



8 TỔ CHẤT TRÍ TUỆ

QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI
NGƯỜI ĐÀN ÔNG

PHAN QUỐC BẢO [BIÊN SOẠN]



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

8 tố chất trí tuệ quyết định cuộc đời người đàn ông

Phạm Quốc Bảo

Chia sẻ ebook: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>

Table of Contents

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

CHƯƠNG 1 KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU Ở ĐÀN ÔNG

1. BIẾT CÁCH ĐIỀU CHỈNH SỨC ÉP TÂM LÝ

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

2. SỬA CHỮA THÓI GHEN ĂN TỨC Ở

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐỪNG BAO GIỜ NÓI ĐẾN THẤT BẠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. VƯỢT QUA MỌI THỬ THÁCH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. CHIU ĐỰNG LÀ MIẾNG VỎ CƠ BẢN CỦA ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐỪNG HẠN CHẾ THAM VỌNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. NIỀM TIN KHIẾN CHO ĐÀN ÔNG CÀNG THÊM MẠNH MẼ CỨNG RẮN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. ĐẠI TRƯỞNG PHU DÁM ĐỨNG RA GÁNH VÁC VIỆC LỚN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. UNG DỤNG ĐIỀM TĨNH MỚI LÀ PHONG ĐỘ ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

10. BIẾN ẬN HẬN THÀNH BÀI HỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. CHUYỂN HOÁ BUỒN BỰC THÀNH NIỀM VUI

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

12. ỨNG XỬ VỚI MỌI THỨ TRÊN ĐỜI BẰNG NỤ CƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

13. THEO ĐUỔI LỐI SỐNG LẠC QUAN TÍCH CỰC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. KHI TRANH LUẬN VẬN DỤNG PHƯƠNG CHÂM LÙI ĐỂ TIẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

15. CHẤP NHẬN THỬ THÁCH VỚI TINH THẦN KIÊN CƯỜNG BẤT KHUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 2 CHỊU KHÓ HỌC HỎI NĂNG LỰC THỨ HAI QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. HÃY TRỞ THÀNH ĐÀN ÔNG TÀI GIỎI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. CHUẨN BỊ HÀNH TRANG VÀO ĐỜI BẰNG HỌC TẬP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. HỌC TẬP ĐỂ THAY ĐỔI SỐ PHẬN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. PHẢI TỰ TRANG BỊ CHO MÌNH MỘT LOẠI VŨ KHÍ ĐỘC ĐÁO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. TRỞ THÀNH CON CƯƠNG CỦA THỜI ĐẠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. TRI THỨC NÂNG CAO KHÍ CHẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. MƯỢN HỌC PHÍ CỦA NGƯỜI ĐỂ HỌC CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. LUÔN VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. BỐN CUỐN SÁCH ĐÀN ÔNG CẦN ĐỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. ĐÀO MỘT GIẾNG SÂU CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. ÔNG TRỜI KHÔNG PHỤ KẼ CÓ CÔNG, CẦN CÙ BÙ DỐT NÁT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. MUỐN LÀM NÊN SỰ NGHIỆP LỚN PHẢI CHUYÊN TÂM HỌC TẬP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. DÁM NGHI NGỜ MỌI THỨ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. HẼ CÒN SỐNG LÀ CÒN PHẢI HỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 3 PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. PHÁ VỢ KHUÔN SÁO TƯ DUY CŨ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. SÁNG TẠO ĐỔI MỚI LÀ NGUỒN ĐỘNG LỰC CHẮP CÁNH CHO ĐÀN ÔNG BAY CAO TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. MỘT NỬA SỐ 8 BẰNG 0

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. ĐÀN ÔNG CẦN TẠO RA NÉT KHÁC BIỆT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. BIẾN SÁNG TẠO THÀNH NẾP SỐNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐÁNG GIÁ NHẤT LÀ ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. RÈN LUYỆN PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY SÁNG TẠO ĐỔI MỚI

1- Rèn luyện tư duy sáng tạo

2- Nâng cao tố chất tư duy sáng tạo

3- Cải thiện môi trường sáng tạo

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. TÌM CẢM HỨNG SÁNG TẠO NGAY TỪ NHỮNG CHI TIẾT NHỎ NHẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. BẠN CŨNG LÀ NGƯỜI SÁNG TẠO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. CHỚ CÓ CHƠI BÀI THEO ĐÚNG BÀI BẢN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. TIẾN THỦ LÀ PHÉP MÀU GIÚP TA TRÒ TỪ ĐỈNH CAO NÀY LÊN ĐỈNH CAO KHÁC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 4 TỰ TIẾP THỊ CHO MÌNH - NĂNG LỰC THỨ TƯ TRONG ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG

1. ĐỜI NGƯỜI CẦN QUẢNG CÁO TIẾP THỊ MỌI LÚC MỌI NƠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. TỰ NÂNG CAO HÌNH TƯỢNG CỦA MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐÀN ÔNG PHẢI TỎ RA PHONG ĐỘ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. MUỐN TIẾP THỊ BẢN THÂN, BẠN CẦN CÓ VỐN ĐỂ TẠO SỨC CUỐN HÚT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. PHÔ DIỄN SỨC HẤP DẪN CỦA BẠN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. CẦN CÓ DŨNG KHÍ THÁCH THỨC TẤT CẢ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. PHẢI CẢI THIỆN HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN, THÌ MỚI TIẾP THỊ HIỆU QUẢ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. MUỐN TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH, CẦN BIẾT ĂN NÓI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. MƯỜI LOẠI NHÂN CÁCH CẦN THIẾT ĐỐI VỚI ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. HÃY LÀ NGƯỜI ĐÀN ÔNG QUYẾT ĐOÁN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. CHÂN THÀNH LÀ PHÉP MÀU DUY NHẤT GIÚP TA TIẾP THỊ THÀNH CÔNG CON NGƯỜI MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. KHOE MẸ BỐC ĐỒNG MỘT TÝ CŨNG KHÔNG SAO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. TỰ TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH LÀ CÔNG VIỆC CẢ ĐỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 5 GIỎI GIAO TIẾP NĂNG LỰC THỨ NĂM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. KHÔNG AI CÓ KHẢ NĂNG TỒN TẠI ĐƠN LẺ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. SÁU NGUYÊN TẮC CẦN TUÂN THỦ TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐÔNG BẠN BÈ, ĐƯỜNG DỄ ĐI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. BIẾT CÁCH GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI LÒNG MÌNH KHÔNG QUÝ MẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. KHÔNG DÂY VỚI KẺ TIỂU NHÂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐẾN VÙNG NÀO HÁT DÂN CA VÙNG ĐÓ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. NÓI "KHÔNG" MỘT CÁCH NHE NHÀNG UYỂN CHUYỂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. LUÔN LUÔN ĐÀNG HOÀNG CHỮNG CHẠC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. DÍ DỎM HÀI HƯỚC KHIẾN NGƯỜI KHÁC CÓ CẢM TÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. BÍ QUYẾT KHIẾN NGƯỜI MỚI QUEN MÀ CẢM THẤY THÂN THIẾT NHƯ BẠN THÂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. PHÉP MÀU NHIỆM TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. BỐN NĂNG LỰC XÃ GIAO LỚN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG KIỆT XUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. TRÂN TRỌNG CẦN THẬN KHI GIAO TIẾP ĐỐI XỬ VỚI BẤT KỲ AI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. QUAN HỆ VỚI NGƯỜI BẮT ĐẦU TỪ DÂNG HIẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

15. KHOAN DUNG LÀ CHẤT BÔI TRƠN CHO QUAN HỆ GIAO TIẾP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 6 NĂM BẮT CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. BIẾT NĂM BẮT CƠ HỘI MỚI TẠO DỰNG ĐƯỢC SỰ NGHIỆP HUY HOÀNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. CƠ MAY CHỈ GỖ CỬA NHÀ AI CHUẨN BỊ CHÀO ĐÓN SẴN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. CƠ HỘI NẰM TRONG TAY NGƯỜI CÓ KIẾN THỨC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. CƠ MAY ẨN HIỆN TRONG KHOẢNH KHẮC LINH CẢM

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. ĐẦU ÓC QUAN SÁT LÀ ĐIỀU KIỆN QUAN TRỌNG ĐỂ NĂM BẮT CƠ HỘI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐỪNG ĐỂ TUỘT MẤT BẤT KỲ CƠ HỘI NÀO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. QUYẾT ĐOÁN KHI THỜI CƠ XUẤT HIỆN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. TÌM CƠ HỘI THÀNH CÔNG TRONG TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. NĂM LẤY CÁC CƠ HỘI TÌNH CỜ ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. CHỖ KHOANH TAY NGỒI ĐỢI THỜI CƠ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. TỰ TẠO RA CƠ HỘI CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN HÒA NHẬP THỜI CUỘC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 7 HÀNH ĐỘNG NĂNG LỰC THỨ BẢY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. SỚM XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU, CÀNG SỚM THÀNH CÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. MƯỜI LẦN SUY NGHĨ KHÔNG BẰNG MỘT LẦN HÀNH ĐỘNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. HÀNH ĐỘNG, HÀNH ĐỘNG NỮA, HÀNH ĐỘNG MÃI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. HÀNH ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC DỪNG LẠI NỬA CHỪNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. NGHĨ TRƯỚC KHÔNG BẰNG LÀM TRƯỚC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. HÀNH ĐỘNG DƯỚI SỰ CHỈ DẪN CỦA TRÍ TUỆ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. KHÔNG CÓ ĐIỀU GÌ KHÔNG THỂ XẢY RA

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. CHỈ CẦN VƯỢT LÊN NỬA BƯỚC Ở VẠCH XUẤT PHÁT, THÌ CUỐI CHẶNG ĐƯỜNG ĐỜI SẼ BỎ XA ĐỐI THỦ MỘT KHOẢNG CÁCH RẤT XA

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. LÀM TỐT MỖI MỘT CÔNG VIỆC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. LÀM VIỆC PHẢI ĐÚNG TRÌNH TỰ BÀI BẢN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. CHUYÊN TÂM CHĂM LO CÔNG VIỆC, CHỜ QUA LOA ĐẠI KHÁI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. BIẾT CÁCH LỰA CHỌN, BIẾT CÁCH DỨT BỎ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 8 TÀI TỔ CHỨC LÃNH ĐẠO NĂNG LỰC THỨ TÁM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO LÀ GÌ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. BỒI DƯỠNG KHÍ CHẤT LÃNH TỤ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. NĂM THỦ THUẬT DÙNG NGƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. TỔ CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG XUẤT CHÚNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. 11 YẾU LĨNH CẦN CHO MỘT CẤP TRÊN TỐT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. BẢY BƯỚC CẮT CỬ CÔNG TÁC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. RA MỘT BÀI QUYỀN QUẢN LÝ ĐẸP MẮT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT ĐỀU LÀ NHÀ QUẢN LÝ KIẾT XUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. KHÔNG CÓ AI TRỜI SINH RA ĐỂ LÀM LÃNH TỤ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. QUẢN LÝ THÀNH CÔNG CHÍNH LÀ BIẾT KHÍCH LỆ MỌI NGƯỜI

12. BỒI DƯỠNG CẤP DƯỚI, MỘT VỐN BỐN LỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. SỬ DỤNG NHÂN TÀI ĐÚNG CÁCH LÀ NHÂN TỐ QUYẾT ĐỊNH TRONG KHÂU QUẢN LÝ

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

CHƯƠNG 1 KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU Ở ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 2 CHIU KHÓ HỌC HỎI NĂNG LỰC THỨ HAI QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 3 PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 4 TỰ TIẾP THỊ CHO MÌNH - NĂNG LỰC THỨ TƯ TRONG ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 5 GIỎI GIAO TIẾP NĂNG LỰC THỨ NĂM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 6 NẮM BẮT CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 7 HÀNH ĐỘNG NĂNG LỰC THỨ BẢY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 8 TÀI TỔ CHỨC LÃNH ĐẠO NĂNG LỰC THỨ TÁM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

LỜI NÓI ĐẦU

Sức cuốn hút thật sự của một người đàn ông, không phải xuất phát từ diện mạo vóc dáng, không nhờ vào ăn diện thời trang, mà dựa vào sự nghiệp lẫy lừng do họ lập nên. Những người đàn ông dựng nên cơ đồ sự nghiệp, thì tên tuổi của họ vang lừng bốn cõi, tạo ra tầm ảnh hưởng to lớn tại khu vực hoạt động, đàn ông như vậy mới xứng đáng là tu mi nam tử đầu đội trời, chân đạp đất, trở thành thần tượng được quảng đại quần chúng mến mộ sùng kính.

Theo dòng lịch sử dài lâu, trong cõi đất trời vũ trụ bao la, cuộc đời của từng con người thật quá ngắn ngủi và bé nhỏ, thế nhưng trong thời gian ví như khoảnh khắc đó những người đàn ông mang hoài bão lớn lao vẫn tạo dựng được cuộc sống huy hoàng chói lọi, có những người tạo dựng thời thế, có những người xoay chuyển thời thế, trở thành thần tượng chiêm ngưỡng của thiên hạ, tên tuổi và sự nghiệp của họ lưu truyền mãi với thời gian, sống mãi trong lòng nhân loại. Ngược lại, rất nhiều người đàn ông đành cam chịu một cuộc sống âm thầm tẻ nhạt, tầm thường không để lại chút công tích gì cho đời.

Vì sao có người trở thành nhân vật vĩ đại, có người bình dị tầm thường, đáp án chính là, người thành đạt có những năng lực mà người bình thường không hề có, và họ biết cách khai thác phát huy những tiềm năng vốn có của mình.

Xã hội loài người đã bước sang thế kỷ 21, thời đại kinh tế tri thức đã đến, năng lực đã thực sự trở thành một nguồn tài nguyên của cải, là vốn liếng để kinh doanh làm giàu, mà cái giá của nó không dễ gì đo đếm, người có năng lực sẽ sáng tạo ra rất nhiều cơ hội để phát triển.

Năng lực có thể quyết định số phận một con người, khá nhiều đàn ông tự biện hộ cho thất bại của mình là do thiếu năng lực. Thực ra thì, năng lực của từng người không chỉ là yếu tố bẩm sinh, mà chủ yếu là do ba yếu tố lớn, đó là quan sát, học hỏi, rèn luyện và hành động trong thực tiễn, như vậy ta thấy quá trình học tập, rèn luyện đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với thành bại của đời người.

Trên cơ sở xem xét tình hình thực tế thường trải qua trên bước đường lập nghiệp của đàn ông, chúng tôi đã tiến hành khái quát tổng kết thành 8 tố chất trí tuệ quyết định cuộc đời người đàn ông. Đó là: Năng lực kiểm soát tâm trạng: biết cách làm chủ tình cảm, duy trì sức mạnh tinh thần tích cực. Năng lực học hỏi: khả năng biến tri thức thành hành trang vào đời. Năng lực khai thác phát huy tính sáng tạo: kiên quyết không làm kẻ học đòi. Năng lực tiếp thị: lập nên công danh sự nghiệp để trở thành nhân vật nổi tiếng khắp nơi. Năng lực giao tiếp: xây dựng mạng lưới quan hệ. Năng lực nắm bắt cơ hội: nhờ cơ hội giúp mình thành đạt, tạo dựng cuộc sống huy hoàng. Năng lực lãnh đạo: trở thành nhà lãnh đạo kiệt xuất.

Những năng lực được trình bày một cách hệ thống trong cuốn sách này đều rất thiết thực bổ ích, hoàn toàn không phải là lý thuyết suông đao to búa lớn, với nhiều dẫn chứng cụ thể quen thuộc trong đời thường, tin chắc rằng cuốn sách này sẽ giúp bạn đọc nhận thức, lý giải và nâng cao năng lực bản thân, nhằm hỗ trợ bạn xây dựng cuộc đời và sự nghiệp rạch ròi, trở thành thần tượng cho mọi người noi theo.

Tác giả

CHƯƠNG 1

KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU Ở ĐÀN ÔNG

Trong quá trình theo đuổi sự nghiệp của người đàn ông, có rất nhiều yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của con người, nhưng ít nhất cũng có một yếu tố có thể kiểm soát được, yếu tố này sẽ gây ra ảnh hưởng rất lớn cho đường đời và sự nghiệp của mọi người - Đó chính là tâm trạng. Những người đàn ông phải cam chịu thất bại chính vì không làm chủ được tâm trạng bản thân, họ để cho tâm lý tự ti, tiêu cực lung lạc tâm hồn. Nếu người đàn ông biết làm chủ tâm trạng của mình, thì sẽ luôn luôn giữ được trạng thái tự tin, lạc quan và tích cực, giúp mình chiến thắng mọi trở lực, vấp vấp để đi đến thắng lợi cuối cùng.

1. BIẾT CÁCH ĐIỀU CHỈNH SỨC ÉP TÂM LÝ

Cuộc đời chẳng mấy khi thuận buồm xuôi gió, chỉ có các nhân vật hoàng tử và công chúa trong chuyện cổ tích mới được hưởng hạnh phúc trọn vẹn mỹ mãn. Còn cuộc sống đời thường của chúng ta đầy gian nan thử thách, có niềm vui và cũng có khổ đau, tuy nhiên cho dù đời người đàn ông phải nếm trải bao nhiêu khổ nạn, thì vẫn phải tiếp tục tiến lên, chấp nhận đối mặt với mọi cam go thử thách, để thích nghi với hoàn cảnh, biết điều chỉnh tâm trạng là đòi hỏi cần thiết đối với mỗi người đàn ông.

