn hoàn toàn có thể biến khó khăn thành đà thúc đẩy bạn tiến lên phía trước.

Các bác sĩ sử dụng những thất bại để mở đường cho việc nâng cao sức khỏe cộng đồng và kéo dài tuổi thọ con người. Mỗi khi có một bệnh nhân qua đời mà không rõ lí do, các bác sĩ sẽ khám nghiệm tử thi để tìm ra nguyên nhân. Bằng cách đó, họ sẽ tìm ra được nhiều hơn về cách thức hoạt động của cơ thể con người; và cuộc sống của nhân loại nhờ đó được cải thiện.

Một giám đốc bán hàng hàng tháng đều dành riêng một cuộc họp để giúp nhân viên của mình tìm hiểu tại sao họ lại để vuột mất những thương vụ quan trọng. Vụ làm ăn thất bại đó được dựng lại và xem xét kĩ càng. Bằng cách đó nhân viên học được cách tránh thất bại trong những thương vụ tương tự về sau.

Một huấn luyện viên bóng đá dành thời gian nghiên cứu từng chi tiết trong mỗi trận đấu của đội để tìm ra sai lầm của họ. Vài huấn luyện viên còn sử dụng những thước phim ghi hình từng trận đấu để cầu thủ thấy được tận mắt sai lầm của họ. Mục đích duy nhất là: chơi trận sau đó tốt hơn.

Các quan chức CAA, những vị giám đốc bán hàng thành công, các nhà vật lý học, huấn luyện viên bóng đá và các chuyên gia trong mọi lĩnh vực khác nữa đều phải tuân theo một nguyên tắc thành công: *thu nhặt kinh nghiệm và học tập từ những thất bại*.

Khi chúng ta gặp phải thất bại cảm xúc đầu tiên thường là buồn, nản đến mức không thể rút ra được bài học nào vào lúc đó.

Theo một số giáo sư, phản ứng của sinh viên với việc thi trượt sẽ cho anh ta đầu mối để tìm thấy sự thành công còn tiềm ẩn của mình. Vài năm trước, khi tôi còn là giảng viên của trường Đại học Wayne ở Detroit, có lần tôi buộc phải đánh trượt một sinh viên năm cuối sắp tốt nghiệp. Quả thực đó là một cú sốc đối với cậu sinh viên, cậu ta hết sức bối rối và xấu hổ. Cậu ta buộc phải lựa chọn một trong hai phương án thi lại và nhận bằng tốt nghiệp vào đợt sau hoặc ra trường mà không có tấm bằng tốt nghiệp.

Tôi nghĩ cậu ta sẽ thất vọng tràn trề, thậm chí còn có thái độ tiêu cực khi biết mình đã trượt. Quả nhiên như thế, sau khi tôi giải thích bài thi của cậu ta thấp xa so với điểm chuẩn, cậu sinh viên đó thú nhận đã không nỗ lực xứng đáng.

“Nhưng”, cậu ta nói tiếp, “kết quả gần đây nhất của em vẫn đạt loại trung bình, thầy có thể chiếu cô cho em được không?”.

Tôi cho biết tôi không thể làm gì được nữa, vì chúng tôi chỉ kiểm tra một lần cho mỗi khóa học. Tôi cũng giải thích thêm các quy tắc về thi cử không cho phép thay đổi điểm vì bất cứ lý do gì ngoại trừ sai sót từ phía giáo sư chấm bài.

Sau đó, khi hiểu ra không thể thay đổi điểm số cậu ta trở lên tức giận. Cậu ta nói: “Thưa giáo sư, em có thể kể tên 50 người lỗi lạc trong thành phố này mà họ chẳng cần phải theo học đại học. Vậy thì tấm bằng đại học có gì quan trọng chứ? Thật may là mọi người không quá câu lệ vào những manh mối giấy văn bằng như các giáo sư thường làm”.

Sau khi nghe cậu ấy nói như vậy tôi dừng lại khoảng một phút (tôi đã học được một điều: khi bạn bị xỏ xiên, công kích, cách tốt nhất để tránh một cuộc cãi vã là dừng lại một lúc trước khi trả lời). Sau đó, tôi lên tiếng: “Những gì cậu vừa nói không sai. Có nhiều, rất nhiều người thành công mà chưa theo học các môn tại trường đại học. Cậu cũng có thể thành công mà chẳng cần kiến thức này. Một khóa học chẳng thể làm lên hoặc phá vỡ cuộc sống của cậu. Nhưng thái độ của cậu với học vấn lại có thể phá hủy cuộc đời cậu”.

“Thầy nói vậy là sao ạ?” – Cậu ta hỏi lại.

Tôi trả lời: “Đơn giản thôi. Những người bên ngoài cũng đánh giá cậu như chúng tôi đánh giá cậu. Điều quan trọng là việc hoàn thành công việc của mình. Ở bên ngoài họ sẽ không đề cử cậu hay tăng lương cho cậu, nếu cậu chỉ làm những công việc hạng hai.”

Tôi dừng lại lần nữa để chắc chắn cậu ta hiểu rõ ý tôi muốn nói.

“Liệu tôi có thể cho cậu một vài gợi ý không? Hiện giờ cậu đang rất thất vọng. Tôi hiểu được cảm xúc của cậu và tôi không đánh giá cậu thấp hơn vì cậu tỏ ra bức bối với tôi. Nhưng hãy nhìn sự việc này theo cách tích cực hơn. Một bài học vô cùng quan trọng: nếu cậu không làm việc, cậu sẽ không thể đạt được điều cậu muốn. Hãy ghi nhớ bài học này và 5 năm tới cậu sẽ thấy nó là bài học có giá trị nhất trong suốt quãng thời gian cậu ở đây.”

Vài ngày sau, tôi rất vui mừng khi biết cậu sinh viên đó đã đăng ký học lại khóa học. Lần này cậu đã vượt qua kỳ thi dễ dàng hơn nhiều. Cuối cùng, cậu gọi điện cho tôi để cho biết cậu biết ơn cuộc nói chuyện với tôi đến thế nào.

Cậu nói: “Em đã học được nhiều điều khi lần đầu tiên bị trượt môn của thầy. Nghe có vẻ kỳ cục nhưng thầy biết đấy, em lại thấy mừng vì đã không thi đậu lần đó.”

Chúng ta có thể chuyển bại thành thắng. Hãy tìm ra bài học cho mình, áp dụng và rồi bạn có thể nhìn lại những thất bại của mình và mỉm cười.

Có lẽ khán giả màn ảnh rộng sẽ không bao giờ quên được Lionel Barrymore. Năm 1936, ông bị vỡ xương hông. Phần xương bị gãy sẽ không bao giờ lành lại và hầu hết mọi người đều nghĩ ông sẽ chấm dứt sự nghiệp tại đây. Nhưng không, ông đã lấy khó khăn đó mở đường cho những vai diễn thành công lớn hơn. Trong vòng 18 năm sau đó, bất kể sự đau đớn không hề giảm, nhưng trên một chiếc xe lăn ông vẫn tham gia đóng rất nhiều vai và đạt được thành công vang dội.

Ngày 15/3/1945, W. Colvin Williams đang đi bộ sau một chiếc xe tăng ở Pháp. Chiếc xe tăng đâm phải mìn phát nổ khiến Williams bị mù vĩnh viễn.

Nhưng điều đó không thể ngăn ông theo đuổi mục đích trở thành mục sư và nhà tư vấn. Khi tốt nghiệp đại học với điểm số hàng ưu, Williams cho biết “việc bị mù thực ra lại là một món quà quý giá trong sự nghiệp của tôi. Vì tôi bị mù nên ngoại hình của một người không hề tác động đến những đánh giá của tôi về anh ta. Tôi không còn có thể đánh giá người khác qua bề ngoài, vì thế tôi luôn cho người khác cơ hội thứ hai. Tôi muốn trở thành một con người mà mọi người xung quanh muốn tìm đến, chia sẻ mà không hề e ngại.”

Đó chẳng phải là một ví dụ minh họa về một thất bại khá tàn nhẫn và cay đắng nhưng đã chuyển thành chiến thắng hay sao?

Thất bại chỉ là trạng thái tinh thần mà thôi, không hơn không kém.

Một người bạn của tôi, một nhà đầu tư chứng khoán lâu năm và rất thành công, luôn cẩn thận đánh giá từng quyết định đầu tư-vì một kinh nghiệm trong quá khứ mà anh đã được học. Một lần, anh ta bảo tôi :”5 năm trước, khi lần đầu tiên nhảy vào thị trường chứng khoán, tôi đã thua lỗ nặng nề. Cũng như nhiều nhà đầu tư nghiệp dư khác, tôi muốn trở nên giàu có thật nhanh. Nhưng tôi lại nhanh chóng phá sản. Tuy vậy, điều đó không ngăn cản được tôi. Tôi biết, xét về lâu về dài, những cổ phiếu lựa chọn cẩn thận sẽ trở thành khoản đầu tư khôn ngoan nhất”.

Anh ấy cười lớn:” Vì vậy, tôi nghĩ những thiệt hại trong vài phi vụ đầu tiên là cái giá phải trả cho thành công của tôi hôm nay”.

Bên cạnh đó, tôi cũng biết rất nhiều người, sau lần đầu tư thiếu khôn ngoan, đâm ra “chống đối chứng khoán”. Thay vì phân tích tỉnh táo những sai lầm đã mắc phải, họ đi đến kết luận hoàn toàn sai lầm là đầu tư chứng khoán cũng như một canh bạc, không sớm thì muộn mọi người cũng sẽ thua.

Ngay bây giờ, hãy rút ra điều gì đó từ thất bại. Lần tới, nếu mọi việc không như ý xảy ra, dù ở công sở hay ở nhà, hãy thật bình tĩnh và tìm ra nguyên nhân của vấn đề. Đó là cách tránh mắc 2 lần cùng một lỗi.

Thất bại chỉ có ý nghĩa khi chúng ta rút ra được bài học từ nó.

Con người có bản tính tò mò. Chúng ta nhanh chóng hài lòng với sự tin tưởng mà mọi người đặt vào chiến thắng của chúng ta. Khi chiến thắng chúng ta muốn cả thế giới biết đến. Đó cũng là điều tự nhiên khi muốn người khác nhìn mình và trầm trồ:” đó là người giỏi giang, làm được rất nhiều việc.....”.

Nhưng con người cũng nhanh không kém, khi đổ lỗi cho ai khác mỗi khi thất bại. Nhân viên đổ lỗi cho khách hàng khi thương vụ không thành công, các giám đốc đổ lỗi cho nhân viên hay các đồng cấp khác khi mọi thứ không được thuận lợi, các cặp vợ chồng liên tục đổ lỗi cho nhau về những rắc rối trong gia đình...Những điều vừa nêu xảy ra nhan nhản, thường gặp trong cuộc sống rất đổi bình thường.

Đúng là trong thế giới phức tạp ngày nay, người khác có thể ngáng chân bạn. Nhưng có một sự thật là chúng ta vẫn tự ngáng chân mình nhiều hơn. Chúng ta thất bại bởi những năng lực hạn chế của bản thân, hay bởi một vài sai lầm cá nhân.

Hãy tạo điều kiện cho bản thân bạn đi đến thành công theo cách sau:

Hãy tự nhắc nhở rằng bạn luôn muốn trở thành người càng hoàn hảo càng tốt. Hãy thật khách quan. Đặt bạn vào vào vị trí người thứ ba không liên quan đến sự việc đang diễn ra, xem cách họ nhìn nhận tình huống đó ra sao. Hãy thử xem bạn có nhược điểm nào đó mà bạn không nhận ra. Nếu có, hãy bắt tay vào sửa chữa. Không ít người tự mãn với bản thân đến mức họ không tài nào tìm ra cách để hoàn thiện chính mình.

Ngôi sao nổi tiếng Rise Steven của nhà hát opera Metropolitan đã chia sẻ trong tạp chí *Reader's Digest* rằng: trong những khoảnh khắc bất hạnh nhất của cuộc đời, cô đã nhận được lời khuyên tốt nhất!

Lúc mới vào nghề, cô đã vụt mất cơ hội tham gia vở opera danh tiếng, “*Vũ điệu không gian*”. Steven vô cùng thất vọng, buồn chán và cảm thấy chua xót. Cô nói:” Tôi đã hy vọng được nghe những lời động viên an ủi, đồng cảm vì giọng hát của tôi hay hơn của nữ diễn viên kia, vậy mà tôi không được giao vai, chẳng qua do tôi không có những mối quan hệ cần thiết...”.

Nhưng thầy giáo của Stevens không vỗ về cho cô theo cách đó. Thay vào đó, người thầy bảo: “Trò ngoan của ta hãy dũng cảm đối mặt những sai lầm của mình”.

“Mặc dù rất muốn than vãn, tự an ủi mình sau thất bại, nhưng câu nói đó của người thầy luôn vang vọng bên tai tôi, đánh thức tôi, khiến tôi không thể ngủ được, cứ chần chọc suy nghĩ mãi, cuối cùng tôi đã dũng cảm nhìn thẳng vào những sai lầm, thiếu sót của mình. Tôi nằm đó, trong bóng tối tự hỏi, “Tại sao mình lại thất bại? Làm thế nào để lần tới tôi có thể dành chiến thắng?”. Tôi buộc phải thừa nhận giọng hát của tôi chưa đủ hay, cần phải hoàn thiện hơn cách nhả chữ và học diễn nhiều kiểu vai hơn.”