Trong đời sống, nếu chịu sức ép tâm lý quá nặng nề và thường xuyên, thì sẽ sinh ra bệnh tật, thậm chí là đột quỵ. Các nhà tâm lý học và y học đã sưu tập được rất nhiều dẫn chứng về vấn đề này.

Trong tất cả các dạng sức ép, thì sức ép tâm lý có khả năng sát thương mạnh nhất.

Đối với từng cá thể, sức ép là hiện tượng không thể hoàn toàn tránh khỏi, nhưng thái độ và tình cảm ứng xử trước sức ép thì có thể thay đổi, điều chỉnh.

Dưới đây xin giới thiệu hai phương pháp giải tỏa sức ép:

Phương pháp rèn luyện thứ nhất.

(1) Khi bạn cảm nhận bị sức ép tâm lý, hãy hẹn vài người bạn chí cốt đi chơi thăm thú đây đó, hay đi xem phim.

(2) Hãy nghĩ về một lần xử lý vụ việc thành công nhất của bản thân trong thời gian gần đây, để động viên, khích lệ tinh thần, coi như một món quà tặng cho mình.

(3) Phân tích nguyên nhân gây ra sức ép, rồi xác định cách hóa giải.

(4) Tìm một người tin cậy để có thể dốc bầu tâm sự, thổ lộ hết nỗi lòng.

(5) Hồi tưởng quá trình diễn biến và gây hậu quả của sức ép, dự đoán xu thế tiến triển của sức ép này, nhằm chuẩn bị tư tưởng đối phó.

(6) Nếu do khát vọng hay động cơ quá cao, hàng tuần áp dụng phương pháp điều chỉnh bằng cách tham gia một số trò chơi khác nhau (Ví dụ chơi gôn, vẽ tranh, đánh cờ, chăm sóc hoa cảnh v.v...)

(7) Không nên vung phí quá đáng khả năng và sức lực của mình, luôn có ý thức giữ gìn sức khỏe, nếu không sẽ bị người đời đánh giá là một con người theo chủ nghĩa khổ hạnh mà thôi.

(8) Biết cách nghỉ ngơi mang tính sáng tạo với hình thức phong phú hấp dẫn, tránh đơn điệu, nhàm chán.

(9) Nếu do sức ép gây ra bất ổn về sức khỏe (Ví dụ triệu chứng đau thắt ngực, vã mồ hôi, mất ngủ, đường tiêu hóa bất thường v.v.) thì phải xử lý bằng cách đi khám chữa bệnh.

(10) Khi rảnh rỗi, nên tăng cường hoạt động thể dục thể thao, nhưng thời gian mỗi lần không được quá dài, mức độ, động tác không quá mạnh, nên theo phương châm mưa dầm thấm lâu.

Phương pháp rèn luyện thứ hai.

(1) Lấy bút giấy liệt kê những nguyên nhân tạo ra sức ép tâm lý về mặt gia đình, xã hội, công tác, kinh tế v.v... Sau đó xác định ba cách ứng phó đối với từng nguyên nhân gây sức ép, nếu cần có thể bàn bạc, tham khảo ý kiến bạn bè và người thân.

(2) Viết tự truyện về đề tài sức ép tâm lý dưới hình thức ghi nhật ký hoặc kể chuyện, sau đó lưu giữ làm tài liệu tham khảo.

(3) Không nên đề ra yêu cầu quá cao đối với bản thân: "Chỉ cần tiến được một bước nhỏ, cũng đã là tốt lắm rồi".

(4) Đừng một mình đơn độc gánh vác mọi trách nhiệm và sứ mạng, hãy tin tưởng giao phó, san sẻ cho người khác, để cùng nhau hiệp đồng, hợp tác thực hiện.

(5) Mạnh dạn quyết đoán. Nếu so sánh, quyết đoán sai lầm vẫn còn khá hơn là không dám quyết đoán hoặc do dự, chần chừ, vì quyết đoán sai lầm còn có cơ hội sửa chữa. Do dự không quyết đoán sẽ tạo ra sức ép tâm lý, tổn hại đến sức khỏe và niềm tin.

(6) Chớ nên chấp nhận hoặc buồn bực chán nản chỉ vì những chuyện nhỏ nhặt không đâu, làm phân tán tư tưởng, không để bị gục ngã vì chuyện vặt. Hãy nhìn vào toàn cục, và hành động vì mục tiêu lớn.

(7) Tránh lối sống cô đơn, cố gắng kết bạn kết bè; nhận thức sự vật mới, tạo ra khả năng cân bằng tâm trạng.

(8) Có những lúc phải lên dây cót tinh thần cho mình, tự khen ngợi và tự say sưa với mình, như vậy sẽ giữ được thăng bằng và hưng phấn về tinh thần.

(9) Bố trí thời gian ngủ, nghỉ đầy đủ, nếu vì lý do đặc biệt phải thức, thì sau đó nên tìm cách ngủ bù.

(10) Không quá cầu nệ thành bại, người ta nói, thất bại là mẹ thành công, biết tìm ra ý nghĩa và kinh nghiệm qua thất bại còn hơn là thành công nho nhỏ.

(11) Vận dụng phương thức hài hước và nụ cười, phương pháp tự ru ngủ bằng cách thở đều và thở sâu làm cho cơ thể được thư thái, luôn luôn giữ vững niềm tin.

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Khá nhiều đàn ông bị gục ngã trước sức ép tinh thần, khi công chưa thành, danh chưa toại, đàn ông cần phải học tập cách điều chỉnh tâm trạng, giải tỏa sức ép tâm lý, đối mặt với sóng gió cuộc đời bằng thái độ tích cực, năng nổ, mới có thể giữ mãi được nụ cười.

2. SỬA CHỮA THÓI GHEN ĂN TỨC Ở

Nói chung dù ít dù nhiều, đàn ông đều mắc thói ghen ăn tức ở, khi thấy người khác thành công, mà xem ra họ thành công khá may mắn, dễ dàng, bản thân cảm thấy bức mình, khó chịu. Thực tình, bất kỳ ai cũng phải nỗ lực rất lớn mới có được thành công như thế.

Trong xã hội mới, tư tưởng và suy nghĩ của con người có bước thay đổi rất lớn, những người đàn ông phát lên nhờ làm ăn chân chính được mọi người đồng tình và khẳng định, còn những người không có tiền tài danh vọng bị thiên hạ xem thường hoặc lạnh nhạt. Tuy nhiên, số người ăn nên làm ra vẫn chiếm tỷ lệ rất nhỏ, đa phần đàn ông vẫn phải sống cuộc đời bình lặng. Trước tình hình đó, thế giới tinh thần của khá nhiều đàn ông ít nhiều đều rơi vào trạng thái mất cân bằng. Tại sao người ta kiếm ra tiền, người ta thăng quan tiến chức, xây nhà lầu, sắm xe hơi, còn mình thì... Thế mà trước đây mình chẳng hề thua kém gì họ, thật là đáng xấu hổ, nếu ai so kè như vậy là sẽ nảy sinh tâm lý tức tối, có mặt tác động tích cực là thôi thúc người ta phấn đấu vươn lên cho bằng chị bằng em, nếu vươn lên bằng tài trí và sức lao động chân chính, bằng cách làm quang minh chính đại, không hổ thẹn với lương tâm, không gây tổn hại đến lợi ích của người khác, tự kiểm chế mình trong khuôn khổ đạo đức và pháp luật, thì rất đáng ca ngợi và chúc mừng. Nhưng nếu ai đó muốn vươn lên bằng người mà bất chấp thủ đoạn, mất cả lương tri và liêm sỉ, đi ngược lại với truyền thống đạo nghĩa, dung túng cho thói xấu tham lam, ích kỷ, thì cho dù được bằng người hoặc hơn người, nhưng tâm trạng của họ càng bị mất thăng bằng đến mức đáng sợ và gây ra hậu quả khôn lường, do vậy khi mọi việc còn ở phía trước, bạn hãy tỉnh táo đừng để mình rơi vào cạm bẫy mà không có cơ hội cứu vãn.

Xin kể chuyện về một thầy giáo trẻ, khi mới bước vào nghề dạy học, anh rất tích cực học hỏi cải tiến, say mê yêu nghề, công hiến sức lực trí tuệ một cách vô tư cho học sinh thân yêu, được nhà trường và các bậc phụ huynh ca ngợi, tin yêu. Thế nhưng trong một bữa liên hoan, anh thấy nhiều người giàu có, sung sướng hơn hẳn mình, trong lòng không còn yên ả như trước. Sau bữa đó, anh thường trăn trở, nghĩ suy, làm sao để mình được giàu có sung sướng như họ? Đến nỗi trong tiết giảng bài anh cũng chỉ mơ làm giàu, lơ là cả nghiệp vụ dạy học. Học sinh và phụ huynh đều tỏ ra hết sức bất bình, ban giám hiệu đưa ra lời cảnh báo, nhưng anh ta không chịu hối cải, vì dường như giấc mộng giàu sang luôn ngự trị trong tâm hồn anh. Một lần nghe lời xúi bẩy của bạn bè, anh lao vào vụ buôn lậu, thật không may anh bị bắt, kết quả không những chẳng trở nên giàu có mà phải vào nhà giam trở thành phạm nhân.

Khi tâm trạng mất thăng bằng, con người luôn luôn thấp thỏm không yên, với các biểu hiện như mâu thuẫn, sốt ruột, kích động, bức tức, luôn cảm thấy hậm hực, oán thán cuộc đời, tâm trạng đó cản trở tinh thần công tác và phấn đấu, giống như hòa thượng gõ chuông cầu kinh, chẳng nghĩ đến sự đời, tệ hại hơn, một số người hành động liều lĩnh như con thiêu thân lao vào ngọn lửa, cuối cùng tự kết thúc con đường sự nghiệp. Vì vậy chúng ta không được để mình rơi vào tình cảnh đáng sợ đó, nếu đã mất thăng bằng, thì phải nhanh chóng thoát ra. Dưới đây xin giới thiệu một số biện pháp giúp bạn tham khảo:

Trước hết khuyên bạn biết cách so sánh theo phương hướng tích cực, người đời có câu: Trông lên thì chẳng bằng ai, trông xuống thì cũng chẳng ai bằng mình, nghĩ được như vậy sẽ cảm thấy lòng dạ thanh thản.

Mất thăng bằng tâm trạng thực ra là do phương pháp so sánh không thỏa đáng, sai lầm trong cách chọn đối tượng so sánh, xin nhắc lại câu chuyện về người thầy giáo nói trên, chỉ vì anh nhìn vào những kẻ kém mình về trình độ học vấn, nhận thức, cảm thấy hổ thẹn vì mình lại thua kém họ về mặt thu nhập kinh tế, có vẻ như cuộc đời thật bất công! Thật tình, nếu anh so sánh mình với bao người lao động chân tay khổ cực, vất vả khác, thì anh sẽ không còn ảm ức, đau khổ nữa, không những thế còn có tấm lòng bao dung đồng cảm với người khác. Ngoài ra luôn luôn giữ cho lòng trong sáng, vô tư, thì mới duy trì được tâm trạng thăng bằng. Chính vì thói ích kỷ đã tác oai tác quái trong thế giới tinh thần của chúng ta, khiến con người cảm thấy mình phải chịu thua thiệt, hèn kém.

Tâm hồn trong trắng vô tư được ví như bài thuốc quý chữa trị thói ghen ăn tức ở, tạo ra tâm trạng cân bằng. Trong cuộc sống xã hội thời nay, đàn ông rất dễ bị cám dỗ bởi vật chất, gái đẹp, khiến cho một số người mất hết lý trí và lương tâm, mù mẫm cả đầu óc, quên mất đạo lý và chuẩn mực cơ bản làm người. Để tìm trạng thái cân bằng, họ lao vào con đường ăn chơi trụy lạc, ở họ không còn tồn tại niềm tin trong sáng và lý tưởng phấn đấu. Chúng ta cần xác định nhân sinh quan và thế giới quan đúng đắn, tự mình biết phân biệt đúng sai, biết tự tin, tự lập, tự trọng, luôn luôn cảnh báo bản thân phải giữ mình, luôn tự động viên mình hăng hái vươn lên. Chớ nghĩ nhiều về thành công của người khác để khỏi rơi vào tình thế mất thăng bằng, như vậy đã đạt tới một cung bậc tư tưởng cao hơn.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nếu người đàn ông mất thăng bằng tâm trạng, sẽ rơi vào trạng thái thấp thỏm không yên với những biểu hiện như lo nghĩ, mâu thuẫn, kết cục hết sức nguy hiểm. Người đàn ông cần phải nhìn nhận sự vật bằng thái độ tích cực lạc quan nhằm tạo ra thể cân bằng trong tâm trạng, cộng với sự nỗ lực phấn đấu để tự khẳng định giá trị bản thân và biến ước mơ hoài bão thành hiện thực

3. ĐỪNG BAO GIỜ NÓI ĐẾN THẤT BẠI

Trên suốt chặng đường phấn đấu của người đàn ông, chắc chắn sẽ gặp nhiều khó khăn ách tắc, nếu như ai đó mất niềm tin, thì không những phải chuốc lấy thất bại, mà còn có thể dẫn đến nhiều bi kịch khác. Ngược lại nếu cho rằng vấp vấp, trở ngại chỉ là tạm thời, trong đầu óc không nghĩ đến thất bại, kiên trì phấn đấu bươn chải, thì sẽ giành được thắng lợi cuối cùng.

Tại nước Nhật có một chàng thanh niên tên là Kamitamitsuro, thành tích học tập của anh rất xuất sắc, sau khi tốt nghiệp, anh xin thi tuyển vào Công ty điện khí Panasonic. Trong cuộc phỏng vấn anh đã để lại ấn tượng tốt đẹp cho nhân viên tuyển dụng của công ty này, nhưng thật bất ngờ là khi thi viết anh lại bị loại ra ngoài danh sách tuyển chọn, Công ty cho tiến hành phúc tra, thì phát hiện thấy kết quả tổng hợp của anh được xếp thứ nhì, sở dĩ anh bị loại với môn thi viết là do máy tính của công ty bị trục trặc, xếp nhầm điểm số và thứ tự, đưa đến kết quả Kamitamisuro bị loại, đáng tiếc là sau khi bị loại anh đã tuyệt vọng, quần trí nhảy lầu tự tử.

Chúng ta có thể đặt ra giả thiết rằng, nếu anh không tự tử, chắc chắn anh trở thành nhân viên của Công ty Panasonic, và sau đó sẽ được thăng tiến đến chức giám đốc gì đó rồi. Nhưng nếu nghĩ theo chiều hướng khác, nếu anh là một con người đầy tự tin, và vượt qua được thử thách khắc nghiệt đầu đời, cho dù không được Công ty Panasonic tuyển dụng, anh có thể xin thi tuyển vào công ty khác và hoàn toàn có khả năng gặt hái thành công. Do thiếu niềm tin mà anh tự đưa mình vào ngõ cụt, bài học này rất thâm thúy.

Thái độ tích cực không nghĩ đến thất bại là một tố chất không thể thiếu đối với đàn ông thành đạt, đồng thời là một trong những nguyên tắc ứng xử của đàn ông mơ ước thành công. Cổ nhân đã dạy: "Trong mười sự việc trên đời, thì có đến tám, chín sự việc không làm chúng ta vừa ý". Chính vì vậy người thành đạt so với người tầm thường chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ. Vấp vấp, thất bại trong học tập, trong công tác và bất hạnh trong cuộc sống là chuyện thường tình. Khi thất bại hoặc bất hạnh giáng xuống đầu chúng ta, thì nên ứng xử ra sao?

Wilston Churchill nói: "Thành công chính là đi từ thất bại này đến thất bại khác với nhiệt tình cháy bỏng".

Nhà học giả về thành công nước Mỹ Napoleon Hill cũng đã dùng kinh nghiệm từng trải trong đời mình để chú giải cho từ "thất bại".

Sau khi tốt nghiệp trường thương mại, Hill trở thành nhân viên tốc ký, ông luôn tuân theo phương châm sống phải chịu thương, chịu khó, không tính toán đả ngộ, nên đã được thăng cấp rất nhanh, địa vị trách nhiệm và hưởng thụ của ông khiến cho bạn bè cùng trang lứa phải nể phục. Khi ông nổi danh, khá nhiều công ty tranh nhau mời ông hợp tác, ông chủ nơi ông làm đề bạt ông lên chức Tổng Giám đốc, ông tự cho rằng mình đã đạt đến đỉnh cao vinh quang.

Tiếp đó thần số mệnh lại giơ bàn tay từ thiện đẩy nhẹ ông một quả, công ty ông đang làm bị phá sản. Trở thành kẻ thất nghiệp, ông chuyển sang làm giám đốc phụ trách tiêu thụ cho một công ty khác, phương châm xử thế của ông vẫn không hề thay đổi là chịu thương chịu khó, không suy tính thù lao, và rồi ông lại được thăng tiến rất nhanh, tiền lương tăng gấp đôi, ông chủ chủ động mời ông làm đối tác. Một lần nữa ông lại tự đánh giá mình đã đạt đến đỉnh cao vinh quang.

Vị thần số mệnh đang nhần nại chờ ông ở khúc ngoặt phía trước, lần này trong tay thần cầm một cây gậy rất bụi, khi ông vừa đến nơi, liền bị thần quật cho một đòn chí mạng. Đó là cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1907, sự nghiệp của ông cũng đi theo cơn khủng hoảng, ông mất cương vị công tác, trong túi chẳng còn lấy một đồng.

Nhưng Hill không hề bi quan, chán nản, ông quyết định làm lại từ đầu và trở thành một nhân viên tiếp thị bán xe ô tô. Lần này quá trình làm việc ở Công ty gỗ đã giúp ông rất nhiều. Hill phát lên nhanh chóng, ông mở một trung tâm đào tạo ngay trong nhà máy, để huấn luyện lao động phổ thông thành công nhân kỹ thuật, riêng khoản thu nhập này đã là hơn 1000USD mỗi tháng, lần thứ ba Hill tự cho rằng mình đã đạt đến đỉnh cao vinh quang. Chủ ngân hàng gửi tiền của ông biết được khả năng và thành tích vượt trội của ông, đã không ngần ngại cho ông vay tiền để triển khai hạng mục, đưa ông vào tình thế nợ nần chồng chất không có khả năng thanh toán. Cuối cùng ông đành chuyển giao sự nghiệp về tay giám đốc ngân hàng, ông bị gạt nhẹ ra ngoài rìa cuộc chơi, một lần nữa, Hill trở thành kẻ tay trắng, mọi giấc mộng đẹp đã sụp đổ trước mắt ông.

Với quãng đường đời lên voi xuống chó, bảy nổi ba chìm như thế đã giúp ông tìm được chỗ đứng thích hợp nhất cho mình, đó là trở thành nhà thành công học tài năng kiệt xuất với tầm ảnh hưởng sâu rộng.

Napoleon Hill hết lời ca ngợi thất bại, ông nói: "Nhìn bề ngoài đó là một thất bại, nhưng thực chất lại là bàn tay nhân từ ngăn ta không đi vào lối rẽ sai lầm, bằng trí tuệ siêu việt bắt buộc chúng ta chuyển đổi đường hướng, để tiếp tục tiến bước theo định hướng có lợi nhất".

Nếu chúng ta chấp nhận vấp vấp như là một thất bại, sẽ trở thành sức mạnh phá hoại, ngược lại, nếu ta chấp nhận vấp vấp như là ông thầy phản diện, thì có thể coi đó là một lời cầu chúc".

Hill tin tưởng sâu sắc rằng, thất bại là chương trình thử thách con người do ông trời dàn dựng, nhằm gột bỏ những căn bã trong tâm hồn con người, như luyện vàng để cho thứ kim loại quý hiếm này trở nên tinh khiết hơn.

Sau khi nghe chuyện người, bạn hãy ngẫm lại mình, bạn sẽ nhận thấy, thất bại đúng là những cột mốc đánh dấu chặng đường đi tới thành công, mỗi lần trắc trở nghĩa là chúng ta đang tiến gần thành công thêm một bước. Nỗi buồn đau hôm nay sẽ làm cho niềm vui mai sau càng tăng thêm ý nghĩa.

Quy tắc xử thế của đàn ông, cần noi theo tấm gương của Hill. Khi phải đối mặt với thất bại thì vận dụng chiêu thức ngoài mềm trong cứng, dũng cảm đón nhận và tiếp tục tiến bước với niềm tin không thể chuyển lay, đó chính là thái độ lạc quan tích cực của đàn ông.

Quả vậy, nếu một người đàn ông dám đương đầu với sóng gió cuộc đời bằng tinh thần dũng cảm, cho dù trong hoàn cảnh khắc nghiệt đến đâu, vẫn giữ vững niềm tin và dũng khí, không nghĩ nhiều về khả năng thất bại, sẽ trở thành kẻ mạnh, xứng đáng là đấng tu mi nam tử, kiên cường, bất khuất.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Honore de Balzac nói: "Với thiên tài, thất bại bất quá chỉ là hòn đá rải đường, với người tài ba, thất bại là một món tài sản, nhưng đối với những kẻ tầm thường, thì thất bại là vực sâu muôn trượng. Là đàn ông, nếu bạn muốn xây dựng cuộc sống huy hoàng, thì phải rèn luyện thái độ lạc quan,坦然 nhiên trước thất bại, dám chấp nhận mọi thách thức với ý chí kiên cường, với tinh thần coi thường thất bại, kiên trì phấn đấu đến thắng lợi cuối cùng".

4. VƯỢT QUA MỌI THỬ THÁCH

Đàn ông kiên cường sẽ được mọi người kính phục, khi vượt qua một cơn giông bão cuộc đời, người đàn ông trở nên mạnh mẽ, cứng rắn và hăng say, năng nổ hơn, thành công chắc hẳn sẽ thuộc về họ.

Từng có một vị Tổng thống nước Mỹ đi lên từ rất nhiều lần thất bại. Câu chuyện về ông đã khích lệ lớp lớp tuổi trẻ nước Mỹ, động viên gợi mở cho bạn. Vào năm 1832, ông bị lâm vào cảnh thất nghiệp, rất khổ tâm, nhưng trong bối cảnh đó, ông hạ quyết tâm đi theo con đường hoạt động chính trị, mục tiêu đầu tiên là trở thành nghị viên cấp bang, nhưng đáng buồn là trong đợt tuyển cử này ông bị thất bại, lần thứ hai vẫn thất bại, hiển nhiên là ông rất thất vọng.

Ông quay ra mở xí nghiệp, nhưng chưa đầy một năm cũng bị sập tiệm. Liên tiếp sau đó trong vòng 17 năm, ông phải bốn ba dây đó, làm việc cực nhọc để trang trải nợ nần.

Một lần nữa ông lại quyết định ra tranh cử nghị viên bang, lần này ông đã thành công, trong lòng ông nhen nhóm một tia hy vọng, phải chăng cuộc sống đến lúc mở mày mở mặt, có lẽ thành công đã đến gõ cửa nhà ông.

Năm 1835, ông đính hôn, nhưng vị hôn thê đã mất trước ngày cưới mấy tháng, ông bị cú xốc rất mạnh, con người rệu rã, lăn ra ốm liệt giường, sang năm 1836 bệnh tình biến chuyển thành chứng thần kinh suy nhược.

Năm 1838, sức khỏe hồi phục, ông liền quyết định tranh cử chức nghị trưởng bang, nhưng đã bị thất bại. Năm 1843 ông ra tranh cử nghị viện quốc hội Mỹ, nhưng một lần nữa nếm mùi thất bại.

Nếu bạn ở vào tình cảnh của ông, liệu bạn có bỏ cuộc không? Còn ông hết thử sức lần này đến lần khác và cũng thất bại hết lần này đến lần khác, nào là xí nghiệp phá sản, người yêu qua đời, nhiều lần tranh cử không thành công. Nhưng ông không bỏ cuộc, trong đầu ông ít khi nghĩ đến câu hỏi, nếu thất bại thì sẽ ra sao đây? Năm 1846, ông lại tham gia tranh cử nghị viện quốc hội, lần này ông đã thành công.

Nhiệm kỳ nghị viện hai năm sắp sửa trôi qua, ông quyết định tranh cử tiếp một khóa nữa, tự đánh giá nhiệm kỳ vừa qua đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ nghị sĩ, chắc rằng cử tri sẽ tiếp tục bỏ phiếu cho mình. Nhưng kết quả lại trái với mong muốn của ông.

Lần tranh cử này ông bị thua lỗ một khoản tiền lớn, đành xin làm một viên chức đo đạc ruộng đất cấp bang, nhưng đơn xin của ông bị chính quyền bang từ chối, họ phê vào đơn như sau: "Nhân viên ruộng đất của bang đòi hỏi phải là người có tài năng và trí tuệ vượt trội, nhưng ông chưa đáp ứng được những yêu cầu này".

Sau đó ông còn phải gánh chịu hai lần thất bại nữa, nhưng ông chưa một lần kêu ca phàn nàn về chuyện thất bại của mình, nói cách khác ông chưa chịu thua cuộc. Năm 1854, ông tranh cử vào thượng nghị viện, nhưng vẫn thất bại, hai năm sau, ông tranh cử chức phó tổng thống, nhưng bị đối thủ hạ gục, hai năm sau ông tranh cử thượng nghị sĩ, nhưng kết quả chẳng hơn gì.

Tổng kết lại ông đã phải chịu 11 lần thất bại, chỉ có hai lần thành công, nếu bạn rơi vào tình huống tương tự chắc bạn đành rút lui phải không.

Con người chấp nhận tỷ số thất bại trên thành công là 9/2 đó, chính là Abraham Lincoln, chưa một lần từ bỏ ý định theo đuổi mục tiêu, ông luôn luôn là người kiểm soát số phận của mình. Năm 1860 ông trúng cử Tổng thống nước Mỹ.

Những kẻ thù mà Lincoln gặp phải trên đường đời, chắc bạn cũng như tôi đều đã gặp. Nhưng chỗ khác biệt là ông không hề lùi bước, không né tránh, mà kiên trì phấn đấu đến cùng, và ông đã giành được thắng lợi vẻ vang.

Thất bại không đồng nghĩa với mất tất cả, đối với một người đàn ông hội đủ năng lực đạt tới thành công, thì thất bại chẳng qua chỉ là một tính toán sai lầm nhất thời, họ sẽ tìm cơ hội làm lại từ đầu.

Nhiều người quan niệm rằng thất bại gắn liền với khổ đau thất vọng, là sống uổng phí cuộc đời. Nhưng lại có người cho rằng thất bại giống loại phân bón tự nhiên, chẳng hạn bà con nông dân lợi dụng phân trâu bò, lợn gà hoặc cành lá mục để bón ruộng, thì chúng ta lợi dụng thất bại để bón cho thành công đâm chồi nảy lộc, có người cho rằng, thất bại giống như đồng tiền có hai mặt, vấn đề là thái độ nhìn nhận của chúng ta ra sao.

Trong cuộc đời, có thể ví thất bại như thời gian thoái trào, để chờ thời cơ tung cánh bay cao, giông tố bão bùng tung hoành trời đất sẽ làm cho cây cỏ tốt tươi. Hàn Phi đã nói: "Nếu không có cảnh đông tàn, thì đâu có cảnh huy hoàng ngày xuân", băng tuyết mùa đông đóng dày và chắc trên mặt đất, không làm chết cỏ cây mà hứa hẹn mùa xuân hạ năm sau cây cỏ càng thêm tươi tốt, con người chưa trải qua hoạn nạn, thì không rèn đúc được ý chí, tài năng, đức độ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên chặng đường phấn đấu đi tới thành công của mỗi người đàn ông, dù ít dù nhiều đều vấp phải thất bại. Nếu có ai đó chưa từng nếm mùi thất bại, chính vì họ chưa từng phấn đấu cho bất kỳ một sự nghiệp nào.

5. CHỊU ĐỰNG LÀ MIẾNG VỖ CƠ BẢN CỦA ĐÀN ÔNG

Chúng ta không thể tham vọng thỏa mãn mong muốn ở mọi lúc mọi nơi, vì vậy khi rơi vào nghịch cảnh mà vẫn cố gắng chịu đựng và tiếp tục theo đuổi mục tiêu, chính là bản lĩnh quan trọng nhất của trang nam nhi.

Sự nghiệp càng vĩ đại, mức độ khó khăn gian khổ càng cao, trên thế giới rất ít trường hợp thành công không đổi bằng mồ hôi, xương máu.

Năm 1938, Honda Shouichirou đã phải bán hết gia tư điền sản để đầu tư cho hạng mục nghiên cứu mà ông cho là lý tưởng nhất, đó là vòng pit tông xe ô tô. Ông làm việc quên ngày, quên đêm, áo quần tay chân đầy dầu mỡ, khi mệt quá ông nằm nghỉ ngay trên nền xưởng, trong lòng cháy bỏng khát vọng sớm cho ra đời sản phẩm để bán cho Công ty ô tô Toyota. Có những lúc thiếu vốn đến mức ông phải bán cả đồ trang sức của bà vợ, cuối cùng thì sản phẩm cũng được hoàn thành, nhưng khi đưa đến Công ty Toyota thì bị họ trả lại với lý do là chất lượng kém. Honda cảm thấy kiến thức còn bị hạn chế, ông bỏ ra hai năm trở lại trường đại học để bổ túc, trong quá trình học tập ông thường bị thầy giáo và bạn bè chê cười vì các bản thiết kế của mình, theo họ thì nó không có tính thiết thực.

Tuy nhiên, ông không vì thế mà lùi bước, cố gắng theo đuổi mục tiêu, sau hai năm miệt mài nghiên cứu cải tiến, sản phẩm đã được Công ty Toyota chấp nhận, bản hợp đồng này đã làm thỏa mãn ước mơ ấp ủ từ lâu của Honda. Sở dĩ ông giành được thắng lợi là vì luôn luôn nhận rõ mục tiêu và thể hiện bằng hành động, thường xuyên chú ý theo dõi hiệu quả, kịp thời chỉnh sửa những chỗ chưa hợp lý, chưa chịu dừng lại nếu chưa đạt được mục tiêu đề ra. Chặng đường tiếp sau cũng chẳng suôn sẻ gì, vấn đề mới không ngừng xuất hiện.

Hồi đó chính phủ Nhật gây ra cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai. Hàng vật tư trở nên vô cùng khan hiếm, xi măng bị cấm bán, Honda không thể xây dựng nhà xưởng. Ông đành chịu bó tay sao? Hay ông trách trời oán đất? Không đâu, ông không thể để cho giấc mộng đẹp của mình tan vỡ, ông tìm một lối thoát khác, đó là hợp tác với một số nhà chuyên môn nghiên cứu chế tạo xi măng, nhà xưởng vẫn được xây xong. Trong thời kỳ chiến tranh, nhà máy của ông bị hai trận ném bom của không quân Mỹ, phần lớn thiết bị hư hỏng, Honda tập

hợp một số người đi thu nhặt các loại thùng xăng do máy bay Mỹ ném xuống, họ gọi đùa là quà tặng của Tổng thống Truman. Chính vì trong thời chiến ở Nhật thiếu trầm trọng các loại hàng vật tư, những chiếc thùng xăng đó trở thành nguồn nguyên liệu rất được việc cho nhà máy của Honda. Sau đó một tai họa khác lại ập đến đó là trận động đất đã san phẳng toàn bộ nhà máy của ông. Trước tình cảnh đó Honda phải bán đứt bản quyền phát minh cho hãng Toyota.

Nếu không có tinh thần chịu đựng, Honda làm sao có thể gạt hái được thành công như thế, ông hiểu rõ từng đường đi nước bước, không chỉ nắm vững kiến thức và kỹ thuật, mà còn đòi hỏi niềm tin và nghị lực, vừa thử nghiệm vừa điều chỉnh phương hướng, khi mục tiêu còn mờ mịt xa vời, ông vẫn không nản chí.

Sau khi kết thúc cuộc chiến tranh thế giới thứ hai, nước Nhật lâm vào tình trạng thiếu xăng dầu nghiêm trọng, Honda dù có xe cũng không thể đi ra ngoài để mua đồ ăn, thức uống. Trong những cơn bức xúc, ông nảy ra ý định lắp một chiếc mô tô vào xe đạp, nếu thành công, chắc hẳn bà con lối xóm sẽ nhờ ông lắp hộ thành chiếc xe đạp máy. Đúng như ông dự đoán, ý tưởng đó rất được hoan nghênh, ông lắp hết chiếc này đến chiếc khác cho người ta, cuối cùng mô tô dự trữ sử dụng hết nhẵn, ông cho rằng tại sao không mở xưởng chế tạo mô tô, rồi tiến tới chế tạo xe máy. Khó khăn trước mắt là thiếu vốn.

Honda phát biểu rằng: "Chớ có dễ dàng bỏ cuộc, nếu không sẽ mất hết mọi thứ". Ông chọn biện pháp vượt qua khó khăn là kêu gọi 18 ngàn cửa hàng bán xe đạp trên toàn quốc tài trợ, ông viết thư với lời lẽ rất tha thiết gửi tới các cửa hàng xe đạp, gợi ý cho họ cách vận dụng phát minh của ông lắp động cơ vào xe đạp, họ sẽ đóng vai trò quan trọng trong thời kỳ kinh tế phục hưng sắp tới. Kết quả ông đã thuyết phục được hơn 5000 cửa hàng, đóng góp đủ số vốn cần thiết cho ông mở xưởng. Tuy nhiên xe mô tô trong thời kỳ đầu vừa to vừa nặng, nên lượng tiêu thụ không nhiều, chỉ có một ít người lăm tiền và mê xe máy mua thôi. Muốn mở rộng thị trường, Honda nghĩ cách cải tiến cho chiếc xe gọn nhẹ hơn, xe mới tung ra thị trường được người tiêu dùng hân hoan đón nhận, chiếc xe Honda được vinh dự nhận giải thưởng "Thiên hoàng", không những tiêu thụ trong nước mà xe còn được bán sang châu Âu, kíp đón đầu cao trào tiêu dùng sau chiến tranh, vào thập kỷ 70 hãng Honda bắt đầu sản xuất ô tô, xe của họ cũng được đánh giá cao.