Stevens cho biết sự đối mặt với nhược điểm đã không những giúp cô thành công trên sân khấu mà còn mang đến cho cô nhiều người bạn mới và phẩm chất nội tại trong cá tính cũng được tốt hơn lên.

Biết tự phê bình là rất tốt. Điều đó giúp bạn xây dựng các khả năng của bản thân, nâng cao hiệu quả làm việc để tích lũy thành công. Đổ lỗi cho người khác chẳng mang lại kết quả tốt đẹp gì, ngược lại nó có thể phá hủy tất cả. Bạn chẳng giành được gì cả, từ việc “cố chứng minh” rằng người khác đã sai.

Hayx tự phê bình một cách tích cực và mang tính xây dựng. Đừng phủ nhận hay trốn tránh những điểm yếu của mình. Hãy hành động như những chuyên gia trong các lĩnh vực. Họ luôn tìm ra điểm yếu của mình, những sai lầm và tìm cách sửa chữa chúng.

Đương nhiên, đừng cố moi thêm lỗi của mình để bạn lấy cớ bào chữa: “Đây là một lí do nữa chứng minh tại sao tôi không thích hợp với công việc.”

Thay vào đó hãy nhìn nhận những sai lầm của mình theo hướng tích cực hơn: “Đây là cách để nhìn rõ hơn về bản thân, tự trị, để trở thành người chiến thắng sau này”

Ông Orville Hubbard từng nói: “Người thất bại là người vấp ngã nhưng lại chẳng rút ra được chút kinh nghiệm nào cả từ sự vấp ngã đó.”

Chúng ta vẫn thường đổ lỗi cho may rủi mỗi khi gặp phải sự thất bại nào đó. Câu nói cửa miệng của chúng ta thường là: “Đời vốn thế mà”, và từ bỏ mọi cố gắng từ giây phút đó. Hãy dừng lại và suy nghĩ trong giây lát. Mọi sự việc đều không tự nhiên xảy đến, cũng như một quả bóng không tự nhiên chuyển động theo một quỹ đạo. Chuyển động của quả bóng phụ thuộc vào ba yếu tố: quả bóng, người lém bóng và mặt phẳng mà quả bóng tiếp xúc. Các nguyên tắc vật lý đem đến sự giải thích chính xác hiện tượng bật lại của quả bóng, hoàn toàn không phải do may rủi.

Thử tưởng tượng, một ngày Cục hàng không dân dụng Hoa Kỳ thông báo: “Chúng tôi xin lỗi vì vụ tai nạn vừa qua, cuộc sống vốn dĩ như vậy mà”. Chắc hẳn bạn sẽ bình phẩm: vậy hãy thành lập một Cục hàng không dân dụng mới đi! Hoặc giả sử bác sĩ giải thích với bệnh nhân-một người họ hàng của bạn: “Tôi thực sự xin lỗi. Nhưng tôi chẳng hiểu anh ta mắc bệnh gì nữa. Đó là một trong những chứng bệnh người ta hay mắc phải đấy mà.” Tôi tin chắc bạn và họ hàng của bạn lần sau bị ốm sẽ tìm đến một vị bác sĩ khác.

Cách nghĩ cuộc sống vốn là thể chẳng dạy cho chúng ta điều gì cả. Với lối suy nghĩ ấy chúng ta không hề được chuẩn bị tốt hơn chút nào để tránh mắc phải sai lầm nào đó một lần nữa, nếu tình huống tương tự xảy ra. Một huấn luyện viên, nếu nhìn nhận trận thua lần trước theo cách: “Ngày các cầu thủ, cuộc sống vẫn thế mà”, chắc chắn sẽ không thể giúp các cầu thủ tránh mắc sai lầm tương tự vào lần tới.

Thay vì đổ lỗi cho vận rủi, hãy xem lại những sai lầm của mình. Hãy học hỏi từ thất bại. Rất nhiều người cả đời luôn giải thích cho sự khốn khổ tầm thường của mình bằng vô số những lí do như: “tại số mình khổ”, “số mình khó khăn”, hay “số mình kém may mắn”... Những người này chẳng khác gì đứa trẻ, chưa trưởng thành, luôn cố tìm kiếm sự cảm thông từ người khác để dựa giẫm về mặt tâm lí. Họ không nhận ra nguyên nhân, do đó họ không thể nắm bắt các cơ hội giúp họ lớn lên, trưởng thành hơn và đáng tin cậy.

Một người bạn của tôi là cố vấn văn học, nhà văn, đồng thời là một nhà phê bình. Gần đây, anh ấy tâm sự với tôi về những yếu tố cần thiết để thành công trong sự nghiệp viết văn:

“Rất nhiều người lẽ ra sẽ thành nhà văn lớn thực ra đã không hề nghiêm túc trong sự nghiệp viết văn của họ. Họ thử viết một chút nhưng rồi từ bỏ ngay khi nhận ra nếu tiếp tục theo đuổi họ sẽ phải nỗ lực làm việc không ngừng. Tôi không để ý hay quan tâm tới những người này vì họ luôn tìm đường tắt để hoàn thành mọi việc mà trên thực tế chẳng có đường tắt nào cả”.

Tuy nhiên, chỉ kiên trì thôi vẫn chưa đủ.

Edison được xem là nhà khoa học kiên trì nhất nước Mỹ. Ông đã tiến hành hàng ngàn thí nghiệm trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Nhưng hãy chú ý: Edison tiến hành thí nghiệm. Ông rất kiên định với mục tiêu của mình là phát minh ra bóng đèn điện và biến sự kiên trì thành hiện thực bằng cách kết hợp với những thử nghiệm, tức hành động.

Rất nhiều người sống cả cuộc đời với sự kiên trì, bền bỉ đáng kính nể với tham vọng lớn lao, cháy bỏng, nhưng họ vẫn thất bại vì họ không dám thử nghiệm những cách làm, cách nghĩ mới. Kiên trì theo đuổi một mục tiêu không thể đảm bảo cho một thành công tối hậu. Nhưng sự kiên trì kết hợp với thử nghiệm chắc chắn sẽ mang đến sự đơm hoa, kết trái.

Những người kiên gan, bền trí - theo đuổi đến cùng, không buông xuôi từ bỏ - luôn có phẩm chất cơ bản để thành công. Sau đây là hai gợi ý để phát triển khả năng thử nghiệm – nếu được kết hợp với lòng kiên trì có thể mang lại kết quả mong muốn.

1. *Hãy tự nhắc nhở bản thân: “Mọi việc đều CÓ cách giải quyết”.* Mọi suy nghĩ đều có thể ảnh hưởng đến hành động của bạn. Khi bạn tự bảo mình: “Tôi thất bại rồi. Không còn cách nào giải quyết được đâu.”, dòng suy nghĩ bi quan đó sẽ tích tụ và tác động bạn cho đến lúc chính bạn cũng bị thuyết phục là mình hẳn đã thất bại: “chịu thua”

Thay vì thế hãy tin tưởng: “sẽ có cách để giải quyết vấn đề này”, và dòng suy nghĩ tích cực sẽ tự tuôn chảy, giúp bạn tìm ra cách giải quyết mọi việc.

Điều quan trọng là bạn phải tin chắc sẽ có cách để giải quyết vấn đề.

Các nhà tư vấn hôn nhân gia đình chẳng thể làm gì để cứu vãn những cuộc hôn nhân đang trên bờ vực thẳm, nếu như không một ai trong vợ chồng dám tin rằng họ có thể tìm lại hạnh phúc như xưa.

Các nhà tâm lý học và các nhân viên hoạt động xã hội cũng cho rằng một người nghiện rượu chỉ có thể thoát khỏi cảnh nghiện ngập, nếu chính anh ta tin rằng mình có thể đánh bại được cơn thèm rượu của mình.

Chỉ trong một năm, hàng ngàn doanh nghiệp mới được thành lập và có lẽ trong 5 năm tới, chỉ còn một ít doanh nghiệp trụ lại. Phần lớn doanh nghiệp phá sản sẽ biến bạch.” Sự cạnh tranh quá khắc nghiệt. Chúng tôi không còn lựa chọn nào khác hơn là rút lui.”. Thực chất của vấn đề là mọi người khi gặp trở ngại, họ chỉ nghĩ đến thất bại và đương nhiên họ ném ngay thất bại.

Khi tin tưởng sẽ có cách giải quyết, bạn sẽ tự động chuyển những suy nghĩ tiêu cực(hãy bỏ đi thôi, hãy quay lại) thành những suy nghĩ tích cực(hãy tiếp tục, hãy tiến lên phía trước).

Một vấn đề sẽ không thể giải quyết được, nếu chính bạn cũng ngờ ngợ vấn đề không thể giải quyết được. Hãy tìm ra cách giải quyết, bằng cách tin tưởng vấn đề ấy hoàn toàn nằm trong tầm tay, đủ sức để giải quyết. Bạn đừng bao giờ nghĩ hay tuyên bố một việc gì đó là không thể.

2. *Hãy dừng lại và bắt đầu lại từ đầu.* Chúng ta thường chú tâm quá mức vào một vấn đề trong suốt một thời gian dài, vì thế chúng ta không thể tìm ra cách giải quyết mới, cách tiếp cận mới.

Tôi có anh bạn kỹ sư được thuê thiết kế một cấu trúc bằng nhôm đặc biệt; trên thực tế, nó không hề giống một thiết kế nào từng xây dựng trước đó cả. Khi gặp anh ấy, tôi hỏi xem tình hình công việc đến đâu.

Anh ấy trả lời:” Cũng không tốt lắm. Tôi nghĩ, hè vừa rồi tôi đã không dành đủ thời gian chăm sóc khu vườn, và suy nghĩ về những ý tưởng của mình. Khi tôi gặp quá nhiều khó khăn trong một thiết kế trong một thời gian dài, tôi thường bỏ hết và tìm những ý tưởng mới.

Chắc hẳn anh sẽ rất ngạc nhiên khi biết có nhiều ý tưởng đã đến với tôi khi tôi ngồi dưới gốc cây hay tưới nước trong vườn”.

Tổng thống Eisenhower, trong một buổi họp báo, đã nhận được câu hỏi tại sao ông đi nghỉ cuối tuần nhiều như vậy. Câu trả lời của ông là lời khuyên rất tốt cho tất cả những ai muốn tối đa hóa khả năng suy nghĩ sáng tạo của mình:” Tôi không tin bất cứ người nào, dù họ đang điều hành tập đoàn General Motor hoặc Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ, có thể làm việc tốt nhất chỉ bằng cách ngồi ở bàn và gục vào đồng giấy tờ. Thực ra, một tổng thống giỏi luôn biết cách làm cho đầu óc thoải mái, tự do, không lo nghĩ, đến những chi tiết vụn vặt, từ đó ông ấy mới có thể đưa ra những phán đoán rõ ràng và chính xác”.

Một đối tác kinh doanh của tôi, hàng tháng luôn dành ra 3 ngày cùng vợ con đi nghỉ ở ngoại thành. Anh ấy nhận ra khi tạm dừng công việc và trở lại chu kỳ ban đầu, tinh thần anh ấy trở nên tươi trẻ, hiệu quả làm việc được nâng lên và anh ấy được khách hàng đánh giá cao hơn.

Khi bạn gặp khó khăn, đừng vứt bỏ tất cả mọi thứ. Thay vào đó, hãy dừng lại, tự nghỉ ngơi để lấy lại hào hứng làm việc. Hãy thử làm bất cứ việc gì thật đơn giản, như chơi một bản nhạc, đi bộ hay đi ngủ một lát. Sau đó, bạn nhìn lại vấn đề một lần nữa, cách tháo gỡ thường đến với bạn trước khi bạn kịp nhận ra.

Trong những tình huống quan trọng, nhìn ra mặt tích cực của vấn đề cũng sẽ mang lại cho bạn những kết quả xứng đáng. Một người đàn ông trẻ, bị mất việc, đã kể cho tôi nghe cách anh ấy tập trung nhìn ra mặt tốt của vấn đề như thế nào. Anh ấy nói: “Một ngày nọ, tôi nhận được một thông báo ngắn buộc phải thôi việc. Do kinh tế suy thoái, công ty buộc phải sa thải những nhân viên “ít có giá trị nhất”.

Tiền lương không cao lắm, nhưng với cuộc sống tôi đã trải qua từ bé đến lớn, mức lương như vậy cũng khá tốt. Khi biết tin mình bị sa thải, trong vài giờ đầu tiên tôi rơi vào cảm giác cực kì kinh khủng, nhưng sau đó tôi chuyển sang cách nhìn khác – “họa trung hữu phúc”, trong cái rủi cũng có cái may. Tôi thực sự không thích công việc đó lắm, nếu cứ ở công ty này mãi, tôi thực sự sẽ không thể thăng tiến được. Giờ đây tôi đang có cơ hội tìm cho mình một công việc thật phù hợp. Chẳng bao lâu sau, tôi tìm được một công việc yêu thích hơn nhiều, đồng thời mức lương ở đó cũng cao hơn nhiều. Hóa ra việc bị sa thải ở công ty lại trở thành điều tốt nhất cho tôi từ trước tới nay”.