Thời nay, số lượng nhân viên của hãng Ô tô Honda tại Nhật và tại Mỹ đã vượt quá 100 ngàn, là một trong những công ty chế tạo ô tô lớn nhất ở Nhật, lượng tiêu thụ trên thị trường Mỹ chỉ đứng dưới Toyota. Thành tựu rực rỡ của hãng Honda chủ yếu nhờ công sức lòng kiên trì và nghị lực phi thường của ông Honda Shouichirou, ông đã chịu đựng ngoài sức tưởng tượng trong những giờ phút khó khăn nhất, không bao giờ lùi bước trước gian nan thử thách.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trước khi được thưởng thức thành công, người đàn ông thường phải vật lộn với hoàn cảnh và điều kiện khốc liệt, đòi hỏi chúng ta phải học hỏi và rèn luyện khả năng chịu đựng, đức tính kiên trì, nhẫn nại. Muốn có đủ sức mạnh và nghị lực để chịu đựng, cần xác định rõ

mục tiêu, biết cách chế ngự sức ép tâm lý và vượt qua khổ đau vấp vấp. Chịu đựng được coi là một chỉ số đánh giá người đàn ông có xứng đáng là kẻ mạnh hay không.

6. ĐỪNG HẠN CHẾ THAM VỌNG

Hoài bão lớn ngần nào thì sân khấu hoạt động của bạn lớn ngần ấy, sự khác biệt tâm trạng lớn nhất giữa người thành đạt với người bình thường là có tham vọng tiến xa hay không.

Niên Quảng Cửu là một nông dân ở một vùng quê nghèo khổ thuộc tỉnh An Huy, về trình độ học vấn, thì anh chỉ biết viết tên mình, nói trắng ra một chữ bẻ đôi cũng không biết, nói về điều kiện, thì ngay từ hồi bé anh đã phải theo mẹ chạy đi nơi khác để tránh đói, khi đến mảnh đất Vô Hồ, trên người không có được một chiếc áo lành, hai chân đế trần. Thế nhưng anh lại có chỉ số thông minh rất cao, anh trở thành triệu phú bằng nghề rang hạt bí. Có người bình luận rằng anh ta gặp vận may, thế nhưng hồi đó có đến hàng ngàn người rang hạt bí, nhưng mấy ai thành công, tại sao số may lại nhằm vào anh, hãy để cho chị Canh Thu Vân, người vợ kết tóc xe tơ từ thuở hàn vi của anh tâm sự: "Đúng là anh Niên Quảng Cửu không có văn hóa thật, nhưng về chuyện làm ăn buôn bán, nếu nói anh ấy rất am hiểu chưa hẳn chính xác bằng bảo rằng anh ấy có linh cảm khá chính xác, anh không thể dùng ngôn ngữ để giải thích rõ ràng, vì sao trên đời lại sinh ra thứ mà chúng ta gọi là tiền, nhưng anh biết rằng rất nhiều người mê tiền, riêng anh không những mê mà có khả năng cảm nhận rất nhanh nhạy về khả năng sinh sôi của đồng tiền, người có nhiều tiền được gọi là nhà giàu, không có tiền là nhà nghèo, anh ấy rất thấm thía đến nỗi vô cùng sợ hãi cảnh nghèo". Vì khiếp sợ phải chịu nghèo nên Niên Quảng Cửu nung nấu ý chí làm giàu bằng cách kiếm ra thật nhiều tiền, có người lên án anh là kẻ đầu cơ tích trữ, nhưng anh không sợ, nếu công an chưa đến bắt, chứng tỏ anh vẫn chưa làm gì sai trái, nói cho cùng, việc kinh doanh của anh chỉ là rang hạt bí thôi mà, nhưng anh lại là người đầu tiên thuê người làm, thiên hạ lại dị nghị rằng anh sẽ trở thành nhà tư sản, anh biện hộ rằng, nhà không đủ người làm, biết tính sao bây giờ?"

Qua câu chuyện về Niên Quảng Cửu, chúng ta nhận ra một lẽ, đó là muốn trở thành nhà giàu, thì trước hết phải có gan làm giàu, rất nhiều người thiếu mất yếu tố ban đầu này, hoặc là họ không hề nghĩ đến vấn đề này. Đầu tiên bạn hãy mạnh dạn giống trống phất cờ làm ăn lớn, rồi bắt tay hành động ngay, thì mới hy vọng đổi đời.

Một sinh viên 22 tuổi chưa tốt nghiệp đại học đã tuyên bố rằng, mình nuôi chí hướng phấn đấu trở thành tỷ phú, không chừng người ta sẽ cho rằng anh ta mắc bệnh thần kinh, hay điên khùng gì đó, người khác lại bình phẩm rằng anh ta sẽ đi theo con đường bất chính, đại đa số người nhận định anh ta nói năng nhảm nhí, chẳng nên chấp làm gì. Nhưng sự thực đã chứng minh rằng anh ta nắm trong tay một khối lượng cổ phiếu tương đương 400 ngàn đồng, không phải là số tiền đi xin, mà do anh kinh doanh với số vốn ban đầu chỉ có 3000 đồng tiền mừng tuổi của bà con họ hàng cho anh.

Tên anh sinh viên đó là Ngô Liên Tử, đang theo học Trường Đại học Quản lý kinh doanh khoa học kỹ thuật Trung Quốc. Năm 1993 anh phát hiện một số bạn đồng sự của cha mua cổ

phiếu, anh cũng muốn thử vận may xem sao, sau khi xin phép mẹ, anh đến sở giao dịch cổ phiếu, mở tài khoản do mình đứng tên, năm đó anh mới 16 tuổi.

Sau khi vào thị trường cổ phiếu, anh dùng cuốn sổ tay mô phỏng thao tác trong vòng một năm, bước sang mùa hè năm 1994 thì anh quyết định tham gia thật sự, trong tay anh có 3000 đồng, đó là khoản tiền mừng tuổi tích góp trong thời gian hơn 10 năm, anh mua 200 cổ phiếu của Công ty nhà đất Ngoại Cầu Kiều và Hoàng Phố, hết vụ nghỉ hè anh tung cổ phiếu ra bán, thu được khoản lãi ròng 15 ngàn đồng.

Trận đầu thắng lợi giòn giã, làm cho Ngô Liên Tử vô cùng phấn khởi, từ đó anh chính thức chen chân vào thị trường cổ phiếu, với niềm tin không thể chuyển lay rằng mình sẽ trở thành tỷ phú, vì anh đã tính toán cẩn thận, nếu không xét đến một số yếu tố như tính dao động trong quá trình phát triển, tính dao động về giá cổ phiếu, tăng mức đầu tư theo cổ phiếu và những năm cổ phiếu khủng hoảng, thì nếu năm nay đầu tư 10 ngàn đồng, thì 24 năm sau sẽ đạt doanh số 112,18 triệu đồng. Hoàn toàn không phải là hoang tưởng, mà dựa trên cơ sở hiện thực. Nếu vào năm 1886, tức là năm đầu thành lập, bạn đầu tư vào Công ty Coca Cola 1 cổ phần, thì ngày nay bạn đã có trong tay khoản tài sản trị giá 250 triệu USD.

Ngày 20 tháng 10 năm 1997, tờ "Báo đầu tư" cho đăng bài viết của anh mang tựa đề: "Đầu tư cổ phiếu cổ tức cao liền trong 29 năm không chuyển đổi - từ 10 ngàn biến thành 200 triệu". Bài viết có cả biểu mẫu minh họa, phân tích một cách chi tiết cụ thể quan điểm của mình, sau khi đọc bài này, người ta không còn cho rằng lời tuyên bố của Ngô Liên Tử là bốc phét nữa.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đường đường là đấng nam nhi, nhất là còn ở lứa tuổi thanh niên cường tráng, không thể thiếu hoài bão chí hướng cao xa. Những nhân vật nổi tiếng xưa nay, đều là những người xác định chí hướng ngay từ lúc còn đầu xanh, tuổi trẻ là phần đầu suốt đời để thực hiện chí lớn đó.

7. NIỀM TIN KHIẾN CHO ĐÀN ÔNG CÀNG THÊM MẠNH MẼ CỨNG RẮN

Ranh giới giữa thành công và thất bại nhiều khi chỉ là từ một ý tưởng, nhất là trong những giờ phút quyết định. Điều này được nghiệm chứng rõ nhất trong lĩnh vực thi đấu thể dục thể thao, sự khác biệt đó bắt nguồn từ đâu? Hoàn toàn được quyết định bởi niềm tin.

Sức mạnh của niềm tin to lớn đến mức khiến người ta phải kinh ngạc, nó có thể lật ngược tình thế, biến nguy thành an, mang lại kết quả tốt đẹp ngoài mơ ước của con người. Người tràn đầy lòng tin không thể bị gục ngã, họ là kẻ chiến thắng trong cuộc đời. Điềm qua quá trình thành công của các nhà triệu phú, chúng ta nhận thấy rằng: trên chặng đường đi lên của họ, ở đâu cũng lưu lại dấu tích của niềm tin, và nó luôn luôn mang tính quyết định

thành bại, muốn trở thành người chiến thắng đến phút chót, thì không thể thiếu lý tưởng và niềm tin vững chắc.

Davis Dugen, người từng giữ chức chủ tịch Liên đoàn bóng đá Mỹ từng nói: "Nếu bạn nghĩ rằng mình có thể bị đánh bại, thì thực tế bạn sẽ bị đánh bại, nếu bạn tin rằng mình sẽ đứng vững, thì bạn sẽ đứng vững. Bạn mơ ước chiến thắng, nhưng lại cho rằng mình khó lòng chiến thắng, thì cuối cùng bạn sẽ thua cuộc. Vì vậy xem xét nhiều sự kiện trên thế giới, thấy rằng, xuất phát điểm của mọi thắng lợi chính là ý chí và niềm tin, cội nguồn thắng lợi có sẵn trong lòng ta, mình tin chắc rằng mình có thể hạ gục đối thủ, thì thực tế sẽ chứng minh điều đó. Trong cuộc sống không nhất thiết kẻ mạnh luôn luôn giành phần thắng, còn người có niềm tin, thắng lợi sớm muộn cũng sẽ thuộc về họ".

Vào thế kỷ thứ 5 trước công nguyên, có một dũng sĩ Hy Lạp lập nên kỳ tích khó tin, là chạy một hơi hơn 40 km, để mang tin chiến thắng người Ba Tư về cho đồng bào Athene, sau khi đến nơi, anh ngã vật chết ngay tại chỗ, đó là sự tích môn thi chạy marathon sau này.

Trong một cuộc hành quân, Napoleon nhìn thấy một kỵ sĩ phóng ngựa như bay giữa mưa bom bão đạn để đưa cho ông bức thư quan trọng, thấy anh ta lắc lư trên mình ngựa, Napoleon hỏi: "Anh đã bị thương phải không?" người lính đó trả lời: "Tôi đã bị bắn" lời nói vừa dứt, liền rơi xuống ngựa, trái tim ngừng đập.

Vì sao niềm tin có thể giúp ta làm nên kỳ tích? Điều này không có gì là khó hiểu.

Các nhà tâm lý học đã công bố kết quả nghiên cứu cho thấy, niềm tin thường hòa đồng với nhiệt tình cháy bỏng và ý chí ngoan cường.

Suốt quá trình phát minh ra chiếc ac quy, nhà bác học Edison đã tiến hành hơn 50 ngàn lần thí nghiệm, nhưng đều thất bại, các trợ lý của ông tỏ ra nản lòng, không còn muốn tiếp tục thử nghiệm vì họ đã mất lòng tin, họ hỏi Edison: "Thất bại nhiều như vậy, lẽ nào không cảnh báo cho ông điều gì sao?" Câu trả lời của Edison mang tính triết lý sâu xa; "Đúng vậy, tôi đã nhận ra được có hơn 50 ngàn cách không mang lại thành công vì nó không thích hợp".

Là người đàn ông, hành trang không thể thiếu là niềm tin, nếu ai đó dễ dàng đánh mất niềm tin là đồng nghĩa với đánh mất cơ hội thành công.

Nhà doanh nghiệp hàng đầu nước Mỹ, Aman Hamer thể hiện sâu sắc vấn đề này, nên ông thường lập được kỳ tích ở các lĩnh vực mà mọi người chịu bó tay.

Năm 1956, khi đã ở độ tuổi 58, Hamer mới nhảy vào kinh doanh dầu khí, hồi đó có một công ty dầu mỏ mang tên Bosco, công ty này triển khai kế hoạch tìm khí đốt thiên nhiên tại thung lũng miền đông San Francisco, mũi khoan thăm dò của họ đạt tới độ sâu 5600 thước Anh (1ft = 30,48cm) nhưng vẫn chẳng thấy tăm hơi khí đốt đâu cả, các nhà hoạch định sách lược của công ty đó nhận định rằng, nếu tiếp tục khoan sâu thêm nữa cũng chỉ uống công vô ích mà thôi, thế là họ khua chiêng thu quân, để lại một giếng bỏ hoang.

Sau khi hay tin này, Hamer liền dẫn theo chuyên gia và các ủy viên hội đồng quản trị đến tận nơi xem xét, họ quyết định dừng dàn khoan, tiếp tục thăm dò, thực tế họ đã khoan sâu thêm 3000 thước Anh nữa, và nguồn khí đốt đã phun lên.

Sau này, Hamer nghe nói có hai công ty dầu khí nổi tiếng thế giới là ESO và K tiến hành khoan thăm dò nhiều mũi tại Lybiya thuộc châu Phi nhưng không đạt kết quả đều bỏ lại nhiều giếng hoang, Hamer cũng đem nhân viên máy móc đến đó, cuối cùng tìm được 9 giếng dầu tự phun.

Có khá nhiều người bỏ cuộc khi còn cách thời điểm thành công rất xa, nhưng cũng có người bỏ cuộc khi chỉ còn cách thành công gang tấc, những người đó mãi mãi đứng bờ bên này ngóng sang bên bờ thành công ở bên kia để mà ân hận và tiếc rẻ khôn nguôi, một số người kiên trì giữ vững niềm tin, không cam tâm bỏ cuộc, và họ được thưởng thức thành công.

Mùa đông năm 1922, Howard Cathe gần như chấp nhận từ bỏ cuộc tìm kiếm lăng mộ của Pharaon Tutenkhamon, các nhà tài trợ cũng chuẩn bị hủy bỏ chương trình tài trợ cho ông, trong cuốn hồi ký, ông viết: "Đây là năm cuối cùng chúng tôi làm việc trong thung lũng, trước đó chúng tôi đã liên tục đào bới suốt 6 năm, hết mùa xuân tiếp đến mùa hạ, nhưng chẳng hề thu được kết quả nào. Chỉ có những người nếm trải cảnh cơ cực vất vả khi đào bới mấy tháng ròng không nghỉ, mà không có chút thu hoạch nào, thì mới thấm thía cảm giác thất vọng chán chường đến mức nào, chúng tôi dường như thừa nhận mình đã thua cuộc, và trong tư tưởng phảng phất ý nghĩ ra về tay không, hoặc tìm một địa điểm khác để thử vận may. Nhưng rồi mọi người nhất trí quyết tâm cố gắng một lần cuối cùng, và đã tìm thấy kho tàng quý báu ngoài sức tưởng tượng của chúng tôi".

Sự nỗ lực cuối cùng của Cathe đã trở thành đầu đề cho nhiều bản tin của giới truyền thông trên phạm vi toàn cầu, vì ông đã có công phát hiện ra một lăng mộ thời cận đại hoàn chỉnh nhất của Pharaon, nếu như ông và đồng sự không hạ quyết tâm đào bới thêm một ngày, thì biết đâu cho đến nay kho báu đó vẫn nằm sâu trong lòng đất, không được mọi người biết đến.

Nếu bạn định bỏ dở một công trình, thì hãy nghĩ đến câu chuyện này, có thể nói khá nhiều thất bại chỉ vì không chịu cố gắng thêm một chút nữa thôi.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong cuộc đời người đàn ông, nhiều khi họ chấp nhận bỏ cuộc khi còn xa mới đến thành công, cũng có khi bỏ cuộc cách thành công chỉ còn trong gang tấc, để mãi mãi đứng ở bờ bên này nuối tiếc ân hận nhìn sang bờ bên kia, nhưng cũng có người kiên trì ở niềm tin phấn đấu đến cùng, và họ đã được, giành được thắng lợi.

8. ĐẠI TRƯỞNG PHU DẮM ĐỨNG RA GÁNH VÁC VIỆC LỚN

Nếu vụ việc xảy ra không thống nhất với nguyên tắc ứng xử của bạn, nhưng nhất định phải đối mặt, nếu không muốn né tránh hoặc khuất phục, muốn xứng đáng là đàn ông, thì chỉ có một câu trả lời, đó là dám đứng ra gánh vác việc lớn, chấp nhận đương đầu với thử thách.