Hãy nhớ rằng, trong bất cứ tình huống nào, bạn sẽ nhìn thấy điều mà bạn muốn thấy. Hãy nhìn vào mặt tích cực của vấn đề, để có thể hát khúc khải hoàn. Mọi việc luôn luôn và *thực sự* dẫn đến bao điều tốt đẹp, nếu bạn có thể nhìn thấy rõ, và lạc quan trong mọi việc....

Tóm tắt

Sự khác biệt giữa người thành công và người thất bại nằm ở thái độ của họ khi đối diện với sự thất bại khó khăn, trước sự nản lòng hay thất bại.

Sau đây là năm gợi ý giúp bạn chuyển bại thành thắng:

- Hãy học từ những thất bại của mình để mở đường cho thành công phía trước. Khi bạn thất bại, hãy rút ra bài học ngay từ đó và bạn sẽ thành công trong những lần sau.
- Hãy dũng cảm, tích cực tự phê bình. Hãy tìm ra những lỗi sai và điểm yếu của mình để sửa chữa. Điều này khiến bạn trở nên dày dạn kinh nghiệm hơn.
- Đừng đổ lỗi cho vận rủi. Hãy xem xét trong mỗi thất bại của mình. Tìm xem vấn đề nằm ở đâu. Hãy nhớ, việc đổ lỗi cho vận rủi chẳng giúp ta đạt được những gì ta muốn.
- Hãy kết hợp sự kiên trì với thử nghiệm. Hãy kiên định với mục tiêu, nhưng đừng lao đầu vào ngõ cụt. Hãy thử những cách nghĩ, cách tiếp cận mới. Hãy thử nghiệm.
- Hãy nhớ rằng, *luôn* có mặt tích cực trong bất cứ tình huống nào. Hãy tìm ra nó để đánh bại sự thất vọng.

Chương 12

HÃY ĐẶT RA NHỮNG MỤC TIÊU, ĐỂ GIÚP BẠN TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC



MỖI BƯỚC TIẾN CỦA CON NGƯỜI – những phát minh lớn nhỏ, những khám phá y học, những thành tựu kỹ thuật, những thành công kinh doanh... Đều đã được hình dung từ rất lâu trước khi thành hiện thực. Những vệ tinh bay quanh trái đất không phải nhờ vào những khám phá tình cờ của con người mà vì khoa học đã đặt ra mục tiêu “chinh phục không gian”.

Mục tiêu không chỉ đơn giản là có một ước mơ, mà là một ước mơ được đưa vào thực hiện. Mục tiêu không phải là câu nói mơ hồ: “Ồ! Tôi ước mình có thể...”. Mục tiêu của bạn rõ ràng hơn nhiều: “Điều tôi đang hướng đến là...”.

Sẽ không có điều gì xảy ra, không có thêm bước phát triển nào nếu bạn không có một mục tiêu rõ ràng. Không có mục tiêu, bạn chẳng khác nào đi lang thang trong suốt cuộc đời mà thôi. Đi thơ thẩn, chẳng biết mình đang đi đâu, vì thế cũng chẳng đến được đâu cả.

Mục tiêu rất quan trọng đối với *thành công* cũng như không khí quan trọng đối với sự sống vậy. Không ai có thể tình cờ thành công mà không xác lập một mục tiêu rõ ràng. Không ai từng sống mà không cần không khí. Hãy xác định rõ mục tiêu mà bạn muốn đạt đến.

Dave Mahoney, từ một anh nhân viên bình thường trong phòng chuyển phát thư đã trở thành phó chủ tịch một công ty quảng cáo ở tuổi 27, chủ tịch công ty Good Humour ở tuổi 33. Theo lời anh, “Điều quan trọng nhất không phải bạn đã hay đang ở đâu, mà là bạn muốn đạt đến đâu”.

Các tập đoàn lớn mạnh thường đặt ra những mục tiêu dài hạn 10-15 năm và nỗ lực thực hiện mục tiêu đề ra. Một nhà máy được xây dựng không phải vì nhu cầu hiện nay, mà thường hướng đến 5-10 năm tới. Các công ty tiến hành nghiên cứu để tìm ra những dòng sản phẩm mới sẽ xuất hiện sau khoảng một thập kỉ nữa hoặc hơn thế.

Các doanh nghiệp hiện đại không đặt tương lai vào những hi vọng viễn vông. Vậy, bạn có nên như thế không?

Mỗi chúng ta đều có thể tham khảo bài học quý giá từ doanh nghiệp biết nhìn xa trông rộng. Chúng ta nên lập kế hoạch cho 5 hay 10 năm tới. *Ngay bây giờ*, bạn nên xây dựng cho mình hình ảnh mà bạn muốn trở thành trong 10 năm tới, nếu bạn thật sự nuôi khao khát lớn lao. Đây là điều vô cùng quan trọng. Giống như một doanh nghiệp không quan tâm đến việc vạch kế hoạch cho mình, doanh nghiệp đó sẽ dầm chân tại chỗ, thậm chí biến mất trong tương lai. Những người không đặt ra nỗi cho mình những mục tiêu lâu dài, họ sẽ mất phương hướng trong cuộc sống. Không có mục tiêu chúng ta không thể phát triển.

Có một chàng trai trẻ tên B đến gặp tôi về một vấn đề liên quan tới nghề nghiệp. Anh ta trông rất đĩnh đạc, thông minh đã tốt nghiệp đại học và độc thân.

Chúng tôi trò chuyện một lúc về công việc hiện thời, học hành, năng khiếu của anh ấy và các thông tin chung chung khác. Sau đó tôi hỏi: “Anh đến nhờ tôi tư vấn giúp thay đổi công việc, nhưng thực sự anh đang muốn tìm một công việc như thế nào?”.

Anh ấy trả lời: “A, đó là vấn đề khiến tôi đến gặp ông hôm nay. Tôi thậm trí chẳng biết mình muốn làm gì nữa!”.

Vấn đề B đang phải đối mặt, xem ra rất phổ biến. Nhưng tôi nhận ra, sẽ chẳng ích gì cho anh ấy nếu tôi chỉ sắp xếp cho anh ấy vài cuộc phỏng vấn với vài nhà tuyển dụng. Thử và sai là phương pháp kém hiệu quả nhất để lựa chọn công việc. Nếu bạn thử 10 công việc, khả năng bạn có lựa chọn đúng đắn cũng chỉ là xác suất 1/10 mà thôi. Tôi phải giúp anh bạn trẻ nhận ra rằng, nếu muốn tìm được một công việc ưng ý, anh ấy phải biết việc đó là việc gì trước đã.

Vì thế tôi bảo: “Hãy cùng xem xét kế hoạch của anh từ khía cạnh này nhé: Anh có thể mô tả cho tôi biết anh sẽ như thế nào trong 10 năm nữa không?”.

B ngẫm nghĩ một lúc rồi trả lời: “À, tôi muốn cũng giống như bao người khác muốn mà thôi, một công việc tốt với mức lương cao và một căn nhà đẹp. Dường như là vậy, mặc dù tôi chưa nghĩ kỹ về chuyện đó lắm”.

Đầu tiên tôi khẳng định với B ước mơ đó là hoàn toàn tất nhiên. Rồi tôi bắt đầu giải thích: cách anh ấy nghĩ về việc chọn nghề nghiệp cũng giống như đi đến phòng vé máy bay và nói: “bán cho tôi một vé” vậy. Nhân viên bán vé không thể giúp cho bạn vì bạn không nói rõ điểm đến.

Điều này khiến B phải suy nghĩ. Chúng tôi ngồi cùng nhau hai tiếng liền sau đó không phải để nói về giá trị của những công việc, ngành nghề khác nhau, mà bàn luận với nhau xem làm cách nào để đặt ra được các mục tiêu. Tôi tin B đã học được bài học quan trọng nhất trong việc hoạch định nghề nghiệp. *Trước khi bạn bắt đầu, cần phải biết bạn muốn đạt đến đâu.*

Hãy làm giống như các tập đoàn thành công lớn: lên kế hoạch cho tương lai. Tài năng, khả năng, khả năng-đó là những “sản phẩm” bạn đang có. Bạn đang muốn phát triển những “sản phẩm” của mình sao cho đạt được những mức giá cao nhất. Việc lên kế hoạch cho tương lai sẽ giúp bạn đạt được điều đó.

Hai bước sau có thể giúp bạn.

Đầu tiên, hãy mừng tượng ra tương lai của bạn theo ba khía cạnh: công việc, gia đình, xã hội. Chia nhỏ cuộc sống thành những phần như vậy sẽ giúp bạn không bị rối, đồng thời không làm nảy sinh xung đột và giúp bạn nhìn nhận mọi việc một cách toàn diện hơn.

Thứ hai, hãy tự bắt mình phải trả lời những câu hỏi sau thật chính xác và rõ ràng: tôi muốn làm được điều gì trong cuộc đời? tôi muốn trở thành người như thế nào? Và cần phải làm gì để đạt được, đúng như ước muốn?

Hãy sử dụng bản hướng dẫn lập kế hoạch sau đây.

HÌNH ẢNH CỦA TÔI TRONG 10 NĂM TỚI.

- Trong công việc.

- Tôi muốn đạt được mức lương bao nhiêu?
- Tôi muốn chịu trách nhiệm tới mức nào?
- Tôi muốn mình có quyền hành đến đâu?
- Tôi muốn có được uy tín trong công việc-làm cách nào?
- Trong gia đình.
- Tôi muốn đem đến cho bản thân và gia đình mức sống như thế nào?
- Tôi muốn ở trong một ngôi nhà như thế nào?
- Tôi muốn có những kỳ nghỉ như thế nào?
- Tôi muốn đem đến cho con cái những hỗ trợ tài chính, đặc biệt trong 10 năm sắp tới, khi đám trẻ đã trưởng thành-làm cách nào?
- Trong xã hội.
- Tôi sẽ có những người bạn như thế nào?
- Tôi muốn tham gia những tổ chức xã hội như thế nào?
- Tôi muốn giữ những chức vụ lãnh đạo trong cộng đồng nào?
- Tôi muốn tranh đấu cho những giá trị gì trong cuộc sống?

Vài năm trước đây, cậu con trai nhỏ của tôi nài nỉ xây một cái chuồng nhỏ cho chú chó PEANUT-niềm tự hào, niềm vui của cháu. Sự kiên trì và nhiệt tình của thằng bé đã thuyết phục được chúng tôi, nên chúng tôi bắt tay vào xây cho PEANUT một cái chuồng riêng. Rất tiếc là cả nhà tôi chẳng ai giỏi nghề mộc cả. Ngay khi một người bạn thân ghé thăm, nhìn thấy cái chuồng mới xây đã hỏi ngay: “anh treo cái quái gì trên cây thế kia?đó không phải là chuồng chó đó chứ?” Tôi đã đáp lại đó quả là một cái chuồng chó. Sau đó anh ấy chỉ ra một vài lỗi mà chúng tôi mắc phải và kết luận: “Tại sao anh lại không vẽ một bản thiết kế trước nhỉ?”.

Bạn biết không, khi tưởng tượng ra tương lai, đừng e ngại ước mong những điều lớn lao. Con người thời hiện đại được đánh giá thông qua những ước mơ của họ. Không ai có thể làm được nhiều và xa hơn những gì họ đã vạch ra cho mình.

Dưới đây là một phần trong “kế hoạch cuộc đời” của một trong những học viên của tôi ngày trước. Hãy đọc thử xem. Hãy chú ý người bạn này hình dung ra “gia đình” của mình trong tương lai phải như thế nào. Khi viết những dòng này, chắc chắn anh ấy nhìn thấy một viễn cảnh tương lai rất rõ ràng.

“Mục tiêu của tôi là sở hữu một mảnh đất ở nông thôn. Ngôi nhà sẽ được thiết kế theo kiểu một điền trang tiêu biểu của miền bắc Mỹ, hai tầng, các cột quét sơn trắng tinh, sẽ có sân rộng, có hàng rào bao quanh. Tôi sẽ xây một hoặc hai hồ cá trong sân vườn, vì cả hai vợ chồng tôi đều thích câu cá. Chuồng chó giống Doberman sẽ nằm ở sau nhà hoặc một chỗ nào đó thích hợp. Điều tôi hằng mong muốn là đắp một con đường để lái xe vào nhà, uốn lượn giữa hai hàng cây bên đường.

Nhưng một căn nhà chưa chắc đã là một tổ ấm. Tôi sẽ làm tất cả những gì khiến căn nhà không chỉ là nơi để ăn uống, ngủ nghỉ. Dĩ nhiên, chúng tôi không thể nào quên chăm lo cho đời sống tâm hồn: chúng tôi sẽ dành thời gian để tham dự các sinh hoạt cầu nguyện, ca ngợi lòng nhân từ của Chúa.

Mười năm nữa, tôi muốn mình có được một vị trí xã hội cao để có thể đưa cả nhà đi du lịch vòng quanh thế giới. Nếu tôi chưa thể sắp xếp được thời gian để đi du lịch vòng quanh thế giới, có thể tôi sẽ chia thành bốn hay năm lần đi du lịch ngắn ngày, mỗi năm sẽ đi một nơi khác nhau. Thực ra kế hoạch trong phần “gia đình” phụ thuộc nhiều vào kế hoạch trong phần “công việc” của tôi sẽ được thực hiện ra sao. Vì vậy, nếu muốn hoàn thành mỹ mãn mọi thứ, tôi cần phải luôn luôn chú tâm và nỗ lực hết mình.”

Kế hoạch này được viết 5 năm về trước. Người học viên ngày xưa đã mở được hai cửa hàng tạp hóa. Bây giờ anh ấy có đến 5 cửa hàng, và tậu được 17 mẫu đất ở vùng nông thôn. Anh ấy vẫn duy trì ý tưởng, và làm theo đúng mục tiêu đã đặt ra.

Công việc, gia đình và cuộc sống cá nhân là ba phần có mối quan hệ mật thiết với nhau trong đời bạn. Có lẽ phần có nhiều nhất là công việc. Hàng ngàn năm trước đây, trong thời sơ khai, người được mọi người trong bộ lạc kính trọng nhất là người đi săn giỏi nhất. Xét một cách tổng quát, điểm này vẫn đúng ở thời nay. Mức sống chúng ta đem lại cho gia đình và sự nể trọng chúng ta có được từ cộng đồng, xã hội phụ thuộc phần lớn vào thành công trong công việc.

Không lâu trước đây, tổ chức nghiên cứu quản trị McKinsey đã mở một cuộc điều tra trên quy mô lớn để tìm hiểu những yếu tố gì giúp trở thành một giám đốc điều hành giỏi. Những nhà lãnh đạo trong kinh tế, chính trị, khoa học và tôn giáo được phỏng vấn. Theo đó, có một câu trả lời được lặp đi lặp lại theo nhiều cách khác nhau: phẩm chất quan trọng nhất để trở thành một giám đốc điều hành chính là khát khao vươn lên hàng đầu.

Nhớ lời khuyên của John Wanamaker: “Một người sẽ không thể làm được gì nhiều cho đến khi nào động lực của anh ta phải bao gồm mọi khả năng anh ta có”.

Lòng khao khát mãnh liệt, khi được khơi dòng, sẽ trở thành sức mạnh to lớn.

Tôi từng nói chuyện với một cây bút trẻ về triển vọng tờ báo trường đại học. Nếu bạn đang tìm kiếm một người có năng lực, với một tương lai đầy hứa hẹn cho nghề báo, hẳn đó là cậu ấy. Không lâu trước khi cậu ấy tốt nghiệp, tôi hỏi: “Này Dan, em định sẽ làm gì tiếp, hoạt động trong lĩnh vực báo chí ư?”. Dan nhìn tôi, trả lời: “À, không. Em thích viết lắm, em đã có quãng thời gian thú vị tham gia tờ báo của nhà trường. Nhưng nghề báo đòi hỏi em không muốn lâm vào cảnh cơ hàn”.

Tôi đã không gặp Dan trong suốt 5 năm sau đó. Thế rồi vào một buổi sáng, tôi tình cờ gặp cậu ấy ở New Orleans. Lúc ấy Dan đang là trợ lý giám đốc nhân sự cho một công ty điện tử. Cậu ấy nhanh chóng cho tôi biết hiện nay mình rất bất mãn với công việc. “Ôi, em đang được trả lương rất hậu hĩnh, em đang làm việc trong một công ty tuyệt vời, em có được sự đảm bảo chắc chắn, nhưng thầy biết không, em lại chẳng mấy đam mê! Bây giờ em ước giá như ngày ấy, sau khi tốt nghiệp, em xin vào một nhà xuất bản hay một tòa báo thì tuyệt vời biết bao!”.

Dan tỏ ra rất chán nản, buồn giàu. Cậu ấy cay độc chỉ trích mọi thứ. Cậu ấy sẽ không bao giờ đạt được thành công thực sự, chừ phi cậu ấy từ bỏ công việc hiện thời và bắt đầu với nghề báo. Sự thành công đòi hỏi bạn cả nỗ lực và lòng đam mê.

Nếu đang theo đuổi khao khát của mình, cậu ấy có thể đã đạt được những vị trí cao trong ngành truyền thông. Và trong suốt quãng thời gian đó, cậu ấy còn có thể kiếm được khá nhiều tiền, đạt được sự hài lòng với công việc hơn hẳn công việc hiện tại.

Chuyển từ những việc mình không thích sang làm những việc thực sự yêu thích cũng như gắn thêm động cơ 500 mã lực vào chiếc xe đã dùng gần 10 năm của bạn.

Bất cứ ai trong chúng ta đều nuôi ước mơ, khao khát cháy bỏng về những điều thực sự muốn làm. Nhưng phần lớn chúng ta không quyết tâm theo đuổi ước mơ mà giết bỏ chúng. Dưới đây là 5 loại vũ khí có thể giết chết thành công của bạn. Hãy loại bỏ chúng, vì chúng thực sự nguy hiểm.

- Tự đánh giá thấp mình. Bạn từng nghe rất nhiều người thổ lộ: “Tôi muốn trở thành bác sĩ(hay giám đốc điều hành, diễn viên quảng cáo hay một doanh nhân) nhưng tôi không thể làm được”, “tôi thiếu trí tuệ”, “nếu thử cố gắng tôi cũng sẽ thất bại mà thôi”, “tôi thiếu cả kiến thức lẫn kinh nghiệm thực tế”. Rất nhiều bạn trẻ đã giết chết ước mơ với suy nghĩ hết sức cũ kỹ là tự đánh giá thấp mình.
- Dựa vào thuyết “bảo đảm tuyệt đối”. Khi ai đó thốt lên: “Tôi phải chắc chắn mình đang ở đâu”, điều đó chẳng khác nào anh ta đang sử dụng vũ khí “bảo đảm tuyệt đối” để giết chết những giấc mơ của mình.
- Sự cạnh tranh. “Lĩnh vực đó đã có quá nhiều người rồi”, “có không ít người trong lĩnh vực đó đang giẫm đạp lên nhau đấy” là những suy nghĩ giết chết mơ ước một cách nhanh chóng.
- Sự sắp đặt của cha mẹ. Tôi đã nghe hàng trăm bạn trẻ giải thích sự lựa chọn nghề nghiệp của mình như sau: “Tôi muốn học ngành khác cơ, nhưng bố mẹ tôi muốn tôi theo ngành này nên tôi phải chấp nhận”. Tôi tin chắc, hầu hết các vị phụ huynh không cố ép buộc con cái mình phải làm điều gì, mà họ chỉ mong muốn nhìn thấy con cái gặt hái được thành công. Nếu con cái kiên trì giải thích cho cha mẹ nghe vì sao mình thích chọn ngành khác, và nếu các bậc cha mẹ biết lắng nghe, chắc chắn không bao giờ xảy ra căng thẳng giữa đôi bên. Mục tiêu của bố mẹ và con cái gặp nhau ở hai chữ: thành công.
- Trách nhiệm với gia đình. Thái độ “Đúng ra tôi nên thay đổi từ 5 năm về trước, nhưng giờ tôi đã có gia đình, tôi không thể thay đổi được nữa” lại là một thứ vũ khí khác giết chết ước mơ của bạn.

Hãy luôn vứt bỏ những vũ khí có thể hủy diệt thành công của bạn đi! Hãy nhớ dành, cách duy nhất để bạn luôn tràn đầy sinh lực, luôn phát triển được những động lực tiềm tàng giúp bạn tiến tới thành công là làm những điều bạn muốn làm. Hãy khơi dòng cho sự đam mê, bạn sẽ có thêm năng lượng, thêm lòng nhiệt huyết, thêm ý chí và thậm chí có được một cơ thể khỏe mạnh hơn nữa.

Không bao giờ quá muộn để theo đuổi những ước mơ và mong muốn của mình.

Phần lớn những người thực sự thành công trong cuộc sống đều làm việc hơn 40h/tuần. Có lẽ bạn chưa từng, và sẽ không bao giờ nghe thấy lời phàn nàn vì phải làm thêm giờ. Những người thành công luôn tập trung vào mục tiêu của mình, điều này giúp họ có thêm sức mạnh để nỗ lực nhiều hơn nữa.

Điểm mấu chốt là, khi bạn đặt mục tiêu mà bạn hằng ao ước và quyết tâm đạt được, năng lượng, sức mạnh của bạn sẽ nhân lên gấp đôi. Hàng triệu người có thể tìm thấy sức mạnh cho mình bằng cách chọn mục tiêu rõ ràng và dồn hết sức lực vào đó để hoàn thành. Có được một mục tiêu rõ ràng sẽ giúp bạn xua đi nỗi buồn chán và một vài “căn bệnh kinh niên” khác.

Hãy cùng tìm hiểu nhiều hơn về sức mạnh đáng kinh ngạc được khơi dậy khi bạn xác lập được mục tiêu. Khi bạn hướng tới những ước mơ, khi bạn bị ám ảnh bởi một mục tiêu cụ thể, bạn sẽ nhận được sức mạnh thể chất, năng lượng và lòng nhiệt huyết cần thiết để hoàn thành. Ngoài ra bạn còn nhận được một thứ khác có giá trị không kém. Đó là “bộ máy tự động” hướng dẫn bạn uyển chuyển trên lộ trình đạt được mục tiêu đề ra.

Một điều đáng ngạc nhiên nữa là khi dồn sức vào một mục tiêu, bạn sẽ dễ dàng vạch ra hướng đi đúng. Điều này không hề khó hiểu. Trình tự mọi việc diễn ra như sau: Khi bạn chú tâm, mục tiêu đó sẽ tự động xuất hiện trong tiềm thức của bạn. Tiềm thức của bạn luôn trong trạng thái cân bằng, còn trí óc thì không. Trí óc bạn chỉ cân bằng khi những suy nghĩ trong đó khớp với suy nghĩ trong tiềm thức của bạn. Nếu những suy nghĩ đó không tương đồng với tiềm thức, bạn sẽ cảm thấy do dự, bối rối, thiếu quyết đoán. Nhưng giờ đây mục tiêu của bạn đã xuất hiện trong tiềm thức, bạn mặc nhiên sẽ phản ứng đúng cách. Và trí óc bạn sẽ tự do với những suy nghĩ mạch lạc, hợp lý.

Hãy minh họa điều này với hai người giả định sau đây. Khi đọc tiếp, bạn sẽ nhận ra những tính cách này ở những con người thật đâu đó mà bạn biết. Chúng ta gọi họ là Tom và Jack. Hai anh chàng này giống nhau ở mọi điểm ngoại trừ một thứ: Tom đang tập trung theo đuổi một mục tiêu, còn Jack thì không. Tom luôn biết rõ mình muốn gì. Anh ấy muốn mười năm nữa sẽ trở thành phó chủ tịch của một tập đoàn lớn.

Vì Tom luôn chú tâm, mục tiêu ấy sẽ thông qua những tín hiệu của tiềm thức chỉ dẫn “hãy làm cái này” hoặc “đừng làm cái gì đó, vì nó không thể giúp anh đạt được mục tiêu đâu”. Mục tiêu ngự trị trong đầu, sẽ thường xuyên nhắc nhở anh ấy: “Tôi là hình ảnh mà bạn muốn biến thành sự thật. Đây là những gì mà bạn cần làm để biến tôi thành sự thật”.

Mục tiêu của Tom không còn mơ hồ mà luôn có được những hướng dẫn cụ thể trong từng việc. Khi Tom mua một bộ com-lê, mục tiêu sẽ chỉ cho anh ấy đâu là lựa chọn khôn ngoan nhất. Mục tiêu ấy cũng sẽ chỉ cho Tom cần làm như thế nào để chuyển sang công việc mới, điều gì nên nói trong hội nghị kinh doanh, điều gì nên làm khi xảy ra tranh chấp, sách nào nên đọc, quan điểm nào nên đưa ra. Nếu thỉnh thoảng Tom đi chệch hướng đôi chút thì sao? Khi đó: “Bộ máy tự động” – được lưu trữ một cách an toàn trong tiềm thức của Tom- sẽ cảnh báo, chỉ ra những gì anh ấy cần làm để trở lại đúng đường.

Mục tiêu của Tom giúp anh ấy luôn nhạy cảm trước những yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới lộ trình thực hiện.

Jack thì ngược lại, anh ta không hề theo đuổi một mục tiêu nào, vì thế cũng không có “bộ máy tự động” nào hướng dẫn anh ta. Do đó, anh ta rất dễ lâm vào tình trạng bối rối và mất sáng suốt, lúc nào cũng do dự không biết phải làm gì. Vì không hề có một mục tiêu rõ ràng, anh ta rơi dần xuống vị trí của một kẻ tầm thường.