Người đàn ông muốn thành công thì phải có gan gánh vác việc lớn, biết rút lui biết xông ra đúng lúc, thế nhưng trên đời có một loại đàn ông tỏ ra khá kiêu căng cố chấp, không chịu xu thời nịnh thế. Nếu một mực giữ đúng nguyên tắc xử thế, không biết linh hoạt biến hóa theo thời cuộc, thì cũng rất khó thành công. Nhà thơ Khuất Nguyên nước Sở ngày xưa là con người trung hậu ngay thẳng, nhưng không chịu uốn mình để hòa nhập với thời cuộc nên chí lớn khó lòng thực hiện, vì thất vọng đành nhảy xuống sông tự vẫn. Ai cũng thừa nhận ông là nhà thơ đầy tài năng bản lĩnh, nhưng ở góc độ nhà cải cách chính trị, thì ông là kẻ thất bại. còn Đào Tiềm quyết không khom lưng uốn gối vì năm đấu gạo, chọn con đường vào núi sâu ẩn dật, đến cuối đời vẫn không chịu ra làm quan, nhìn bên ngoài thật là khí phách, thanh tao, nhưng thực tình trong lòng ông cảm thấy rất chua xót. Lý Bạch là con người hào phóng cao đạo, cũng không chịu cúi đầu trước cường quyền, đã đắc tội với nhà đương cục, thì chí lớn cũng bị vùi dập, nói cho cùng những nhân vật đó đều là kẻ chiến bại.

Ngược lại, trên đời còn một loại người khác, lấy phương châm xử thế "đại trượng phu biết co biết duỗi để biện hộ cho hành động luôn cúi bợ đỡ, kết bè kết đảng, gió chiều nào che chiều ấy, hòng kiếm lấy một chức quan hay một chút công danh phú quý, và họ tỏ ra tự đắc hãnh diện về điều đó. Như vậy câu "biết co biết duỗi", cũng phải có chừng mực và về một số phương diện nào đó thôi, thì mới có thể coi người đó là bậc đại trượng phu, vấn đề này đã khiến bao người suy nghĩ trăm trở.

Quản Trọng sống vào những năm tháng suy vong cuối đời nhà Chu (Thời Xuân Thu), khi bất đắc chí, ông tham gia ba chiến dịch nhưng đều thất bại phải bỏ chạy tháo thân, rồi chung vốn đi buôn với chiến hữu là Bào Thúc Nha, ông thường lấy phần nhiều hơn khi chia tiền lãi, nhưng Bào Thúc Nha không vì thế mà coi thường ông, vì biết rõ gia cảnh ông rất gieo neo túng bấn, điều quan trọng nhất là phải sống để mưu việc lớn mai sau. Về sau gặp được Tề Hằng Công, Tề Hằng Công hỏi ông về kế sách làm cho đất nước giàu mạnh, thực túc binh cường, ông đáp: "Lễ, nghĩa, liêm, sĩ là bốn yếu tố dựng nước, nếu bốn yếu tố này không được đề cao, thì đất nước sẽ bị diệt vong".

Thực tình trong tâm tưởng của Quản Trọng luôn luôn tuân thủ một nguyên tắc lớn, và một vốn kiến thức khá uyên bác, tiếp đó ông đã phò tá Hằng Công sáp nhập chín nước chư hầu, thống nhất thiên hạ, ông có tài quyền biến. Khi chỉ huy quân đội đánh nước Sở, chỉ khiển trách họ không cống nạp các bó cỏ sả để lọc rượu cho triều đình nhà Chu, vì ông hiểu rất rõ rằng chỉ trách nước Sở một tội nhẹ như thế thì mới dễ dàng lui binh, nếu có đánh thật chưa chắc nước Tề đã giành được chiến thắng. Càng về cuối đời Tề Hằng Công càng sống xa hoa trụy lạc, ông cũng theo gương vua sống xa hoa trụy lạc, nhưng thâm ý của ông là để người đời chê bai ông mà bớt lên án nhà vua.

Tề Hằng Công tin dùng ba người là Dịch Nha, Kiên Điêu, Khai Phương, chúng đều thuộc hạng tiểu nhân, suốt ngày cung phụng cho vua gái đẹp, rượu ngon, bày tiệc tùng ca hát để mua vui, nhưng Quản Trọng không hề can gián, ông nói: Khi người ta có chức quyền trong

tay, tránh sao khỏi ăn chơi hưởng lạc, thật khó ngăn cản, chỉ cần để mắt công việc triều chính còn biết chăm lo cho dân, còn tin tưởng vào kẻ thuộc hạ, thì bản thân họ chìm đắm trong tử sắc cũng có thể bỏ qua được, nếu can gián có thể gây ra xung đột giữa nhà vua và bề tôi, làm hỏng cả việc lớn.

Đến khi hấp hối, Quản Trọng mới khuyên Tề Hằng Công tránh xa ba tên nịnh thần đó, Hằng Công hỏi ông, vì sao không nói điều này từ trước, ông trả lời rằng, vì thấy chúa công tin dùng chúng, nhưng khi tôi còn sống, chúng không dám làm loạn, vì vậy không cần phải ngăn trở bề hạ gần gũi bọn chúng. Nhưng bây giờ thần sắp chết, thì vua phải cẩn thận đề phòng mới được.

Danh tướng nhà Đường, Địch Nhân Kiệt, luôn luôn xưng danh là kẻ bề tôi giỏi giang, biết hành động và biết giữ mình, ông phải phụng sự nữ chúa Võ Tắc Thiên. Không kiêu căng tự phụ, mà cũng không hạ mình khúm núm, biết xem xét thời thế để ứng xử, và làm được nhiều việc ích nước, lợi dân. Một lần Hoàng đế Cao Tông đi công cán ở cung Phần Dương, trên đường phải đi qua trước cửa đền Bà chúa ghen, dân gian quan niệm rằng ai đi qua đó thường gặp tai ương chướng họa, nên đi vòng tránh lối khác. Khi nghe chuyện đó, Địch Nhân Kiệt nói: "Thiên tử đi đây đó, có hàng ngàn kỵ sĩ, tiền hô hậu ủng, cát bụi mù trời, hai bên có lính hộ vệ, bà chúa ghen làm sao dám xâm hại?" rồi hạ lệnh thẳng đường mà tiến, Cao Tông biết chuyện khen ông xứng đáng là bậc đại trượng phu!.

Tuy nhiên thâm ý của Địch Nhân Kiệt là muốn cho dân không phải phục dịch, phu phen để mở đường mới cho nhà vua, ông cố ý mô tả vẻ oai nghiêm, hùng hậu của đoàn xa giá để làm đẹp lòng nhà vua, mục đích nhằm tránh chuyện phải đi đường vòng, nguyên tắc làm việc của ông là chăm lo cho dân, nhưng nhìn bề ngoài để nhằm là kẻ xu nịnh, qua đó hiểu rằng ông là con người biết tùy thời, dựa thế để hành động.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nguyên tắc xử thế của đàn ông là lo việc lớn, khi gặp phải những vụ việc không mâu thuẫn, hoặc ít mâu thuẫn với nguyên tắc này, thì phải biết lựa gió bẻ măng, tùy cơ ứng biến.

9. UNG DUNG ĐIỀM TĨNH MỚI LÀ PHONG ĐỘ ĐÀN ÔNG

Người đàn ông dám coi thường hiểm nguy, dù núi Thái sụp đổ trước mắt cũng không biến đổi sắc mặt, luôn giữ vững niềm tin, dũng khí và năng lực hành động, dám xông pha gian khổ, không ngừng tiến lên.

Tăng Kỷ Trạch là con trai của Tăng Quốc Phiên, ngay từ tuổi ấu thơ đã bộc lộ tài năng, nói năng lưu loát, khí phách hơn người, nhưng trong quá trình dạy dỗ con trai, Tăng Quốc Phiên luôn luôn nhấn mạnh phải nắm cho được phép tiến thoái một cách thức thời. Trên đời có dạng đàn ông mặt không biến sắc cho dù núi Thái sụp đổ trước mắt, được người đời mệnh danh là mẫu người ung dung, điềm tĩnh.

Nói chung người ta hay có cách nhìn lệch lạc đối với dạng đàn ông này, cho rằng loại người đó làm việc gì cũng chậm rãi, lè mề, thiếu tinh thần trách nhiệm và không biết lo xa trước các nguy cơ hiểm họa. Thật ra sau khi người ta từng trải, tích lũy được nhiều vốn sống, thì mới thấy rằng, họ chính là những con người rất được việc.

Ngày xưa khi Chu Văn Vương đến Đô Thành để gặp bạo chúa vua Trụ nhà Thương, bị vua Trụ bắt giam trong ngục tối, có nguy cơ mất mạng. Con trai Văn Vương là Bá Dịch Khảo nghĩ cách cứu cha, bèn đưa biểu Vua Trụ ba vật phẩm quý hiếm, cũng rơi vào họa lớn, bị vua Trụ băm thây thành trăm mảnh, rồi đem nấu cháo cho Chu Văn Vương ăn, để xem thái độ của ông này thế nào, Văn Vương biết rõ là đang ăn thịt con trai, thế mà vẫn không ngớt lời cảm ơn vua Trụ, nhờ vậy mà thoát nạn. Sau khi trở về Tây Kỳ, Văn Vương ra sức xây dựng lại đất nước, cuối cùng đã lật đổ được ách thống trị của vua Trụ, hoàn thành nghiệp bá.

Cách nhìn nhận của giới tâm lý học đối với dạng đàn ông ung dung điềm tĩnh này cũng có bước chuyển biến tương đối lớn.

Kết quả nghiên cứu thời kỳ đầu cho rằng, đó chính là biểu hiện kém năng lực, hoặc gần giống như những người vô học hay lẩn thẩn. Nhưng ngày nay người ta lại cho rằng đó chính là những cao thủ về lĩnh vực điều chỉnh tâm trạng, họ tỏ ra rất vững vàng khi xử lý tình cảm tiêu cực, có cảm tưởng như họ không nghe, không thấy.

Các nhân vật hiệp khách cô đơn trong phim cao bồi miền tây nước Mỹ thuộc dạng người này, khi họ đối mặt với rắn độc hay họng súng của kẻ thù, vẫn tỉnh bơ như không, có vẻ như họ trở thành siêu nhân, nhờ coi khinh hiểm nguy nên họ giữ được dũng khí và trí tuệ cũng như duy trì được khả năng hành động. Họ hiên ngang đi vào nơi lửa đạn, không bao giờ lùi bước.

Thực ra, trước hiểm họa bất kỳ ai cũng có biểu hiện khiếp sợ, tim đập nhanh, vã mồ hôi, huyết áp tăng cao, nhưng với những người điềm tĩnh, họ cố tình không thừa nhận điều đó.

Theo con số thống kê, tỷ lệ người hoàn toàn kiểm soát được tình cảm của mình trong mọi tình huống chỉ chiếm 1/60. Nếu xét về mặt lý thuyết, thì có thể thông qua rèn luyện để thực hiện được yêu cầu này, nhất là trẻ nhỏ, sau khi trưởng thành, sẽ là những người lạnh lùng như băng giá, không thể hiện tình cảm trên nét mặt. Nhìn chung, những người thành đạt rất giỏi khống chế tình cảm, vì ngay từ nhỏ, họ đã nuôi chí lớn rồi, và suốt đời phấn đấu để biến chí hướng thành hiện thực.

Dạng người này không bao giờ tự dày vò làm khổ tâm trạng mình, tâm hồn họ luôn luôn vui vẻ, hăng hái, họ ngăn chặn không cho sức ép tác động đến mình, ngay cả khi ngồi yên không hành động, thì cũng suy nghĩ về những đề tài làm cho mình vui, xem xét cho kỹ, thì họ là những con người biết cách làm chủ bản thân.

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Ung dung điềm tĩnh, không hoảng hốt, dao động trước khó khăn nguy hiểm, chính là tố chất rất cần thiết đối với người đàn ông, và cũng thể hiện phong độ đàn ông.

10. BIẾN ÂN HẬN THÀNH BÀI HỌC

Có lẽ không ai hoàn toàn tránh được có lúc làm những việc khiến sau này phải ân hận, nhưng với một người đàn ông, nếu khi nào cũng dằn vặt hối hận vì chuyện này chuyện nọ, thì sẽ bị đánh giá là đang tự phủ nhận bản thân mình, tiếp sau đó là người khác phủ định họ, mặt khác đó cũng là một sự lãng phí to lớn về tinh lực và thời giờ, làm mất đi nhiều cơ hội quý báu. Luôn luôn hối hận cũng chứng tỏ người đó luôn phạm sai lầm trong quyết sách, xem xét vấn đề chưa thấu đáo chín chắn, không đáng tin cậy. Đàn ông thông minh cần biết tự kiểm điểm bản thân, đối với chuyện đáng hối hận thì chuyển đổi nó thành bài học kinh nghiệm, để soi sáng quãng đường mai sau.

Có những con người thường xuyên sống trong tâm trạng ân hận hoặc gần như ân hận, những sai lầm của họ từ những thời xa xưa, đâu phải mới phát sinh, thế mà họ thỉnh thoảng ngẫm nghĩ lại, lại thấy cõi lòng thổn thức khôn nguôi, kỳ thực cách ứng xử như vậy là hời hợt nông cạn, vì họ chỉ nhìn nhận sự việc trên bề nổi, mà không đi sâu phân tích tìm hiểu nguyên nhân gốc gác dẫn đến sai lầm đó, để chuyển đổi thành bài học quý báu cho trường đời.

Làm cách gì để chuyển hoá niềm xót xa ân hận thành bài học đắt giá? Chúng ta sẽ đi sâu xem xét vấn đề từ ba khía cạnh dưới đây:

(1) Tìm tòi căn nguyên mắc sai lầm dẫn đến tâm trạng hối hận.

(2) Khi bị rơi xuống vực sâu đau khổ vì hối hận, thì phải nghĩ cách làm cho nó lắng dịu bớt đi, hướng suy nghĩ theo phương hướng tháo gỡ tình huống xấu, tìm cách dứt bỏ tâm trạng buồn bực đau khổ. Ngoài ra hãy giữ lại những bài học bổ ích cho tương lai, để không mắc phải sai lầm tương tự, có những kẻ vô tâm hay quên, thì có thể phạm sai lầm lần nữa.

(3) Nếu như rơi vào tình huống tương tự, phải hồi tưởng lại những chuyện đã qua, triệt để vận dụng bài học vấp vấp trước đây, để tránh phạm sai lầm như trước.

Sự thực là, chỉ cần bạn lưu tâm đến vấn đề này, bạn hoàn toàn có thể lường trước được hậu quả.

(1) Khi ta đứng trước một sự lựa chọn giữa rất nhiều khả năng, phát hiện thấy duy nhất một phương án có thể chấp nhận được, thì người ta hay bỏ qua những mối hiểm họa mà phương án này có thể gây ra, phớt lờ những yếu tố đe dọa an toàn của nó, nếu họ không hề nhận được bất kỳ một thông tin nào phản đối phương án đó, thì họ lập tức bắt tay thực hiện. Nếu quả thật phương án đó hết sức nguy hiểm, thì cái giá phải trả sẽ là rất đắt, nhà hoạch định cho rằng mình đã bị dẫn đến chân tường, không còn có đất để lựa chọn, cảm giác này sẽ ảnh hưởng xấu đến tư duy, đưa họ vào thế bị động, đành chọn lựa một cách vội vàng, qua loa cho xong chuyện.

(2) Khi chúng ta gặp phải vấn đề hoặc búa cầu cứu chuyên gia tư vấn, cũng hay nảy sinh tư tưởng phục tùng hay chấp nhận vô điều kiện. Trong trường hợp đó, người ta dễ dàng nghe lời chuyên gia mà không chịu xem xét, phương án đó đã thật sự hợp lý chưa, và có phải là duy nhất không, đó chính là tâm lý tự ty trước các nhà chuyên môn, nó sẽ ngăn trở tinh thần tự chủ, khiến chúng ta dễ dàng bỏ qua các phương án khả thi khác.

(3) Cho dù người trong cuộc đã lường trước khả năng có thể xảy ra khi lựa chọn là gây ra tổn thất và ân hận, nhưng lại tự an ủi rằng chuyện đó chưa thể xảy ra ngay, do vậy họ đánh giá thấp mức độ tổn thất.

(4) Nếu người lựa chọn cho rằng, việc lựa chọn của mình không hề ảnh hưởng đến danh dự bản thân cũng như lợi ích của những người xung quanh, thì họ sẽ dễ dàng bỏ qua dự kiến về chuyện phải hối hận sau này.

(5) Nếu người lựa chọn tin chắc rằng không có khả năng nắm được thông tin mới và không thể tìm ra giải pháp mới nào khác, thì họ bất chấp khả năng sẽ phải ân hận.