Ngay lúc này, bạn nên đọc lại phần trên thêm một lần nữa. Hãy để khái niệm này ngấm sâu vào tâm trí bạn. Và hãy nhìn mọi người xung quanh. Hãy quan sát những người thành công nhất, chú ý xem họ nỗ lực hết mình để thực hiện mục tiêu ra sao. Hãy quan sát cuộc sống của một người thành công tốt đỉnh luôn gắn liền với mục tiêu của họ như thế nào.

Hãy luôn hết mình vì mục tiêu. Thực sự hết mình. Hãy để cho mục tiêu ám ảnh bạn, và mang đến cho bạn “bộ máy tự động” thú vị, hiệu quả.

Đôi khi chúng ta thức dậy vào sáng chủ nhật mà không có kế hoạch hay lịch làm việc gì cụ thể. Vào những ngày như vậy, chúng ta thường chẳng làm nên trò trống gì. Chúng ta vu vơ chờ ngày trôi qua và vui mừng vì cuối cùng thì nó cũng kết thúc. Nhưng nếu chúng ta đã lên sẵn kế hoạch dự định cho hôm đó, chúng ta sẽ có một ngày tốt đẹp.

Hãy đặt mục tiêu và hoàn thành nó.

Nền sản xuất lớn mạnh của chúng ta sẽ sa lầy một cách vô vọng, nếu các giám đốc sản xuất không thiết lập và giữ vững kế hoạch. Các giám đốc kinh doanh đều biết rõ nhân viên của mình chỉ cố gắng bán nhiều hơn, nếu họ

biết rõ định mức bán hàng cụ thể của mình là bao nhiêu. Các giáo sư biết rằng sinh viên của mình chỉ chịu hoàn thành bài tập đúng hạn, khi họ biết được hạn chót nộp bài.

Bây giờ, nếu bạn kiên quyết tiến đến thành công, hãy đặt ra các mục tiêu: thời hạn cuối cùng, các cột mốc phải đạt được, những định mức cụ thể. Bạn chỉ đạt được một điều gì đó khi bạn đã lên kế hoạch thực hiện.

Theo tiến sĩ GeorGe E.Burch, chuyên gia nghiên cứu về tuổi thọ con người, trường Đại học Y khoa Tulane, cho biết có nhiều yếu tố quyết định tuổi thọ: cân nặng, sự di truyền, chế độ ăn kiêng, tình trạng tinh thần, thói quen cá nhân. Ông nhấn mạnh: “cách nhanh nhất để kết thúc cuộc sống là dừng hoạt động gì cả, cả chân tay lẫn trí óc. Để tiếp tục sống, một người phải có khát vọng sống và biết cách tìm được niềm vui trong cuộc sống”.

Ai cũng có sự lựa chọn cho riêng mình. Nghỉ ngơi có thể là điểm bắt đầu hoặc kết thúc. Thái độ “không làm gì ngoài chuyện ăn, ngủ” là một cách nghỉ ngơi đầu-độc-bạn-nhanh-nhất. Những ai cho rằng nghỉ hưu tức là sống không có mục đích, không ý nghĩa thì sớm muộn họ cũng nhận ra rằng nghỉ hưu là “đầu hiệu” kết thúc cuộc đời. Khi sống không mục đích, người ta sẽ suy sụp rất nhanh.

Tuy nhiên, bạn cần nghỉ ngơi hợp lý vì đó là cách để “tiếp tục sống thật vui vẻ và tái khởi động cuộc đời thật nhanh chóng”. Lew Gordon một trong những người bạn thân nhất của tôi, đã chọn cách nghỉ ngơi này. Sau nhiều năm làm phó chủ tịch của một ngân hàng lớn nhất bang Atlanta, ngày Lew nghỉ hưu đối với ông chẳng khác nào ngày lễ tốt nghiệp vui vẻ ông tiếp tục làm việc với vai trò cố vấn kinh doanh. Những gì ông đạt được thật đáng nể.

Ở tuổi 60, Lew đã phục vụ vô số khách hàng và giờ đây được biết đến như một diễn giả nổi tiếng khắp nước Mỹ. Một trong những dự án của ông là giúp xây dựng Pi Sigma Epsilon, một hiệp hội dành cho các nhân viên bán hàng và giám đốc kinh doanh. Tuy mới ra đời nhưng tổ chức này đã phát triển khá mạnh mẽ. Mỗi lần gặp Lew, tôi đều thấy ông trẻ ra, ngỡ trạc 30 tuổi mà thôi. Không một ai mà tôi biết lại đạt được nhiều thứ trong đời như Lew Gordon, người kiên quyết không chịu nghỉ ngơi nhàn hạ.

Những người như Lew Gordon không bao giờ cảm thấy hối tiếc hay than vãn, cấu kính về việc họ đã già.

Những mục tiêu kiên định có thể giúp một người, dù không còn hy vọng gì nữa, tiếp tục sống. Bà D., mẹ của một người bạn thời đại học của tôi, mắc bệnh ung thư khi con bà mới được 2 tuổi. Tôi tệ hơn, chồng bà qua đời chỉ ba tháng trước khi bà được chuẩn đoán mắc bệnh. Các bác sĩ đều cho biết mọi hy vọng đang trở nên mong manh, nhưng bà D. không chịu buông xuôi. Bà quyết định sẽ nuôi dạy đứa con hai tuổi khôn lớn cho đến khi nó tốt nghiệp đại học, bằng nguồn tiền từ một cửa hàng bán lẻ nhỏ mà chồng bà để lại. Bà phải trải qua nhiều cuộc phẫu thuật và trị liệu. Lần nào bác sĩ cũng lắc đầu bảo: “Chị có thể sống thêm một tháng nữa thôi”.

Nhưng cái thời hạn “chỉ một tháng nữa thôi” giờ đã kéo dài thành hai mươi năm. Bà đã chứng kiến con trai tốt nghiệp đại học. Sáu tháng sau đó, bà qua đời.

Một mục tiêu cháy bỏng đủ sức mạnh để kéo dài một cái chết được báo trước thậm chí đến hai chục năm.

Hãy sử dụng mục tiêu để có thể sống lâu hơn. Không một phương thuốc nào trên thế giới- các bác sĩ của bạn cũng sẽ thừa nhận điều này-đủ khả năng mang lại cuộc sống lâu dài cho bằng *khát khao được làm một việc gì đó*.

Bất cứ ai quyết tâm đạt được thành công tốt đỉnh luôn tâm niệm một nguyên tắc: *mọi việc phải được thực hiện từng bước một*. Để xây lên một ngôi nhà phải xây từng viên gạch. Bóng đá phải chơi từng trận một. Một cửa hàng bách hóa sẽ lớn thêm mỗi khi có lượng khách hàng mới. Mỗi thành tựu lớn đều được hình thành từ một chuỗi các thành tựu nhỏ hơn.

Eric Sevared, một phóng viên nổi tiếng, đã viết trên tạp chí Reader's Digest bài viết minh chứng cho nguyên tắc “*đi từng cặp nối tiếp nhau*”:

Trong chiến tranh thế giới thứ hai, tôi cùng với vài người khác phải nhảy từ một chiếc máy bay dân dụng bị hỏng xuống một khu rừng thuộc vùng núi biên giới giữa Ấn Độ và Myanmar. Vài tuần sau, một đoàn thám hiểm cứu nạn đã được trang bị vũ khí mới tìm thấy chúng tôi. Sau đó, chúng tôi phải thực hiện một chuyến đi bộ xuyên rừng đầy vất vả, khó nhọc để đến khu rừng trung tâm Ấn Độ. Chúng tôi phải đi bộ tới 140 dặm, băng đèo vượt núi dưới cái nắng tháng Tám và những cơn mưa của vùng nhiệt đới gió mùa.

Trong vài tiếng đầu tiên, do phải nhét chân vào một đôi giày đinh nên chỉ đến tối đa là hai chân tôi đều phỏng rộp, chảy máu, vết thương to bằng kích thước đồng năm mươi xu. Liệu tôi có thể đi khắp khiêng trên suốt quãng đường 140 dặm được không? Liệu những người khác thậm chí còn bị thương nghiêm trọng hơn tôi, có thể đi xuất chặng đường đó không? Không ít người e ngại là không thể. Nhưng chúng tôi đã vượt qua dãy núi đó, chúng tôi đã tìm đến được ngôi làng tiếp theo để xin ngủ nhờ. Đó là tất cả những gì chúng tôi phải làm...

Khi quyết định từ bỏ thu nhập ổn định hàng tháng để viết một cuốn sách dài 250.000 từ, tôi đã không chú tâm suy nghĩ về cuốn sách. Chắc hẳn, lúc đó tính tự phụ sâu thẳm của tôi có cơ hội nổi lên. Tôi chỉ cố gắng nghĩ đến nội dung của đoạn tiếp theo, chứ không phải của trang tiếp theo hay chương kế tiếp. Vì vậy, trong suốt sáu tháng trời, tôi không làm gì khác ngoài việc sắp xếp lại từng đoạn văn rời rạc mà tôi đã viết. Vì thế, có thể nói cuốn sách đã ‘tự viết’.

Nhiều năm trước tôi đã bắt đầu đảm nhiệm công việc biên tập và phát thanh tin tức hàng ngày. Chương trình của tôi giờ đã lên đến ngoài 2.000 bản tin. Nếu như hồi đó, ngay lập tức tôi buộc phải ký bản hợp đồng biên tập 2.000 bản tin thì chắc chắn tôi sẽ từ chối, vì tôi không nghĩ là tôi sẽ cáng đáng nổi khối lượng lớn công việc đồ sộ như thế. Nhưng người ta chỉ yêu cầu tôi viết từng bản tin một, cái này nối tiếp cái kia, đó cũng là những gì mà tôi đã làm và đang làm.”

Nguyên tắc đi từng bước một đã rất hữu ích đối với Eric Sevared, hy vọng nó cũng sẽ hữu ích cho bạn đây.

Phương pháp từng-bước-một là phương pháp khôn ngoan duy nhất giúp bạn đạt được mọi mục tiêu. Cách tốt nhất để bỏ thuốc lá, và tôi từng được biết, là sử dụng phương pháp từng-giờ-một. Phương pháp này đã có tác dụng với bạn bè tôi nhiều hơn bất cứ phương pháp nào khác. Thay vì cố đạt được mục tiêu tuyệt đối-từ bỏ hẳn thói quen, bạn nên đặt ra từng chặng mục tiêu là không hút thuốc trong vòng một tiếng đồng hồ tiếp theo. Khi một giờ đó trôi qua, bạn lại tiếp tục quét tâm không hút thuốc trong vòng một tiếng nữa. Sau đó khi cơn thèm thuốc của bạn giảm bớt, bạn có thể nâng khoảng thời gian không hút thuốc lên hai tiếng đồng hồ, rồi cả một ngày. Những người muốn ngay lập tức từ bỏ một thói quen sẽ thất bại,

vì những khó chịu về mặt tinh thần và tâm lý lớn hơn khả năng chịu đựng của anh ta. Một tiếng đồng hồ thì dễ; nhưng mãi mãi thì lại là một vấn đề nan giải hơn nhiều.

Khi bạn muốn đạt được bất cứ mục tiêu nào, bạn cần đến phương pháp từng-bước-một. Đối với các nhà quản lý cấp dưới, mỗi khi được giao nhiệm vụ, dù tầm thường hay ít quan trọng đến đâu, bạn cũng nên coi đó là một cơ hội tiến thêm một bước về phía trước. Một nhân viên bán hàng tại một thời điểm nhất định chỉ có khả năng chịu trách nhiệm về một thương vụ mà thôi.

Đối với một mục sư, một giáo sư, một nhà khoa học hay một nhà doanh nghiệp thì mỗi buổi hành lễ, mỗi bài giảng, mỗi cuộc thí nghiệm hay mỗi cuộc hội nghị đều là một cơ hội để họ tiến thêm một bước đến mục tiêu lớn hơn.

Đôi khi, bạn có thể thấy một ai đó đạt được thành công ngay lập tức. Nhưng nếu bạn để ý đến quá khứ của những người bỗng chốc đạt đỉnh cao này, bạn sẽ thấy rằng họ đã phải làm việc rất cật lực trước đó. Những người được coi là “thành công” nhưng thất bại cũng nhanh không kém-thường là những người không xây dựng cho mình một nền tảng vững chắc.

Đã được một sống cuộc sống thành đạt cũng chẳng khác nào xây dựng một tòa nhà lộng lẫy. Tất cả đều phải được tạo nên từ những viên đá nhỏ, những thứ dường như chẳng có giá trị gì. Bạn hãy làm điều này nhé: đếm mục tiêu lớn nhất của bạn bằng cách vạch ra những nhiệm vụ tiếp theo mà bạn phải hoàn thành, dù công việc có tầm thường đến mức nào đi chăng nữa, vì nó sẽ là bước đi đúng đắn hướng bạn tới thành công. Hãy luôn ghi nhớ câu nói này, dùng nó để đánh giá những gì bạn làm: “Liệu việc này có giúp bạn đến được đích cuối cùng không”. Nếu câu trả lời là không. Hãy dừng ngay lại; còn nếu câu trả lời là có, hãy mạnh dạn bước tiếp.