Biết lựa chọn để đạt hiệu quả cao cũng là một tố chất của người đàn ông thông minh, đòi hỏi đức tính tỉ mỉ, thận trọng, không hoang mang dao động trước điều kiện khó khăn bất lợi, không chịu đầu hàng trước môi trường khắc nghiệt. Trong lòng luôn bùng cháy niềm hy vọng, không nhẹ dạ, vội vàng, đầu tư toàn bộ tâm sức, hành động một cách khẩn trương, đây cũng là một biểu hiện của tinh thần trách nhiệm.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông biết cách đúc rút bài học kinh nghiệm, mới tránh khỏi mắc sai lầm tương tự, sẽ khỏi rơi vào tâm trạng hối hận.

11. CHUYỂN HOÁ BUỒN BỰC THÀNH NIỀM VUI

Phẫn nộ là một dạng tâm lý thường thấy ở đa số đàn ông, đó là một phản ứng tâm sinh lý bình thường của con người, nhưng suy cho cùng thì vẫn thuộc sức mạnh bên trong mà ta không kiểm chế được, do vậy đòi hỏi mỗi người phải rèn luyện cách làm chủ tâm trạng tình cảm, không để tâm trạng tình cảm chi phối mình.

Khi phẫn nộ tức bực, con người rơi vào trạng thái không bình thường, đưa đến những hành động điên rồ, dẫn đến hậu quả không thể lường trước được.

Xin nêu một ví dụ giúp làm sáng tỏ vấn đề: Ngày xưa PISOEN là một vị tướng tài ba, đạo đức cao thượng, được tôn vinh là một lãnh tụ quân sự lỗi lạc. Một lần ông cử một nhóm chiến sĩ đi trinh sát, lúc trở về có một người bị thất lạc, người về trước không báo cáo rõ ràng tình hình người đó ra sao, PISOEN vô cùng tức giận, liền hạ lệnh cho treo cổ toán trưởng, nhưng khi chuẩn bị hành hình, thì người lính kia trở về. Kết quả sự việc khiến mọi người bất ngờ, vì xấu hổ, nên PISOEN ra lệnh giết chết cả ba người, trong đó, người thứ nhất

do tội không kiên quyết chấp hành lệnh treo cổ, người thứ hai do tội về chậm, người thứ ba do tội không chỉ huy được chiến sĩ dưới quyền.

Rất có thể chúng ta cũng lâm vào tình huống bị mọi người phủ nhận, hoặc bị thiên hạ chửi bới hay hãm hại một cách ác ý, chúng ta thường xuyên gặp những chuyện không vui, trong bối cảnh đó nhiều người nổi cơn giận dữ, tức bực, khiến cho tình hình càng tệ hại hơn, nhưng một số người khác lại kiềm chế được tình cảm, bình tĩnh, sáng suốt xử lý tình thế bất lợi cho mình, thậm chí chuyển bại thành thắng.

Trong thời kỳ chiến tranh thế giới thứ hai, luật sư George Lona phải lánh nạn đến Thụy Điển, trong túi không còn đồng nào, nhưng ông sốt sắng tìm việc làm, may mà còn biết nói một ít tiếng Thụy Điển, ông tìm đến Công ty thương mại hy vọng kiếm một chân phiên dịch, thật buồn là hầu hết công ty đều từ chối tuyển dụng ông với lý do chiến tranh, trong đó có một công ty nói thẳng thừng rằng: Ông nghĩ rằng chúng tôi cần phiên dịch sao? Cho dù thiếu người phiên dịch, chúng tôi cũng không tuyển dụng ông, vì trình độ tiếng Thụy Điển của ông quá tồi, chữ viết đầy lỗi chính tả".

Đọc thư người ta trả lời như vậy, ông không nén nổi tức giận, liền kiếm giấy bút định viết lá thư chửi cho họ một trận. Nhưng ngồi ngẫm nghĩ lại, ông thấy họ nói đúng sự thực, trình độ tiếng Thụy Điển của ông rõ ràng là rất kém, muốn khắc phục tình trạng này, chỉ có một cách là gắng công học tập để nâng cao trình độ, suy nghĩ cho kỹ cần phải cảm ơn họ mới đúng.

Ông viết lại bức thư với lời lẽ rất chân tình: "Thưa quý công ty, việc không tuyển dụng tôi cũng không sao, chỉ mong các ông chịu mất chút thời gian trả lời cho tôi bức thư này, ngoài ra đối với những lỗi mà tôi mắc phải, thì xin quý công ty bỏ qua cho. Tôi xin hứa từ nay sẽ nỗ lực học tập, để không còn mắc các lỗi đáng tiếc như vậy nữa, mong các vị chỉ giáo, nhân đây xin gửi lời chào và cảm ơn..."

Sau đó hai ba hôm, George lại nhận được thư trả lời của công ty này, trong đó họ mời ông đến phỏng vấn, kết quả ông đã được nhận vào làm ở đó.

Nhân vật Tư Mã Ý trong truyện Tam Quốc được coi là mẫu người điển hình biết chế ngự cơn thịnh nộ, khiến thiên hạ phải kính phục. Khi Gia Cát Lượng thống lĩnh đại binh nước Thục đi bắc phạt Tào Tháo nước Ngụy, thì đại tướng Ngụy là Tư Mã Ý áp dụng kế sách đóng cổng thành không chịu ra giao chiến, mặc cho quân Thục khiêu khích, vì ông ta cho rằng quân Thục hành quân từ xa đến, thì việc tiếp tế chi viện sẽ hết sức khó khăn, chỉ cần mình giữ vững thế trận không ra giao chiến một thời gian dài, thì binh lực của quân Thục sẽ dần dần bị hao tổn, khi đó mình sẽ chớp thời cơ thuận lợi đánh một trận, giành thắng lợi quyết định.

Gia Cát Lượng biết rõ tác dụng lợi hại của chiến thuật phòng thủ trường kỳ đó, liền cử quân sĩ đến dưới chân thành mắng nhiếc quân Ngụy rất thậm tệ, nhằm chọc tức Tư Mã Ý, hy vọng ông ta ra đánh nhau với quân Thục, nhưng quân Ngụy vờ như không nghe không thấy, tiếp tục án binh bất động, Gia Cát Lượng vận dụng phép khích tướng, là gửi vào trong thành

một bộ quần áo phụ nữ, và kèm theo một bức thư nội dung như sau:" Trọng Đạt chui rúc trong thành không dám ra nghênh chiến, thì có khác chi đàn bà, nếu muốn xứng danh là người quân tử và còn biết liêm sỉ, thì hãy ra ngoài thành đọ tài cao thấp, nếu không, thì hãy mặc bộ quần áo này vào".

Người xưa nói: Kẻ sĩ thà bị chết chứ không chịu nhục, rõ ràng bức thư đầy những lời lăng mạ đó đã khiến cho Tư Mã Ý tức giận, nhưng vốn là con người đa mưu túc trí, tính toán như thần, ông ta biết cách nén giận và trấn an quân sĩ, ngồi chờ thời cơ.

Chờ đợi bên ngoài mấy tháng ròng, không may Gia Cát Lượng mắc bệnh chết giữa đám ba quân, quân Thục như rắn không đầu, đành phải lẳng lặng rút lui, Tư Mã Ý không cần đánh mà vẫn giành được chiến thắng.

Thiết tưởng nếu Tư Mã Ý không kìm nén được cơn tức giận, xông ra ngoài thành nghênh chiến, thì kết cục chưa thể nói trước sẽ ra sao, và lịch sử có thể diễn biến khác rồi.

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Với những người đàn ông mang hoài bão làm nên sự nghiệp lớn, thì họ coi tức giận là một sự lãng phí vô ích về tình cảm và thời gian, bởi vì đời người thật ngắn ngủi, hãy để cho cuộc sống có hạn nhưng tỏa ra hương sắc rực rỡ, thì người thông minh không bao giờ chịu phí hoài thời gian quý báu vào chuyện giận hờn oán trách không đầu, có thể nói đó là thái độ coi rẻ cuộc sống của mình, hãy vận dụng thời giờ quý báu vào những sự việc có ích, như vậy mới là biết trân trọng sinh mạng của bản thân, người đàn ông thành đạt thường xuyên nhắc nhở mình: Không bao giờ giận hờn để lãng phí mất thời gian.

12. ỨNG XỬ VỚI MỌI THỨ TRÊN ĐỜI BẰNG NỤ CƯỜI

Người xưa có câu: "Trời muốn phó thác trọng trách cho ta, nên bắt ta phải lao tâm khổ tứ, cơm không đủ no, áo không đủ mặc, chịu đói chịu rét, làm rối loạn hành động của ta, cốt để rèn đức ý chí, tăng sức chịu đựng, giúp ta làm nên việc lớn".

Trong mười chuyện xảy ra ở đời, có đến tám chín chuyện khiến ta không vừa ý, gần như ngày nào cũng gặp chuyện phiền lụy: chẳng hạn học hành, công ăn việc làm, dựng vợ gả chồng, khởi nghiệp, trước những chuyện đời thường bộn bề phức tạp đó, bạn sẽ ứng xử với thái độ ra sao? Tích cực hay tiêu cực, tiến bước hay thụt lùi? Nếu bạn đọc mẩu chuyện dưới đây có thể sẽ tìm được câu trả lời thỏa đáng;

Trần Phong là sinh viên xuất sắc tại một trường đại học nổi tiếng, ở đây chính là nơi hội tụ nhân tài, nhưng Trần Phong vẫn chiếm vị trí đầu bảng suốt cả ba năm học. Ngay từ năm thứ nhất, anh nhiều lần được thay mặt nhà trường tham gia các cuộc thi biện luận của sinh viên toàn quốc, anh không phụ lòng mong đợi của đồng đội và nhà trường, gần như trở thành tuyển thủ vô địch, giật giải quán quân. Bước sang năm thứ hai anh viết nhiều bài luận văn đăng tải trên tờ tạp san chuyên ngành của nhà trường, được đông đảo giới học thuật quan tâm theo dõi. Nhiều vị giáo sư có uy tín đều đồng ý cho anh tiếp tục học tiếp lớp

ngiên cứu sinh thạc sĩ. Năm thứ ba, anh được bầu làm chủ tịch hội sinh viên với tuyệt đại đa số phiếu tán thành. Không những nổi trội trong học tập, Trần Phong còn là chàng thanh niên lắm tài vật, tất cả các phong trào sinh viên, đều không thể thiếu vắng anh, gần như ai cũng mặc nhiên thừa nhận, tiền đồ sự nghiệp của anh đang rộng mở, bản thân anh cũng rất tin tưởng vào tương lai sáng sủa của mình.

Thế nhưng sự đời thật khó lường trước, trong kỳ thi cuối năm học thứ ba, đã xảy ra một việc làm gian lận ám muội gì đó, khiến cho vầng hào quang vĩnh viễn tan biến trên đầu Trần Phong. Tại kỳ thi đó, khi các bạn khác đang trầm ngâm suy nghĩ làm bài, thì Trần Phong đầy vẻ tự tin, làm xong bài rất nhanh xem lại một lượt rồi đem nộp cho giám khảo.

Thời gian đó là đầu mùa hạ, khi Trần Phong rút khăn giấy từ trong túi ra để lau mặt, thì quyển "phao thi" rất bé cũng bị kéo ra theo khăn giấy và rơi xuống nền phòng thi, theo quy định của nhà trường trọng điểm toàn quốc này, nếu thí sinh mang theo tài liệu có liên quan đến nội dung thi vào phòng thi, thì bị đánh giá là gian lận thi cử, hình thức xử phạt là đuổi học, khi cuốn phao thi rơi xuống đất, thì sắc mặt Trần Phong trở nên trắng bệch, vị giám khảo bước tới nhặt cuốn sổ đó lên, đồng thời mời Trần Phong ra ngoài để lập biên bản phạm quy, Trần Phong không còn nhớ sự việc diễn biến sau đó ra sao, vì anh hiểu rõ hơn ai hết kết cục tất yếu phải xảy ra, mọi lời trình bày giải thích đều trở nên vô nghĩa, vì sao mình lại nhét quyển phao thi vào trong túi, hoặc giả dùng vội lau mồ hôi. Đáng tiếc trên đời chưa có loại thuốc dùng cho người hối hận, để cho bao người phải đau khổ vì nuối tiếc. Thầy giáo, bạn bè chia sẻ với anh bao nhiêu lời động viên an ủi, nhưng không câu nào lọt vào tai anh. Trần Phong bị hẫng hụt như từ trên chín tầng mây rơi tuột xuống vực sâu thăm thẳm, không hy vọng bám víu vào đâu để thoát hiểm, mấy hôm sau, người ta công bố quyết định xử lý đuổi học. Trần Phong không thể trở về nhà, cứ cho là chuyện mang phao thi vào phòng thi chỉ là do vô tình, đối với người thân cũng là một cú sốc quá sức chịu đựng, cũng không còn mặt mũi nào gặp lại thầy giáo bạn bè, vốn là con người không nghiện thuốc, nhưng bây giờ anh hút hết thuốc này sang thuốc khác, đêm đêm, anh nhìn tàn lửa đỏ lập lòe đầu thuốc, không ngớt tự hỏi mình, con người như mình sao lại đi làm những việc đốn mạt như thế? Cuộc đời còn có cơ hội làm lại từ đầu không? Sau khi suy đi tính lại Trần Phong quyết định tham gia "thi tuyển Toefl" để đi du học tại Mỹ.

Trong những ngày chuẩn bị thi, nét mặt Trần Phong không còn khí thế như xưa, may nhờ thành tích môn học tiếng Anh của anh từ trước đã rất khá, Sau vụ gian lận, anh vứt bỏ hết mọi suy tư khác để lao vào học tập tiếng Anh, không chịu bỏ qua tài liệu giáo trình nào, trời không phụ kẻ có công, trong kỳ thi Toefl, niềm tin đã trở lại với anh, quả nhiên, khi thông báo điểm thi, anh vượt quá điểm chuẩn hơn 50 điểm, một trường đại học nổi tiếng ở Mỹ chấp nhận cho anh vào học, ngoài ra họ còn đồng ý cấp cho anh mức học bổng toàn phần.

Khi chuẩn bị lên máy bay, Trần Phong tâm sự rất nhiều với thầy giáo và bạn bè ra đưa tiễn, anh nói: "Chuyện đời thật khó lường trước, ai cũng có lúc vấp vấp sa ngã, vấn đề là thái độ ứng xử ra sao, có dám đối mặt với nó bằng nụ cười không, nếu không dám đối mặt, thì có lẽ tôi đã vĩnh viễn gục ngã bởi chuyện bất ngờ đó rồi". Khi chiếc máy bay Boeing 747 gầm rú lao vào tầng không, bay tới bên kia bờ đại dương, Trần Phong ngẫm nghĩ lại những biến cố

trong vòng hơn một năm vừa qua, anh tự khích lệ mình đã không chịu lùi bước vì chán đời tuyệt vọng, mà đã dám hăng hái xốc tới, trên mặt anh lại thoáng hiện nụ cười năm xưa.

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Khi mới bước vào mùa đông, người ta có cảm giác mùa xuân còn quá xa vời, người đàn ông giữa ngày đông giá buốt vẫn biết tươi cười để chờ đợi mùa xuân.

13. THEO ĐUỔI LỐI SỐNG LẠC QUAN TÍCH CỰC

Người đàn ông có đánh thức được nhiệt tình hăng say và tâm trạng tích cực trong lòng mình hay không, một yếu tố mang tính quyết định rất lớn chính là lối sống do anh ta chọn lựa.

Nếu chịu khó xem xét, vấn đề then chốt, quyết định thành bại của đàn ông chính là tâm trạng.

Sở dĩ nhiều người cam chịu chấp nhận cuộc sống bình thường, hoặc thất bại chính là do tâm trạng và quan điểm sống của họ có vấn đề. Khi gặp khó khăn, họ quay ra tìm lối tắt, hoặc lùi bước. Kết quả là rơi xuống vực sâu thất bại. Ngược lại các nhân vật thành đạt, khi gặp phải khó khăn, họ tự động viên: "Mình nhất định sẽ vượt qua được" sau đó tìm cách khắc phục vượt qua, cuối cùng đi đến thắng lợi. Khi Edison phát minh ra bóng đèn điện, phải trải qua hàng nghìn lần thất bại, nhưng chưa bao giờ ông nản chí, cuối cùng bóng đèn điện đã cháy sáng.

Do vậy, người sáng lập ra môn thành công học Napoleon Hill đã nói: "Con người có thể thành công hay không, chủ yếu quyết định bởi thái độ, người thành công luôn luôn nhìn đời với tinh thần lạc quan, còn người thất bại luôn luôn nhìn đời với tâm trạng tiêu cực".

Cuộc sống của người thành công bị chi phối bởi tâm trạng tích cực, nên khi xử sự, họ không câu nệ theo khuôn sáo lễ thói có sẵn, mà tích cực chủ động đào sâu suy nghĩ, và tin tưởng vào thắng lợi, người thất bại lại luôn bị ám ảnh bởi tâm lý thất bại, họ bị khống chế bởi tâm lý bi quan, tiêu cực, bảo thủ, trì trệ.

Khá nhiều người thích quan điểm hoàn cảnh quyết định cuộc sống và địa vị xã hội, quan điểm này có gốc rễ sâu xa thật khó thay đổi. Thực tế cho thấy, hiện trạng không hoàn toàn bị chi phối bởi môi trường hoàn cảnh, mà con người phải làm chủ số phận của mình. Một người sống sót trong trại tập trung của bọn Nazi Đức quốc xã tên là Vichor. Frankl đã nói: "Ngay cả trong hoàn cảnh khó khăn cùng cực, thì con người vẫn còn một quyền tự do, đó là lựa chọn tâm trạng của mình".

Napoleon Hill cũng khuyên bảo chúng ta rằng: Thái độ ứng xử quyết định thành bại trong công việc.

(1) Bạn đối xử với cuộc đời ra sao, cuộc đời sẽ đối xử với bạn như vậy.

(2) Bạn đối xử với người khác ra sao, người ta cũng đối xử với bạn như thế.

(3) Khi mới bắt tay vào công việc, tâm trạng của bạn ra sao sẽ quyết định kết quả cuối cùng thành công hay thất bại.

(4) Trong các tổ chức quan trọng thì người có địa vị càng cao, tâm trạng càng ổn định.

Đương nhiên, tâm trạng tích cực không phải là sự bảo đảm cho bạn luôn luôn thuận lợi trôi chảy, mọi việc thành công, nhưng chắc chắn sẽ góp phần cải tiến phương thức làm việc của bạn, thay đổi phong cách sống của bạn, nếu kết hợp hài hòa giữa tâm trạng tích cực với cuộc sống đời thường, thì con thuyền cuộc đời mới có khả năng cập bến hạnh phúc. Có điều, nếu nói ngược lại thì người sống với thái độ tiêu cực không bao giờ được nếm mùi thành công. Napoleon Hill nói: "Chưa từng chứng kiến người sống tiêu cực thực hiện được giấc mơ cuộc đời, nếu có ai đó ngẫu nhiên nhờ vận may mà đạt được thành công, thì cũng chỉ là chuyện tạm bợ nhất thời, không thể lâu dài được", theo ông, thì mỗi người đều mang một lá bùa hộ mệnh vô hình, mặt phải in tâm trạng tích cực, mặt trái in tâm trạng tiêu cực, muốn thành công, thì phải học cách ứng xử theo mặt tích cực, đó chính là đạo làm người trọn vẹn.

Lá bùa hộ mệnh đó có sức mạnh tiềm tàng rất to lớn, nó có khả năng mang lại cho bạn tài sản, thành công và niềm vui, nhưng cũng có thể tước mất của bạn những thứ đó, nếu như tâm trạng của bạn trở nên tiêu cực.

Vậy thì tâm trạng thế nào ảnh hưởng tới phong cách làm việc của bạn? Nhìn nhận vấn đề từ góc độ tâm lý học hành vi, nếu ta giữ vững niềm tin, thể hiện bằng hành động thực tế, thì niềm tin càng được củng cố.

Chẳng hạn khi trong lòng bạn trước sau tin chắc vào một sự việc nhất định sẽ thành công tốt đẹp, bạn sẽ tìm mọi cách để làm cho trọn vẹn, hoặc là ai đó có cảm tình với bạn, thì sẽ nghĩ cách gần gũi bạn, càng gần càng phát hiện thấy ở bạn nhiều ưu điểm hơn, tình cảm hai bên càng mặn nồng, gắn bó, đó chính là tác động qua lại giữa hành vi và tình cảm. Với bản thân từng con người thì cách làm việc tích cực sáng tạo cũng có tác động củng cố thêm niềm tin, chẳng thế mà nhiều khi đàn bà càng khóc càng cảm thấy đau lòng. Khi chúng ta hiểu rõ phép xử thế ở đời, thì sẽ xác định được rằng, chỉ cần cố gắng kiên trì thì nhất định thành công, suy cho cùng nguyên nhân thất bại không phải là ai khác mà chính là do bản thân mình.

Ngay cả trong trường hợp bạn rơi vào cảnh ngộ vô cùng khắc nghiệt, chỉ cần bạn giữ được tâm trạng tích cực, thì bạn vẫn có thể xoay chuyển số phận.

"Ta có thể làm chủ được số phận, dẫn dắt được tâm linh của mình" qua câu thơ này, chúng ta thể hội được một điều, thái độ chủ động sẽ điều khiển được số phận. Thái độ còn giúp ta nắm bắt cơ hội hay để tuột mất cơ hội, chỉ có thái độ tích cực thì mới giúp bạn thực hiện được ý tưởng và ước mơ.

Hãy bỏ qua mặt trái của lá bùa hộ mệnh, chỉ nhìn vào mặt tích cực, đó là sự lựa chọn cách xử thế của những nhân vật thành đạt. Tuy nhiên nhiều người không hề ý thức được rằng rèn luyện ưu điểm chính là cách tự hoàn thiện mình, họ không nhận ra những mặt mạnh của bản thân, trong đó ưu điểm nổi bật nhất chính là tâm trạng tích cực, điều này không có gì là thần bí cả.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Khi phải đối mặt với khó khăn trắc trở, người đàn ông thành đạt luôn duy trì tâm trạng tích cực lạc quan, họ tự động viên mình có thể vượt qua, và tiếp tục xốc tới bằng hành động thực tế tìm tòi sáng tạo, cuối cùng họ sẽ gặt hái thành công.

14. KHI TRANH LUẬN VẬN DỤNG PHƯƠNG CHÂM LÙI ĐỂ TIẾN

Những anh chàng dễ bị kích động thường hay tranh cãi đến mức đỏ mặt tía tai, vì tính hiếu thắng, đó là một cách ứng xử rất dại dột.

Có một chàng sĩ quan trẻ tuổi tranh cãi kịch liệt với người khác về một chuyện vô bổ gì đó, cả hai bên đều cố chấp không chịu nhường nhịn, vô tình bị Lincoln nhìn thấy, liền ngăn chặn và ra lệnh xử phạt viên sĩ quan trẻ này.

Viên sĩ quan rất ấm ức, trình bày với Lincoln rằng: "Ngài tổng thống không hề hỏi xem chúng tôi đang tranh cãi vấn đề gì, ai phải ai trái, mà đưa ra quyết định xử phạt ngay, như thế có phải là thiếu công bằng không?"

Lincoln trả lời: "Những người quyết tâm giành được thành công, không bao giờ lãng phí thời giờ vào những cuộc tranh luận do thành kiến cá nhân, càng không nên gánh chịu hậu quả của những cuộc tranh cãi kiểu đó, ngoài ra còn ảnh hưởng xấu tới tâm trạng và ý thức tự kiểm chế bản thân, anh đừng mang ý đồ nổi bật cá nhân theo cách đó, ngay cả trong trường hợp anh nắm lễ phải trong tay, cũng vẫn không nên, ví dụ tranh đường với chó để đến nỗi bị chó cắn, thì chẳng bằng nhường đường cho nó, rất có thể sau đó mình sẽ giết chết con chó, thì vết thương chó cắn vẫn còn đó đâu dễ chữa lành". Nghe tổng thống phân tích như vậy, viên sĩ quan trẻ chợt hiểu ra, lập tức ngừng tranh luận.

Marktu là Bộ trưởng Tài chính dưới quyền Tổng thống Willson, trong cuốn hồi ký cuối đời, ông nhắc nhở mọi người một kinh nghiệm sống mà mình đã đúc rút được trong quá trình hoạt động chính trị: "Không thể dùng cách tranh luận để hạ gục một kẻ dốt nát".

Tranh cãi đến mức đỏ mặt tía tai, chỉ vì mục đích phân định thắng bại, là một cách ứng xử khờ dại nhất. Nhà học giả về quan hệ giao tiếp Dale Carnegie có một câu nói nổi tiếng: "Chớ tìm cách giành phần thắng bằng tranh luận, cho dù chứng minh được mình đúng, thì mình vẫn là người thất bại. Vì sao như vậy, khi đối phương chấp nhận lý lẽ của mình đúng, và nhận ra họ có nhiều chỗ sai, hoặc thừa nhận thần kinh của họ kém mình hẳn, có phải bạn sẽ cảm thấy rất hãnh diện chứ gì, ngược lại kẻ thua cuộc cảm thấy yếu kém cô độc, thì

chính bạn đã xúc phạm đến lòng tự trọng của họ, nói cách khác họ không muốn thừa nhận chiến thắng của bạn".

Trong tranh luận, cho dù bạn hoàn toàn đúng, thì cũng chẳng giúp ích gì về mặt cải tạo tư duy của đối phương, bạn cũng chẳng thu được lợi lộc gì, có khác chi bạn cũng là người thất bại.

Benjamin Franklin được coi là nhà ngoại giao kiệt xuất tài ba nhất, hòa nhã, lão luyện nhất trong lịch sử nước Mỹ. Nhưng hồi còn trẻ tuổi nông nổi, ông cũng rất hiếu thắng, cảm thấy thích thú khi dồn đối phương vào tình thế cứng họng hết đường chối cãi, chính vì thế bạn bè đều có ý xa lánh ông.

Franklin đã khắc phục thói xấu đó như thế nào?

Một hôm, một người bạn cũ trong hội giáo hữu gọi riêng ông ra một chỗ vắng, rồi xỉ mắng ông một trận thậm tệ: "Cậu ứng xử theo cách đó thì hết đường cứu chữa rồi, cậu đã kích tất cả những ai bất đồng ý kiến với cậu, làm như mọi ý kiến của cậu đều là khuôn vàng thước ngọc, nhưng không ai có thể chịu đựng được cậu, bạn bè đều có chung cảm giác, hễ khi nào có mặt cậu là mọi người đều mất tự nhiên, bởi vì cậu quá thông thái vượt trội mà, chẳng ai có thể bảo ban cậu điều gì, cũng chẳng còn ai muốn tâm sự với cậu nữa, vì họ biết rõ nói với cậu chỉ uống công vô ích mà thôi, thành ra mọi người đều mất vui, vì thế cậu mất hết cơ hội tiếp thu kiến thức mới, còn vốn kiến thức cũ của cậu lại rất hạn hẹp".

Một ưu điểm duy nhất của Franklin là ông đã tiếp thu lời phê phán đó. Ông trở nên chín chắn hơn và nhận ra sai sót của bản thân, nếu cứ như vậy chắc hẳn sẽ chuốc lấy thất bại cay đắng trong trường xã giao, ông quyết định sửa chữa lỗi lầm ngay lập tức, không còn thói ngạo mạn lên mặt trước bạn bè nữa.

Franklin tâm sự: "Tôi tự đề ra nội quy cho mình, là không được vô đoán trong ăn nói không dùng từ ngữ mang tính khẳng định, chẳng hạn như cụm từ: đương nhiên, chắc hẳn, tôi cả quyết rằng... mà thay vào đó là từ ngữ mang tính thương lượng trao đổi, ví dụ như: tôi nghĩ, tôi cho rằng, theo tôi thì, có thể thế này hoặc thế nọ.... Sau khi nghe người khác kể về vụ việc gì đó mà mình không muốn chấp nhận, thì tôi không bao giờ đưa ra ý kiến phản bác chỉ trích cái sai của họ, mà tôi trình bày một cách tế nhị rằng, trong những bối cảnh nào đó, thì câu chuyện họ kể có thể đúng, nhưng trong tình hình trước mắt, thì có lẽ sẽ diễn biến theo hai hướng v.v... Và tôi nhanh chóng thu hoạch được nhiều điều bổ ích từ phong cách xử thế mới của mình. Hễ có mặt tôi tham gia là bầu không khí trở nên thân mật vui vẻ hẳn lên. Tôi luôn trình bày suy nghĩ của mình một cách khiêm tốn, vì thế rất được mọi người hoan nghênh chấp nhận, gần như không bao giờ xảy ra tranh cãi, khi tôi tự nhận mình sai lầm, thì cũng chẳng cảm thấy xấu hổ như trước, còn khi mọi người thừa nhận tôi đúng, thì người khác cũng dễ dàng từ bỏ ý kiến cá nhân để nghe theo tôi.

Thời gian đầu áp dụng phương thức ứng xử này, quả thật trong lòng tôi luôn bị giằng xé vì mâu thuẫn, nhưng sau đó không lâu tôi thích nghi dần với phong cách mới. Có thể nói trong vòng 50 năm sau đó, chẳng còn có ai nghe thấy những câu nói vô đoán của tôi nữa, đó

cũng là lý do, tôi được đồng bào ủng hộ khi đưa ra các đề án hoặc chương trình mới hay thay đổi chỉnh sửa các văn bản điều luật cũ, hơn nữa sau khi tôi trở thành thành viên của các hiệp hội quần chúng, tôi đã gây được tầm ảnh hưởng tương đối sâu rộng. Tôi không dám tự nhận mình là con người tài ba hùng biện gì cả, từ ngữ câu kéo tôi vận dụng cũng khá chậm chạp, nhiều khi còn nói sai, thế nhưng, nói chung, ý kiến của tôi thường được mọi người ủng hộ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nếu bạn thường xuyên tranh cãi tay đôi với người khác, bạn nên khắc phục thói xấu đó ngay, nếu không bạn khó lòng trở thành nhân vật thành đạt

15. CHẤP NHẬN THỬ THÁCH VỚI TINH THẦN KIÊN CƯỜNG BẤT KHUẤT

Vấp vấp trở ngại là chuyện thường tình trên bước đường lập nghiệp của người đàn ông, vì con đường chúng ta đi chẳng mấy khi hoàn toàn bằng phẳng, mà có khá nhiều ổ gà ổ trâu hết sức bất ngờ. Do vậy người đàn ông vươn tới thành đạt cần xác định thái độ ứng xử thật đúng đắn, đó là tinh thần kiên cường bất khuất bền bỉ dẻo dai để đón nhận mọi thử thách.

Đời người có thể ví như một bộ bài, trong đó có cả bài tốt lẫn bài xấu, không phải ai cũng bắt được quân bài tốt, và cũng không hẳn còn cơ hội để rửa bài, vậy thì bạn phải nghĩ cách đánh thật hay từng quân bài nằm trong tay mình.

Nếu khi bạn bước sang độ tuổi 40, chẳng may bị một tai nạn đâm xe làm cháy bỏng thân thể không còn nhận ra hình người, đến 50 tuổi lại bị tai nạn máy bay gãy cột sống trở thành người bại liệt nửa thân phía dưới, bạn có cho rằng, số phận run rủi cho bạn bắt được quá nhiều quân bài xấu không? Bạn còn dám mơ ước trở thành triệu phú với cương vị nhà doanh nghiệp nổi tiếng hoặc một diễn giả được quảng đại quần chúng nhiệt liệt hoan nghênh nữa không? Bạn còn mong muốn tham gia trò chơi đua thuyền hay nhảy dù, còn thích tranh đua trên chính trường nữa không?

Xin mách bảo với bạn rằng, có một con người đã thực hiện được như vậy. Đó chính là anh Michell, có thể coi như anh bắt được những quân bài quá tệ hại, bao gồm một vụ tai nạn xe hơi, khiến anh bị bỏng 65% diện tích toàn thân, sau 16 lần phẫu thuật, anh vẫn chưa thể tự mình cầm được chiếc nĩa xúc thức ăn, không bấm được số điện thoại, cũng không thể tự đi vệ sinh, nhưng anh đã kiên trì luyện tập với nghị lực phi thường, để có thể tự phục vụ bản thân, anh còn mua được một căn hộ, sau đó cùng góp vốn với mấy người bạn mở một công ty sản xuất lò đốt bằng củi, sau này trở thành công ty tư nhân lớn thứ nhì ở bang Vermont.

Bốn năm sau, vận rủi một lần nữa lại giáng xuống đầu anh, khi tự lái máy bay đi công tác xảy ra tai nạn, đốt sống thứ 12 của anh bị nghiền vụn, từ lưng trở xuống hoàn toàn tê liệt.

Michell không bị gục ngã, ông đã trúng cử thị trưởng một thị trấn khét tiếng ở bang Colorado, ngoài ra còn được bầu làm nghị sĩ quốc hội, câu châm ngôn nổi tiếng của ông là: "Không chỉ có khuôn mặt dễ coi mới thi thố được với đời" ông đã biến khuôn mặt dums dỏ của mình thành một lợi thế.

Cho dù khuôn mặt nhăn nhúm, hành động khó khăn, nhưng ông đã giật được mảnh bằng thạc sĩ về hành chính công cộng, và tiếp tục tham gia hoạt động lái máy bay, diễn thuyết về bảo vệ môi trường và lợi ích công cộng.

Michell tâm sự: "Trước khi bị bại liệt, tôi có thể làm 10000 việc, bây giờ tôi vẫn có thể làm 9000 việc, nhưng tôi có thể tập trung chú ý vào 1000 việc mà tôi mất khả năng thực hiện, hoặc chú ý vào 9000 việc tôi có thể làm được".

Có thể nói rằng rất ít người bắt được quân bài tốt ngay từ đầu, hiển nhiên ai bắt được bài tốt cũng đáng vui mừng, nhưng nếu chẳng may vớ được quân bài dở cũng không có nghĩa là cam chịu thua cuộc, nếu bắt được quân bài nhàn nhàn, thì phải cố tranh lấy phần thắng, nếu quân bài tệ hại hết chỗ nói, thì cố gắng kiếm lấy vài quân khác còn có cơ cứu vãn được, để kết cục không đến nỗi quá thảm hại. Tuy nhiên trong khi chơi bài, nếu ai biết khéo léo lợi dụng ưu thế của người ngồi trên và người ngồi dưới mình, để loại quân bài dở của mình đúng thời cơ, thì vẫn còn cơ may giành phần thắng. Cần nhớ rằng, rất có thể bạn sẽ vớ phải bài dở, nhưng đánh ra sao là do bạn quyết định, nếu thật sự có bản lĩnh, thì bài xấu vẫn thắng như thường.