Nguyên tắc này rất rõ ràng. Chúng ta không thể nhảy một bước lớn để thành công ngay lập tức. Chúng ta phải tiến từng bước một. Một kế hoạch khôn ngoan là một kế hoạch có các mục tiêu ngắn hạn liên tiếp nhau.

Hãy sử dụng mẫu dưới đây như một hướng dẫn. Dưới mỗi tiêu đề chính hãy ghi những thứ mà bạn sẽ làm trong 30 ngày tiếp theo. Sau đó, khi hết 30 ngày, kiểm tra tiến độ và tiếp tục lập mục tiêu cho 30 ngày tiếp theo. Hãy luôn làm những việc “nhỏ” để có thể đạt được mục tiêu lớn hơn.

BẢNG HƯỚNG DẪN ĐI TÌM SỰ TIẾN BỘ TRONG VÒNG 30 NGÀY

Từ bây giờ cho đến ngày __/__/__ tôi sẽ...

• TỪ BỎ NHỮNG THÓI QUEN SAU (GỢI Ý):

- Trì hoãn mọi việc
- Sử dụng những từ ngữ tiêu cực.
- Xem ti vi nhiều hơn một tiếng mỗi ngày.
- Tán chuyện.

• TỰ TẬP NHỮNG THÓI QUEN SAU (GỢI Ý):

- Mỗi sáng kiểm tra thật kỹ lưỡng ngoại hình.
- Mỗi tối lên kế hoạch cho việc phải làm ngày hôm sau.

- Khen ngợi mọi người mỗi lúc có thể.

• ***TĂNG GIÁ TRỊ BẢN THÂN ĐỐI VỚI CÔNG TY CỦA BẠN THEO CÁC CÁCH SAU (GỢI Ý):***

- Huấn luyện và quản lý nhân viên thật tốt.
- Tìm hiểu thêm về công ty, lĩnh vực hoạt động, đối tượng khách hàng.
- Đưa ra ba gợi ý cụ thể giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn.

• ***TĂNG VỊ TRÍ CỦA MÌNH TRONG GIA ĐÌNH THEO CÁC CÁCH SAU (GỢI Ý):***

- Thể hiện sự cảm kích đối với những điều nhỏ bé mà vợ tôi làm cho tôi, những điều tôi thường coi là đương nhiên.

- Mỗi tuần một lần, hãy cùng làm một việc gì đó thật đặc biệt với cả gia đình.
- Mỗi ngày giành một giờ hoàn toàn cho gia đình.

E. TĂNG CƯỜNG TRÍ ÓC BẰNG CÁCH (GỢI Ý):

- Mỗi tuần giành hai giờ nghiên cứu các tạp chí chuyên ngành liên qua đến lĩnh vực chuyên môn của mình.
- Đọc một cuốn sách về sự tự lực.
- Làm quen với bốn người bạn mới.
- Mỗi ngày dành ba mươi phút tĩnh lặng để suy nghĩ.

Lần tới, nếu bạn có gặp một người bạn ăn mặc chỉnh tề, luôn điềm đạm, tự chủ, suy nghĩ rõ ràng mạch lạc, hay nhớ anh ta sinh ra không phải là đã làm được như thế. Phải trải qua rất nhiều nỗ lực tích lũy ngày này qua ngày khác, anh ta mới được như bạn nhìn thấy. Xây dựng những thói quen tốt, từ bỏ những thói quen xấu là một quá trình lâu dài, từ ngày này qua ngày khác.

Ngay bây giờ hãy xây dựng bản hướng dẫn tiến bộ trong vòng 30 ngày đầu tiên của bạn.

Khi tôi thảo luận về việc đặt mục tiêu, mọi người thường đưa ra thắc mắc: “Tôi biết, làm việc vì một mục tiêu cụ thể là quan trọng, nhưng luôn có một số việc xảy ra ngoài dự định khiến tôi nản lòng với kế hoạch của mình”.

Đúng là có rất nhiều nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn, làm ảnh hưởng đến mục tiêu của bạn. Đó có thể là một người thân trong gia đình bạn lâm bệnh thập tử nhất sinh hoặc qua đời, hoặc công việc mà bạn đang nhắm đến không còn nữa, hay bạn gặp tai nạn.

Khi đó, bạn cần phải ghi nhớ thật kỹ điều sau đây: *luôn sẵn sàng chấp nhận đi đường vòng*. Hay tưởng tượng nếu bạn đang lái xe trên đường mà gặp tấm biển “Cấm đường”, bạn sẽ không thể đi tiếp, mà cũng không thể quay về nhà. Cấm đường có nghĩa là bạn sẽ không thể tiếp tục đi con đường đó để đến nơi bạn muốn đến nữa. Đương nhiên, bạn sẽ phải tìm một con đường khác để đến nơi.

Hay quan sát cách làm của các nhà lãnh đạo quân sự. Khi thảo ra một kế hoạch nào đó, họ luôn đưa ra những phương án thay thế. Nếu một việc gì đó không lường trước được xảy ra, làm cho không thể thực hiện phương án A, họ sẽ chuyển sử dụng phương án B. rất hiếm khi một người từng đạt được những thành công đỉnh cao lại không chuẩn bị cho mình vài kế hoạch thay thế. Khi chúng ta chấp nhận đường đi vòng, chúng ta không phải thay đổi mục tiêu của mình. Chúng ta chỉ đi theo một con đường khác, thực hiện theo một cách khác mà thôi.

Có thể bạn thường nghe nhiều người khác nói những câu đại loại như: “Ôi, ước gì hồi năm trước tôi mua cổ phiếu XX thì có phải bây giờ tôi có một đồng tiền rồi không!”.

Thông thường mọi người ưa thích đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản hay các dạng tài sản khác. Nhưng sự đầu tư lớn nhất và đem lại nhiều lợi ích nhất lại chính là *đầu tư vào bản thân*: “mua” những thứ có thể tạo lên sức mạnh và khả năng tinh thần cho bạn.

Bất cứ một doanh nghiệp nào đang ăn nên làm ra cũng hiểu rằng, 5 năm sau doanh nghiệp đó sẽ lớn mạnh đến đâu không phụ thuộc vào những gì sẽ làm 5 năm tới, mà tùy thuộc vào những gì đầu tư từ năm nay, lợi nhuận chỉ được tạo ra từ một nguồn duy nhất: đầu tư.

Đối với chúng ta, để thu được “lợi nhuận” với mức cao hơn bình thường trong những năm tới, chúng ta phải đầu tư cho chính bản thân mình.

Dưới đây là hai gợi ý đầu tư hợp lý nhất, mang lại những phần thưởng lớn lao cho bạn trong tương lai:

1. Đầu tư cho việc học hành. Học hành một cách nghiêm túc là cách đầu tư hiệu quả nhất mà bạn có thể làm cho bản thân. Một số người thường đo trình độ học vấn bằng số năm học ở trường hay số văn bằng, chứng chỉ mà họ kiếm được. Nhưng cách tiếp cận thiên về số lượng này không thể giúp bạn trở thành một người thành công. Ralph J. Cordiner, chủ tịch tập đoàn General Electric, đã phát biểu quan điểm của những nhà quản trị doanh nghiệp hàng đầu về học vấn: “Hai trong số những vị chủ tịch sáng giá nhất của công ty chúng tôi, ông Wilson và ông Confin, chưa bao giờ có cơ hội đi học đại học. Có vài giám đốc hiện nay có bằng tiến sĩ, nhưng 20/41 người khác thậm chí còn chưa có tấm bằng cử nhân. Chúng tôi chỉ quan tâm đến năng lực, chứ không quan tâm đến số lượng văn bằng”. Một tấm bằng có thể giúp bạn xin được việc nhưng không sẽ đảm bảo bạn thăng tiến luôn tục. “Các doanh nghiệp chỉ quan tâm đến năng lực chứ không quan tâm đến bằng cấp”.

Với một số người, trình độ học vấn là số lượng kiến thức mà mỗi người cất giữ được trong đầu. Nhưng kiểu giáo dục nhồi-nhét- toàn-sự-kiện đó sẽ không giúp bạn thành công được đâu. Càng ngày chúng ta càng phụ thuộc càng nhiều hơn vào sách vở, tài liệu, và máy móc để lưu trữ thông tin. Vậy nếu chúng ta chỉ có thể làm những việc mà một chiếc máy thừa khả năng làm thay, chúng ta sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

Giáo dục theo chiều sâu, đáng để chúng ta đầu tư, đó là cách học giúp nâng cao, khai mở và phát triển trí tuệ của bạn. Sự giáo dục mà một người lĩnh hội sẽ được đánh giá bằng việc tư duy của anh ta phát triển đến đâu, hay nói ngắn gọn là suy nghĩ của anh ta tốt đến đâu.

Bất cứ điều gì giúp *nâng cao khả năng suy nghĩ* của chúng ta đều là giáo dục. Bạn có thể thu nhận kiến thức bằng nhiều cách. Nhưng cách phổ biến và quen thuộc với nhiều người là theo học tại các trường cao đẳng và đại học. Nếu bạn không thể theo học tại các trường đại học, sẽ có rất nhiều khóa học khác để bạn lựa chọn. Bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng, học viên tham gia khóa học này là những con người đầy triển vọng, thậm chí vài người trong số họ hiện đang nắm giữ những chức vụ cực kỳ quan trọng. Ở một lớp học buổi tối mà tôi tham gia gần đây, trong 20 người tham gia có một người làm chủ của chuỗi 12 cửa hàng bán lẻ, hai người khác làm nhà cung cấp thực phẩm có mạng lưới trên toàn nước Mỹ, bốn kỹ sư đã tốt nghiệp, một đại tá không quân và một vài người khác có địa vị xã hội khá quan trọng.

Ngày nay có nhiều người chọn cách tham gia các lớp học buổi tối, nhưng mục đích quan trọng nhất của họ không phải là tấm bằng, đối với họ đó chỉ là một mảnh giấy mà thôi. Họ đi học để nâng cao kiến thức và trí tuệ cách đầu tư tốt nhất để có một tương lai tốt đẹp hơn.

Nhưng đừng hiểu nhầm nhé. Đầu tư vào học hành thực là một món đầu tư có lời đầy. Bạn chỉ phải dành một buổi tối một tuần để đến trường. Hay thử so sánh chi phí của món đầu tư này với tổng thu nhập của bạn mà xem, bạn sẽ nhận ra: “Chỉ cần một món đầu tư nhỏ, bạn đã có được cả tương lai”.

2. Đầu tư vào những gì giúp bạn khởi tạo ý tưởng. Học hành sẽ giúp bạn định hình, mở rộng và rèn luyện trí óc để đáp ứng những tình huống mới và giải quyết khó khăn. Những gì giúp bạn khởi tạo ý tưởng cũng nhằm mục đích tương tự: cung cấp những tư liệu bổ ích để học tập, nghiên cứu.

Để có được nguồn cung cấp những ý tưởng chất lượng cao, ổn định, tại sao không làm thế này nhỉ: mỗi tháng cố gắng mua một cuốn sách thú vị và đặt mua dài hạn hai tờ báo hay tạp chí. Với một số tiền rất nhỏ, trong một khoảng thời gian ngắn nhất, bạn có thể tiếp cận với những suy nghĩ thú vị và hữu ích có sẵn khắp mọi nơi.

Trong một bữa ăn trưa nọ, tôi tình cờ nghe một anh chàng than thở: “Nhưng sách vở tốn nhiều tiền lắm. Tôi còn chẳng có tiền để mua *tuần báo phố wall*”. Nhưng bạn anh ta rõ ràng có suy nghĩ của những người thành công, đáp lại: “Ồ, còn tở thì không thể không mua sách”.

Một lần nữa, hay học tập từ những người thành công. Đầu tư cho bản thân bạn.

Hãy Hành Động!

Nào, bây giờ hãy áp dụng những nguyên tắc xây dựng thành công sau đây cho chính bạn nhé:

- Xác định rõ mục tiêu của bạn. Hay tưởng tượng hình ảnh của bạn mười năm nữa.
- Lập kế hoạch trong vòng 10 năm tới của bạn. Bạn không thể phó thác cuộc đời bạn cho sự may rủi. Hãy nghĩ lại những gì bạn muốn đạt được trong công việc, gia đình hay xã hội.
- Hãy để cho khao khát, đam mê dẫn đường cho bạn. Đặt mục tiêu cụ thể để có thêm năng lượng. Đặt mục tiêu để thực hiện. Đặt mục tiêu và khám phá sự thú vị thực sự của cuộc sống.

- Hay để mục tiêu của bạn là "phi công tự động" của bạn. Khi bạn có thể cho mục tiêu lái cuốn mình, bạn sẽ đưa ra những quyết định đúng đắn để đạt được mục tiêu.
- Thực hiện mục tiêu tuần tự từng bước một. Hãy xem mỗi nhiệm vụ bạn cần làm, dù có tầm thường đến đâu, đều là một bước tiến đến mục tiêu lớn.
- Hãy xây dựng mục tiêu cho từng giai đoạn và nỗ lực từng ngày một.
- Trong trường hợp cần thiết, hãy sẵn sàng đi đường vòng. Đường vòng chỉ đơn giản là một tuyến đường khác, chứ không có nghĩa là bạn từ bỏ mục tiêu.
- Đầu tư cho chính mình. Đầu tư cho việc học hành. Đầu tư cho những thứ giúp bạn khởi tạo ý tưởng.

Chương 13

Hãy suy nghĩ như một nhà lãnh đạo xuất sắc



Hãy nhắc nhở bản thân một lần nữa rằng không phải bạn bị kéo lên bởi những bậc thang thành công cao hơn, mà bạn được nâng lên vị trí đó bởi đồng nghiệp và nhân viên của bạn.

Để đạt được thành công đỉnh cao, bạn cần có sự ủng hộ và hợp tác của mọi người. Và để kêu gọi được sự ủng hộ và hợp tác đó, bạn phải có khả năng lãnh đạo. Khả năng lãnh đạo người khác và khả năng dẫn dắt mọi người cùng làm việc (mà nếu không được chỉ đạo thì họ sẽ không làm) luôn đi cùng với nhau.

Những nguyên tắc xây dựng thành công (được giải thích trong các chương trước) là những công cụ thực sự có giá trị giúp bạn phát triển, tăng cường năng lực lãnh đạo của mình. Chúng tôi muốn đưa ra bốn nguyên tắc lãnh đạo đặc biệt để giúp mọi người cùng làm việc trong kinh doanh, trong các câu lạc bộ cộng đồng, trong gia đình hay ở bất cứ nơi nào có con người.

Những thói quen, cử chỉ, thái độ của họ với công ty, với vấn đề đạo đức kinh doanh, và cách kiểm soát bản thân của mỗi người. Sau đó, thử so sánh với những đặc điểm đó ở người lãnh đạo, và bạn sẽ nhận ra điểm giống nhau bất ngờ.

Mỗi năm có hàng trăm công ty phát triển chậm chạp, hay có xu hướng xuống dốc đều phải được cải tổ lại. Bằng cách nào? Bằng cách thay rất nhiều giám đốc và quản lý cấp cao. Những công ty, trường đại học, nhà thờ, câu lạc bộ, đoàn thể và những dạng tổ chức khác được cải tổ thành công là từ trên xuống chứ không phải từ dưới lên. Hãy thay đổi suy nghĩ của những người đứng đầu, rồi bạn sẽ tự động suy nghĩ thay đổi suy nghĩ của cấp dưới.

Hãy nhớ kỹ điều này: Khi bạn đảm nhiệm cương vị lãnh đạo của một nhóm, những thành viên trong nhóm đó sẽ ngay lập tức chỉnh đốn bản thân theo những chuẩn mực của bạn. Có thể thấy rõ ngay điều này trong vài tuần đầu tiên. Mỗi quan tâm lớn nhất của họ là tập trung vào tìm hiểu bạn, kết nối bạn với cả nhóm và xem bạn mong đợi gì ở họ. Họ quan sát từng cử chỉ của bạn. Họ nghĩ, không biết bạn sẽ giao cho họ bao nhiêu việc? Bạn muốn công việc được hoàn thành như thế nào? Phải làm gì để bạn hài lòng? Bạn sẽ nói gì khi họ làm việc này việc kia?

Một khi họ đã biết chính xác mục tiêu, họ sẽ hành động phù hợp.

Hãy xem lại tấm gương mà bản thân bạn thể hiện trước mọi người. Hãy thử hỏi:

Thế giới sẽ trở nên thế nào nếu mọi người đều thật sự giống tôi?

Hãy thay chữ “thế giới” bằng chữ “công ty”:

Công ty này sẽ trở nên thế nào nếu mọi người đều thật sự giống tôi.

Bằng cách tương tự, hãy xem lại câu lạc bộ, cộng đồng trường học, nhà thờ... sẽ trở thành thế nào nếu tất cả mọi người đều cư xử giống bạn.

Hãy nghĩ, nói, hành động và sống như cách bạn muốn cấp dưới của mình suy nghĩ, nói, hành động và sống- và họ sẽ như vậy.

Một thời gian sau đó, nhân viên cấp dưới có xu hướng làm theo gương lãnh đạo của bạn. Cách đơn giản nhất để có được hiệu suất công việc cao là bạn xứng đáng và chắc chắn trở thành một “tấm gương tốt” cho cấp dưới.

Bạn có phải là người biết suy nghĩ tiến bộ? Sau đây là danh sách các tiêu chí bạn có thể đánh giá chính mình.

A. Tôi có suy nghĩ tiến bộ về công việc của mình hay không?

1. Tôi đánh giá về công việc của mình với thái độ “Chúng ta có thể thực hiện việc này tốt hơn bằng cách nào?” hay không?
2. Tôi có ca ngợi công ty của mình, nhưng nhân viên trong công ty và những sản phẩm mà công ty đang kinh doanh bất cứ khi nào có thể hay không?
3. Kết quả công việc hiện tại của tôi về cả chất lượng và số lượng có cao hơn 3 hay 6 tháng trước không?
4. Liệu tôi có phải là tấm gương tốt cho cấp dưới, đồng nghiệp và những người mà tôi làm việc cùng hay không?

B. Tôi có suy nghĩ tiến bộ về gia đình hay không?

1. Gia đình tôi hiện có vui vẻ, hạnh phúc hơn 3 hay 6 tháng trước đây hay không?
2. Hiện tôi có đang thực hiện kế hoạch nào để nâng cao mức sống của gia đình lên không?
3. Gia đình tôi có một loạt các hoạt động ngoài trời chứ?
4. Tôi có phải là tấm gương “Một người tiên bộ”, ủng hộ sự tiến bộ đối với lũ trẻ nhà tôi không?

C. Tôi có suy nghĩ tiến bộ về bản thân mình hay không?

1. Tôi có thể thành thật tin rằng tại thời điểm này tôi đánh giá cao hơn so với 3 hay 6 tháng trước hay không?
2. Tôi có tuân theo chương trình cải thiện hiệu năng cá nhân, để nâng cao giá trị bản thân so với những người khác không?
3. Tôi có đặt ra mục tiêu xa trong vòng 5 năm tới không?
4. Tôi có phải là người có tinh thần xây dựng trong bất nhóm hay tổ chức nào tôi tham gia không?

D. Tôi có suy nghĩ tiến bộ về cộng đồng hay không?

1. Trong sáu tháng qua, tôi có làm được bất cứ việc gì mà tôi thực sự cảm thấy đã cải thiện được cộng đồng của mình (Khu phố, nhà thờ, trường học...)?
2. Tôi có ủng hộ những dự án quan trọng của cộng đồng không, hay chỉ luôn phản đối, phê bình phàn nàn?
3. Tôi đã bao giờ là người đảm nhận việc tiến hành một cải tổ quan trọng trong cộng đồng của tôi chưa?
4. Tôi có nói tốt về những người hàng xóm và bạn bè sống xung quanh không?

Nguyên tắc lãnh đạo số 4:

***Hãy dành thời gian để tự suy nghĩ và
phát huy khả năng suy nghĩ sáng tạo
phổ thông của bạn***

Nghĩ đến giới lãnh đạo, chúng tôi thường nghĩ ngay đến những con người vô cùng bận rộn, và thực sự là họ rất bận rộn. Các nhà lãnh đạo luôn bị bủa vây bởi vô vàn công việc phải giải quyết. Nhưng có một điểm cần lưu ý là họ vẫn dành một khoảng thời gian đáng kể ngồi một mình chẳng làm gì cả, ngoài việc suy nghĩ.

Hãy xem xét cuộc sống của các lãnh tụ tôn giáo, bạn sẽ nhận thấy họ đều dành một khoảng thời gian đáng kể để sống trong suy niệm. Nhà tiên tri Moses thường ngồi lặng yên trên núi rất lâu. Chúa Jesus, Phật Thích Ca, Khổng Tử, Tiên tri Mohammed...- tất cả họ đều dành thời gian suy tư, rời xa những náo nhiệt phồn hoa của cuộc sống.

Sẽ rất thú vị nếu đặt ra câu hỏi: liệu Franklin D. Roosevelt có thể phát triển phong cách lãnh đạo độc đáo của mình nếu không có quãng thời gian dài một mình khi chữa bệnh bại liệt? Harry Truman cũng dành rất nhiều thời gian của mình lúc còn nhỏ lẫn lúc trưởng thành trong nông trại Missouri. Nelson Mandela gần như dành hẳn thời gian ngồi tù 27 năm của mình để suy ngẫm và viết lách trước khi được phóng thích trước khi nhận Nobel Hòa bình năm 1993, trở thành Tổng thống Nam Phi năm 1994.

Những trường đại học hàng đầu yêu cầu các giáo sư chỉ được lên lớp nhiều nhất là 5 giờ một tuần, để họ có thời gian suy nghĩ.

Rất nhiều giám đốc kinh doanh thành công bị bao vây bởi trợ lý, thư ký, các cú điện thoại, các bản báo cáo. Nhưng hãy quan sát họ trong suốt 168 tiếng một tuần và 720 giờ một tháng, bạn sẽ thấy họ luôn dành một khoảng thời gian đáng kể để ngồi một mình suy nghĩ, không bị gián đoạn bởi ai hay bất cứ việc gì.

Điểm mấu chốt chính là: một người thành công, dù trong bất cứ lĩnh vực nào, đều dành thời gian để tự đối thoại với bản thân mình. Các nhà lãnh đạo thường sử dụng khoảng thời gian này để ghi nhớ và nối kết tất cả các mảng của một vấn đề lại với nhau, tìm ra cách giải quyết, vạch kế hoạch và ở giai đoạn nào đó, phát huy khả năng suy nghĩ sáng tạo tuyệt vời của họ.

Một số người không thể phát huy hết khả năng lãnh đạo tài tình và sáng tạo của mình chỉ vì họ hồi ý kiến cầu tất cả mọi người, nhưng lại quên “hỏi” chính mình. Bạn biết đấy. Họ là những người cố hết sức để không phải ở một mình. Họ hành động một cách thái quá là tìm mọi cách để luôn được mọi người vây quanh. Họ không chịu nổi cảnh ngồi một mình trong văn phòng, vì thế họ đi vãn vơ để được gặp gỡ và trò chuyện với những người khác. Rất hiếm khi họ ở một mình vào buổi tối. Trừ những lúc ngủ, họ cảm thấy thực sự cần phải nói chuyện với ai đó. Họ dường như lúc nào cũng thêm nói chuyện với tất cả mọi người.

Khi những người này rơi vào tình huống buộc phải ở một mình, họ sẽ tìm cách trốn chạy khỏi sự cô đơn trong tâm hồn. Trong những tình huống như vậy, họ thường xem tivi, đọc báo nghe đài, gọi điện thoại... Họ sợ phải lấp đầy tâm trí họ bằng những suy nghĩ của chính mình.

Khi thời gian qua đi, những người Tôi-không-thể-chịu-nổi-việc-phải-ở-nhà-một-mình càng ngày càng trở nên hời hợt. Họ có rất nhiều hành động thiếu thận trọng. Họ không thể phát huy vào khả năng, mục đích của mình. Thật đáng buồn là những người này hoàn toàn không biết đến sức mạnh thần kỳ vẫn đang nằm đâu đó chưa được sử dụng trong họ.

Đừng trở thành một người Tôi-không-thể-chịu-nổi-việc-phải-ở-một-mình. Các nhà lãnh tụ thành công thường tìm ra và sử dụng sức mạnh siêu phàm của mình thông qua những khoảng thời gian đối thoại với bản thân, trong im lặng. Bạn cũng có thể như vậy.

Hãy cùng xem bằng cách nào nhé.

Trong chương trình phát triển bản thân, tôi đã yêu cầu 13 học viên dành ra mỗi ngày một giờ ngồi một mình trong phòng, trong hai tuần liên tiếp. Các học viên được yêu cầu rời xa khỏi tất cả cảm dỗ bên ngoài và suy nghĩ một cách tích cực về bất cứ cái gì trong tâm trí họ.

Sau hai tuần, tất cả các học viên, không có một ngoại lệ nào, đều nhận xét đó là một trải nghiệm vô cùng thú vị, thực tế và đáng giá. Một học viên kể rằng, trước khi bắt đầu việc ngồi suy nghĩ một mình này, anh sắp rơi vào mâu thuẫn gay gắt với một vị quản lý khác trong công ty. Nhưng thông qua việc suy nghĩ kỹ càng, đầy đủ, anh đã tìm ra nguyên do của vấn đề và cách thức để giải quyết vấn đề hợp lý, êm đẹp. Những học viên khác cũng cho biết họ đã giải quyết được nhiều vấn đề liên quan đến các khía cạnh khác nhau như thay đổi công việc, những khó khăn trong hôn nhân, mua một ngôi nhà mới, lựa chọn một trường đại học cho con cái.

Mỗi học viên đều vui mừng vì họ đã hiểu về bản thân – điểm mạnh và điểm yếu – nhiều hơn bao giờ hết.

Đồng thời, các học viên cũng khám phá ra những điều vô cùng quan trọng. Họ nhận ra rằng những quyết định hay cân nhắc được đưa ra trong lúc ngồi một mình suy nghĩ thường chính xác đến 100% theo một cách bí ẩn nào đó. Các học viên nhận ra rằng khi sương mù qua đi, những lựa chọn đúng đắn dần trở nên vô cùng rõ ràng.

Việc ngồi một mình suy nghĩ sẽ mang lại những kết quả đáng kinh ngạc.

Gần đây, một người bạn của tôi đã thay đổi hoàn toàn quan điểm của cô ấy trước một vấn đề vô cùng hóc búa. Tôi tự hỏi không hiểu vì sao cô ấy lại phải suy nghĩ nhiều đến như thế, vì vấn đề kia cũng vô cùng đơn giản. Cô ấy đã trả lời tôi thế này : “À, tôi vẫn chưa rõ chúng tôi nên làm gì. Vì thế, sáng nay tôi thức dậy lúc 3 giờ rưỡi, pha cho mình một tách cà phê ngồi trên ghế sofa và suy nghĩ đến tận 7 giờ. Bây giờ tôi mới nhận vấn đề vô cùng rõ ràng hơn rất nhiều. Việc duy nhất tôi cần bây giờ chính là thay đổi suy nghĩ của mình”.

Và suy nghĩ mới của cô ấy là hoàn toàn đúng đắn.

Hãy quyết định ngay bây giờ, dành một ít thời gian ít nhất là 30 phút mỗi ngày để ngồi một mình và một mình mà thôi.

Một mình vào sáng sớm, không bị ai khác quấy rầy, có thể là tốt nhất cho bạn . Hoặc nếu không, tối muộn cũng có thể là quãng thời gian tốt. Điều quan trọng là chọn thời điểm mà óc bạn hoàn toàn tỉnh táo và chắc chắn không bị ảnh hưởng bởi bất cứ thứ gì bên ngoài.

Bạn có thể đối thoại với bản thân, cân nhắc về hai loại suy nghĩ: đã được định hướng hoặc không định hướng. Để tiến hành việc suy nghĩ đã sẵn định hướng, hãy xem xét vấn đề lớn lao mà bạn đang phải đối mặt. Khi ngồi một mình tâm trí bạn có thể nhìn nhận vấn đề một cách khách quan hơn và mang lại cho bạn câu trả lời hoàn hảo.

Để tiến hành việc suy nghĩ không định hướng, hãy để cho tâm trí của bạn tự chọn xem nó muốn nghĩ đến việc gì. Trong những giây phút một mình thế này, tiềm thức sẽ tự động xuất hiện trong “ngân hàng trí nhớ”, và bổ sung suy nghĩ cho tâm trí của bạn. Suy nghĩ không định hướng rất hiệu quả trong việc tự đánh giá bản thân. Nó giúp bạn tiếp xúc với những vấn đề rất cơ bản như “Làm thế nào để tôi làm việc tốt hơn? Tôi nên làm gì tiếp theo?”.

Hãy nhớ, nhiệm vụ chính của một lãnh đạo là suy nghĩ. Sự chuẩn bị tốt nhất cho vị lãnh đạo chính là suy nghĩ. Hãy dành một chút thời gian ngồi một mình mỗi ngày và hướng mình đến thành công.

TÓM TẮT

*Để trở thành một người lãnh đạo tốt hơn,
hãy áp dụng bốn nguyên tắc sau đây:*

1. Hãy trao đổi suy nghĩ, quan điểm với người bạn muốn gây ảnh hưởng. Sẽ dễ dàng hơn rất nhiều để khiến làm theo điều bạn muốn, nếu bạn nhìn nhận mọi thứ dưới con mắt của họ. Hãy tự hỏi bản thân trước khi tiến hành bất cứ việc gì : “Tôi sẽ nghĩ việc này như thế nào nếu tôi là người đó?”.
2. Áp dụng nguyên tắc “rộng lượng” khi đối xử với mọi người. Hãy hỏi: “Đâu là cách rộng lượng nhất để xử lý việc này?”. Trong bất cứ việc gì bạn làm, hãy luôn thể hiện rằng bạn coi trọng con người trên hết. Hãy đối xử với mọi người theo cách bạn muốn người khác đối xử. Bạn sẽ được đền đáp xứng đáng.
3. Hãy nghĩ tới việc tiến bộ, tin tưởng và sự tiến bộ và hướng đến tiến bộ. Hãy nghĩ đến sự cải thiện, theo những tiêu chuẩn cao trong bất cứ việc gì bạn làm. Hãy tiến hành cuộc cách mạng bản thân sau đây: “dù trong gia đình, trong công việc hay trong xã hội, tôi luôn ủng hộ sự tiến bộ”.
4. Hãy dành thời gian hỏi ý kiến của chính mình và phát huy khả năng suy nghĩ cao độ của bạn. Việc ngồi một mình suy nghĩ sẽ mang lại một kết quả xứng đáng. Hãy sử dụng phương pháp này để tìm ra những cách giải quyết cho các vấn đề cá nhân hay liên quan đến công việc. Vì vậy, hãy dành thời gian một mình mỗi ngày, chỉ để suy nghĩ. Hãy dùng một thủ pháp trong cách suy nghĩ mà những nhà lãnh đạo vĩ đại đều sử dụng: Tự hỏi chính mình.

ỨNG DỤNG SỰ KỶ DIỆU CỦA SUY NGHĨ LỚN VÀO NHỮNG TÌNH HUỐNG QUAN TRỌNG NHẤT TRONG CUỘC ĐỜI BẠN

Dám nghĩ lớn chắc chắn sẽ mang đến những điều kỳ diệu. Nhưng bạn sẽ rất dễ lãng quên điều đó. Khi gặp khó khăn, nếu tầm suy nghĩ của bạn bị bó hẹp, bạn sẽ dễ thất bại hơn.

Dưới đây, là một số hướng dẫn cơ bản giúp bạn vẫn có thể suy nghĩ lớn khi bạn lệch đường.

Có thể bạn sẽ cần ghi lại những hướng dẫn này trên tám thẻ nhỏ để có thể rút ra ham khảo bất cứ lúc nào bạn muốn.

A. Khi những người nhỏ nhen cố hạ bệ bạn, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Trong cuộc đời này luôn có những người muốn bạn thất bại, muốn bạn gặp những điều rủi ro hay bị khiển trách. Nhưng họ sẽ không làm bạn bị tổn thương nếu bạn luôn ghi nhớ ba điều sau:

1. Bạn sẽ chiến thắng khi bạn không thềm chống lại những điều nhỏ nhen đó. Chiến đấu với họ chỉ khiến bạn cũng trở nên nhỏ nhen, tầm thường như họ mà thôi. Hãy luôn thật vững vàng.
2. Hãy luôn sẵn sàng trước những người lời xỏ xiên, công kích. Hãy luôn thật vững vàng.
3. Hãy luôn nhắc nhở bản thân rằng những kẻ hay xỏ xiên công kích thực chất là những kẻ rất tầm thường. Hãy rộng lượng và thông cảm với họ.

B. Khi cảm giác “Tôi-không-đạt-những-điều-cần-có” xâm chiếm bạn, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Hãy ghi nhớ điều này: nếu bạn nghĩ rằng bạn yếu đuối, bạn sẽ yếu đuối. Nếu bạn nghĩ bạn không xứng đáng, bạn sẽ không xứng đáng. Nếu bạn nghĩ rằng bạn tầm thường, bạn sẽ là người tầm thường.

Hãy xóa bỏ ý định hạ thấp bản thân, bằng những “công cụ” dưới đây:

1. Hãy xem mình quan trọng. Điều đó giúp bạn suy nghĩ lớn lao hơn. Về bên ngoài của bạn như thế nào ảnh hưởng rất lớn đến những gì bạn cảm thấy bên trong.
2. Hãy hiểu rõ và tập trung vào những điểm mạnh của bạn. Hãy xây dựng kế hoạch tự quảng-bá-bản-thân và sử dụng nó. Hãy tự xốc lại bản thân.

3. Hãy nhìn người khác ở góc độ thích hợp, đúng đắn. Họ cũng chỉ là những con người, vậy tại sao bạn lại phải e sợ họ.

C. Khi không thể tránh được cuộc tranh cãi hoặc đấu khẩu, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Hạn chế những cuộc cãi nhau hoặc đấu khẩu bằng cách:

1. Hãy tự hỏi bản thân: “Thật sự điều này có quan trọng tới mức phải cãi nhau không?”.
2. Hãy tự nhắc nhở: bạn sẽ đạt được gì từ một cuộc tranh cãi, nhưng chắc chắn bạn sẽ mất một điều lớn từ đó.

Hãy Suy Nghĩ Lớn để thấy rằng những cuộc cãi vã, những mối thù hận hay những tranh chấp vặt vãnh không bao giờ mang đến thành công cho bạn.

D. Khi cảm thấy thất bại, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Bạn không thể đạt được những thành công nếu không trải qua gian khổ và thất bại. Nhưng bạn hoàn toàn có thể sống hết phần đời còn lại mà không gặp bất cứ thất bại nào. Đây là cách mà những-người-suy-nghĩ-lớn ứng xử khi gặp thất bại:

1. Xem thất bại như một bài học. Hãy rút ra bài học từ đó. Nghiên cứu, sử dụng bài học để giúp bạn hướng về phía trước. Hãy rút ra 1 điều gì đó từ mỗi thất bại
2. Kết hợp tính kiên trì và sự trải nghiệm. Dừng lại và bắt đầu lại từ đầu, với một mục tiêu mới.

Hãy Suy Nghĩ Đủ Lớn để thấy rằng thất bại chỉ là một trạng thái tinh thần mà thôi, không hơn không kém.

E. Khi tình yêu không còn lãng mạn như trước nữa, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Những suy nghĩ tiêu cực, nhỏ nhen kiểu như: “Cô-ấy (Anh-ấy) không-công-bằng-với-tôi-vì-thế-tôi-sẽ-trả-đũa” sẽ giết chết sự lãng mạn và hủy hoại tình yêu. Khi mọi việc không được như ý:

1. Hãy tập trung vào những phẩm chất tốt nhất ở người bạn yêu. Hãy đặt những điều bạn chưa hài lòng về người ấy xuống hàng thứ hai.
2. Làm một điều gì đó thật đặc biệt cho người yêu hay người bạn đời của bạn-và hãy thường xuyên thực hiện điều đó.

Hãy Suy Nghĩ Đủ Lớn để tìm ra bí mật của cuộc sống vợ chồng hạnh phúc.

F. Khi bạn cảm thấy sự thăng tiến trong công việc đang giảm sút, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Dù bạn làm gì, nghề nghiệp của bạn là gì thì vị trí cao hơn, thu nhập cao hơn sẽ chỉ có thể đạt được từ một điều: tăng chất lượng và số lượng công việc của bạn.

Hãy nghĩ: “mình có thể làm tốt hơn”. Những thứ tốt nhất không phải không đạt được. Bao giờ bạn cũng có thể làm mọi việc tốt hơn. *Chẳng có gì trên thế giới này tốt sẵn cho bạn.* khi bạn tin rằng “Mình có thể làm mọi việc tốt hơn”, phương pháp thực hiện sẽ xuất hiện sau đó. Suy nghĩ “Mình có thể làm tốt hơn” sẽ khởi động sức mạnh sáng tạo của bạn.

Hãy Suy Nghĩ Lớn để thấy rằng nếu bạn biết phục vụ trước, tiền bạc sẽ tự động đến sau.

Như lời của triết gia Publilius syrus.

Người khôn ngoan là chủ nhân của trí tuệ;

Còn kẻ ngu dốt mãi mãi là nô lệ của nó.

Mục Lục

Lời giới thiệu

Trang

Chương 1

THÀNH CÔNG BẮT NGUỒN TỪ NIỀM TIN Ở BẢN THÂN 5

Chương 2

CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA” – MẦM MÓNG CỦA THẤT BẠI 14

Chương 3

XÂY DỰNG SỰ TỰ TIN VÀ XÓA BỎ SỰ SỢ HÃI 27

Chương 4

SUY NGHĨ ĐỘT PHÁ 39

Chương 5

SUY NGHĨ VÀ MƠ ƯỚC SÁNG TẠO 52

Chương 6

BẠN NGHĨ BẠN LÀ NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO BẠN SẼ LÀ NGƯỜI NHƯ THẾ ĐÓ 66

Chương 7

KIỂM SOÁT MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH: PHẢN ỨNG TRỞ THÀNH NGƯỜI GIỎI NHẤT 76

Chương 8

THÁU ĐỘ ĐÚNG ĐẮN – ĐỒNG MINH GIÚP BẠN ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG 87

Chương 9

SUY NGHĨ ĐÚNG ĐẮN VỀ NGƯỜI KHÁC 100

Chương 10

THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG 110

Chương 11

CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG 124

Chương 12

HÃY ĐẶT RA MỤC TIÊU, ĐỂ GIÚP BẠN TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC 133

Chương 13

HÃY SUY NGHĨ NHƯ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO XUẤT SẮC

146