Nhược điểm cũng là một phần của con người, nhưng ta phải biết cách cải tạo hoặc lợi dụng nó, nếu không, nhược điểm sẽ mang lại nỗi nhục nhã cho bạn. Nếu yêu bản thân, thì hãy tìm cách tạo thế cân bằng giữa chấp nhận và kiểm soát bản thân, trên cơ sở đó tìm ra hướng phát triển. Cách nói "chấp nhận nhược điểm của mình", hoàn toàn không đồng nghĩa với tự cao tự đại hoặc phó mặc cho sự đời muốn đến đâu thì đến, hoặc tự xí xóa những điều khiến mình không vừa ý, hoặc không cố gắng cải thiện hiện trạng tồi tệ. Chấp nhận nhược điểm của mình, tức là nhận rõ những chỗ mình thua kém thiên hạ để càng cố gắng phấn đấu nhiều hơn, không để bị rơi vào tình huống bị quan, tiêu cực, cũng không tranh đấu một cách mù quáng với các điểm yếu của mình.

Khi ta coi trọng một vấn đề, ảnh hưởng tác động của vấn đề đó đối với mình càng lớn. Nếu ai đó tự coi nhược điểm của bản thân là một nỗi nhục không thể gột rửa, có nghĩa là tự khinh rẻ mình. Trong lòng không bao giờ xóa bỏ được mặc cảm xấu hổ, tự lên án mình, những lời động viên khích lệ của người khác cũng sẽ trở thành vô nghĩa. Nếu bạn luôn tìm cách né tránh nhược điểm của mình cũng không phải là cách xử lý sáng suốt, mà trên cơ sở thực tế bạn hãy nghĩ cách nâng cao hình tượng của mình, không ngừng vươn lên kiểm soát những nhược điểm của bản thân, bù đắp bằng những thành tựu và niềm vui trên các lĩnh vực khác.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nhìn thẳng vào con người mình, chấp nhận cả mặt mạnh lẫn mặt yếu, cả thông minh lẫn ngu xuẩn, cả may mắn lẫn rủi ro, qua đó sàng lọc ra những thứ có lợi cho mình.

CHƯƠNG 2

CHỊU KHÓ HỌC HỎI NĂNG LỰC THỨ HAI QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Có khá nhiều tiêu chuẩn đánh giá đàn ông, nào là tướng mạo, nào là tài sản, nào là đức độ, tất cả những thứ đó đều rất quan trọng, nhưng nổi bật hơn hết chính là tài năng. Một người đàn ông thành đạt, nhất định phải không ngừng học hỏi những cái hay cái đẹp trên đời, luôn luôn tự bổ sung hoàn thiện và nâng cao tầm cỡ bản thân để theo kịp và hòa nhập với thời đại đang không ngừng phát triển.

1. HÃY TRỞ THÀNH ĐÀN ÔNG TÀI GIỎI

Có khá nhiều tiêu chuẩn để đánh giá đàn ông, nào là tướng mạo, nào là tài sản, nào là đức độ, hiển nhiên, những tố chất đó đều rất quan trọng. Nhưng nổi bật hơn hết chính là tài năng, một người đàn ông thành đạt, nhất định phải học cao hiểu rộng, luôn tự hoàn thiện bổ sung kiến thức từ nhiều phương diện để nâng cao tầm cỡ của mình nhằm hòa nhập và theo kịp thời đại, thì mới được mọi người kính trọng...

"Trai tài gái sắc" đó là quan niệm truyền thống về hôn nhân tốt đẹp của người Trung Quốc, qua tiêu chuẩn kén vợ gả chồng này ta thấy khi đánh giá người đàn ông, thì chỉ tiêu cao nhất chính là tài năng, chỉ cần có tài, đàn ông sẽ kiếm được vợ đẹp, xây dựng được gia đình hạnh phúc, ấm êm, ngoài ra còn có cuộc sống tinh thần phong phú và tâm lý thoải mái.

Trong bữa tiệc kỷ niệm 50 năm ngày cưới của mình, một người đàn ông đã nói đùa với bà xã: "Anh hỏi em câu này, hỏi đó vì sao em đã chọn anh làm chồng?"

Sau một lát suy tư, bà vợ nói: "Vì anh học hành đến nơi đến chốn hiểu rộng biết nhiều! Em nghĩ, nếu mình muốn theo kịp anh, thì phải học hỏi rất nhiều sách vở, mất nhiều thời gian, rất vất vả, muốn đơn giản thì lấy anh làm chồng, coi như em đã có cuốn từ điển sống ở bên mình khi nào cũng có dịp học hỏi". Nghe bà xã nói thế, ông chồng vui cười rạng rỡ.

Có lẽ đây chỉ là câu chuyện vui đùa, nhưng nó lại chứa đựng triết lý sâu xa, tri thức ngày càng được coi trọng.

Tài năng học vấn có thể mang lại tiền của và người đẹp, tài năng giúp đàn ông xây dựng sự nghiệp huy hoàng.

Khi Newton còn là sinh viên Học viện 31 thuộc Trường Đại học Cambridge, tài năng về toán học đã rất xuất sắc, Newton làm toán cứ như là chơi đùa, tìm ra đáp án nhanh đến mức khó tưởng tượng, ngoài ra anh còn đề nghị với giáo sư nhiều phương pháp giải mới hoặc cách giải đơn giản nhất.

Sau này ông đã phát minh nhiều công trình nghiên cứu có giá trị về toán học, và giành được thành tựu to lớn không chỉ trong lĩnh vực toán học, ông quan niệm toán học là chìa khóa để mở cửa bí mật của thế giới tự nhiên, ông còn là một nhà tư tưởng, nhà viễn tưởng, nhà thơ.

Trong con người Newton vừa có tâm hồn mơ mộng của nhà thơ vừa có tính chính xác của nhà toán học, có vẻ như đó là hai mặt đối lập, chúng ta đánh giá được ông là con người có hứng thú sở trường rất rộng lớn, hiểu biết hơn người, vì vậy ngoài chức danh là nhà toán học người ta còn tôn vinh ông là nhà vật lý, nhà thơ, nhà triết học, nhà thiên văn học.

Phạm vi nghiên cứu tìm hiểu của nhà khoa học cổ đại Trung Quốc, Tso Sung cũng rất đa dạng, ông vừa là nhà toán học, cũng là nhà thiên văn học, nhà vật lý học, những phát minh sáng tạo của ông mang tính đánh dấu thời đại, ví dụ ông là người chú thích cuốn "Kinh Dịch", "Lão Tử", "Luận ngữ" v.v... ông cũng rất am hiểu âm nhạc và kiến thức về nông nghiệp. Tác giả bộ tiểu thuyết nổi tiếng "Hồng lâu mộng" là Tào Tuyết Cần cũng là một nhân vật nhiều tài hoa, qua tác phẩm của ông chúng ta nhận thấy ông am tường về khá nhiều lĩnh vực như lịch sử, kiến trúc, thực vật, y học, tâm lý học v.v...

Leonardo de Vinci thời văn nghệ phục hưng vừa là họa sĩ thiên tài, vừa là nhà toán học lỗi lạc, nhà kiến trúc sư, vật lý học với những phát kiến rất quan trọng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Tài năng có thể giúp người đàn ông kiếm được nhiều tiền, xây dựng cơ đồ sự nghiệp, vì vậy bạn hãy phấn đấu trở thành đàn ông tài ba, không ngừng trang bị cho mình kiến thức nhiều mặt, không những hiểu biết mà còn phải đạt đến mức tinh thông.

2. CHUẨN BỊ HÀNH TRANG VÀO ĐỜI BẰNG HỌC TẬP

Trong tiến trình tiến hóa của loài người, tất cả chúng ta đều phải học hỏi những tri thức cần thiết, không những hiểu biết mà đòi hỏi đạt đến mức tinh thông. Thông qua con đường học tập để tự trang bị cho mình đầy đủ hành trang có thể hòa nhập với thời đại và xã hội đang không ngừng phát triển.

Cuộc sống luôn luôn đổi mới và ảnh hưởng mạnh mẽ đến từng con người. Điều đó đặt ra cho mỗi người đàn ông nhiệm vụ học tập trau dồi kiến thức, không ngừng bổ sung hoàn thiện bản thân, mới hy vọng tìm được công ăn việc làm bảo đảm, xây dựng được gia đình ấm no hạnh phúc, khi đã có công việc và thu nhập ổn định cũng chớ ngồi yên hưởng lạc, mà cần tiếp tục học hỏi và tích lũy kiến thức mới, đáp ứng được đòi hỏi mới của xã hội, thì cơ đồ sự nghiệp và hạnh phúc mới bền lâu.

Trong xã hội ngày nay, ở bất kỳ quốc gia nào, chỉ trong khoảng thời gian rất ngắn, con người phải đối mặt với môi trường hoàn toàn khác biệt, bao gồm cạnh tranh khốc liệt giữa các cộng đồng, giữa các công ty, và giữa từng con người với nhau, trong môi trường cạnh

tranh, bạn cần giành thế chủ động, không để rơi vào thế bị động, triết lý sống và xử thế ra sao?

Nếu buông lỏng học tập sẽ bị đào thải vì không thích nghi được với thời cuộc đang thay đổi rất mau lẹ và đa chiều. Thực ra, quan niệm thay đổi chỉ là giả định, sản phẩm thông tin ngày nay vô cùng phong phú, chỉ cần bạn bước chân vào hiệu sách bạn sẽ cảm nhận được trào lưu bùng nổ thông tin, nhưng đi sâu tìm hiểu, bạn sẽ phát hiện ra rằng trong đó đa phần là loại sách công cụ, còn sách phát minh và cải tiến kỹ thuật mới rất ít, như vậy bạn chỉ cần nắm được kỹ thuật cơ bản và những khái niệm chủ yếu là được, còn những nguồn thông tin khác chỉ là bổ trợ, vì vậy bạn đừng tỏ ra hoảng sợ, nói theo cổ nhân là dĩ bất biến ứng vạn biến, cố gắng đặt cho mình nền móng vững chãi và cơ bản thiết thực, cho dù là đối với xí nghiệp hay cá thể, không thể né tránh va chạm và thay đổi. Nếu chúng ta có khả năng điều chỉnh để cho doanh nghiệp hoặc cá nhân phát triển theo mô hình vừa sản xuất vừa học tập, thì sẽ thích ứng được với trào lưu. Những doanh nghiệp vươn lên hàng đầu đều theo mô hình này, ví dụ Intel, khi thời đại chuyển biến từ bán dẫn sang phần mềm, thì chủ tịch hội đồng quản trị Công ty Intel yêu cầu tất cả cán bộ quản lý trong vòng 5 năm phải nắm vững kỹ thuật phần mềm, nếu không sẽ bị sa thải. Thế là những nhân viên cao cấp đã luống tuổi của công ty vẫn phải cấp sách đi học như trẻ nhỏ, về sau họ đều trở thành những chuyên gia hàng đầu.

Trong thời đại phát triển với tốc độ chóng mặt, chúng ta thường xuyên đứng trước nguy cơ bị hạ gục bởi đối thủ cạnh tranh, cuối cùng những sức mạnh vô hình sẽ quật ngã sức mạnh hữu hình. Từng thành viên không những phải nắm vững kiến thức cơ bản, mà còn phải bồi dưỡng sở trường nhiều mặt bằng con đường nỗ lực và kiên trì học tập, thì mới có thể trụ vững khi bị rơi vào tình thế bất lợi và không sợ thay đổi, cho dù chưa hoàn mỹ, nhưng nếu chịu khó cải tiến ngày càng tốt hơn, thì nhất định phải mạnh dạn theo đuổi đến cùng.

Xã hội phát triển càng nhanh, đòi hỏi tố chất đàn ông càng cao mới thích ứng được với xu thế phát triển, mặt khác không ngừng điều chỉnh nhận thức tư tưởng, bảo đảm cho mình không bị đào thải, mà có thể tiến lên theo kịp thời đại, gặt hái được thành công.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông phải không ngừng học hỏi, để luôn luôn đổi mới hoàn thiện bản thân, thích ứng với thời cuộc.

3. HỌC TẬP ĐỂ THAY ĐỔI SỐ PHẬN

Nếu đàn ông mong mỗi thay đổi số phận thì không được khoanh tay ngồi chờ mà phải cố gắng nỗ lực không mệt mỏi để tự đổi mới bản thân bằng con đường học tập, học nữa, học mãi, không bao giờ thỏa mãn.

Nhà xã hội học W. Lois. Werna đã phát biểu: Lý tưởng của nước Mỹ được xây dựng trên nền tảng thành công của từng con người, còn cá nhân muốn vươn lên cao hơn người khác,

thì phải học tập. Ông còn nói thêm: Ai muốn xây dựng sự nghiệp, thì phải phấn đấu về mặt nhân sự, cơ hội thăng tiến thông qua thi sát hạch và đào tạo.

Khá nhiều công ty lên phương án ngân sách về lĩnh vực đào tạo công nhân viên, còn ở nhiều công ty khác, những người có chí tiến thủ đều tranh thủ mọi thời gian ngoài giờ và bỏ tiền cá nhân ra để học thêm, tỏ ra vượt trội trong công tác mới có hy vọng thăng chức hoặc nhận tiền thưởng.

Những nhân vật thành đạt, phần lớn đều kinh qua học hành khổ luyện hoặc tìm tòi nghiên cứu trong quá trình lâu dài. Ví dụ Charis. C. Froste vốn xuất thân là một anh thợ giày ở bang Vermont, hàng ngày anh đều giành ra 1 giờ để nghiên cứu học tập, sau đó trở thành một nhà toán học nổi tiếng. Còn anh John Hante vốn là thợ mộc, ngoài thời gian làm việc, anh kiên trì mỗi đêm học 4 giờ về bộ môn giải phẫu, sau này trở thành một chuyên gia giải phẫu đầu ngành. Nhà ngân hàng, nam tước John Labuck cho dù công việc chuyên môn rất bận rộn, vẫn tranh thủ những phút rảnh rỗi để học tập nghiên cứu, cuối cùng đã trở thành chuyên gia tiền sử. Còn George. Stephens tranh thủ giờ trực ban buổi tối để học, cuối cùng phát minh ra đầu tàu hỏa. James. Watt vừa mày mò chế tạo vừa nghiên cứu hóa học và toán học kết quả đã phát minh ra máy hơi nước.

Nếu những nhân vật nêu trên vừa lòng với hiện trạng, thì xã hội sẽ bị tổn thất to lớn biết bao. Ai đó vừa lòng với những gì mình có, yên tâm với cách sống làm công ăn lương mà không chịu khó học tập, thì trong cuộc sống cạnh tranh sống còn ngày nay, họ chẳng bao giờ thành công, thậm chí còn bị đào thải.

Không phải người thành đạt khi sinh ra đã mang đủ mọi năng lực vượt trội, mà phải học hỏi trau dồi trên ghế nhà trường và trong cuộc sống. Tài năng và kỹ xảo đều được xây dựng trên nền tảng kiến thức. Ngay cả những người được coi là gặp vận may, họ cũng phải có sẵn kiến thức và tài năng mới phát huy được khi vận may đến với mình, hơn nữa họ cũng phải không ngừng học tập mới theo kịp thời đại và thích nghi với luật lệ pháp quy, mới đối phó được với các thủ đoạn mới của đối thủ cạnh tranh, muốn thực hiện được điều đó nhất thiết phải học tập nghiên cứu không liên tục

Cơ hội thăng tiến của từng con người đều rộng mở, nhưng không phải ai cũng tận dụng được, dịp may chỉ đến với những ai chịu khó học tập nâng cao trình độ bản lĩnh, mà bỏ mặc những ai khoanh tay ngồi chờ, trong thời hiện đại, đứng yên đồng nghĩa với thụt lùi, hoặc bị bỏ rơi.

Xin nêu ví dụ về một chàng luật sư. Vì không được qua trường đào tạo chính quy, anh phải kiếm sống bằng nghề đào rãnh. Tên anh là K.O. Hewihsy. Khi mới bước chân vào đời, anh làm công cho một công ty tín thác thương mại ở thành phố Kansas, sau di cư sang thành phố Marshall thuộc bang Orkrahoma, làm nhân viên cho công ty dầu Shell. Anh yêu rồi kết hôn với cô con gái thị trưởng tên là Ephrin. Inge. Sau đó ít lâu, nền kinh tế rơi vào giai đoạn khủng hoảng, cùng với nhiều người khác Hewihsy bị mất việc, vì anh học ít lại thiếu kinh nghiệm từng trải, nên ngoài chân thư ký ra, không thể đảm đương việc gì khác, thời kỳ kinh tế khủng hoảng, thì chẳng thể kiếm nổi một chân thư ký bình thường nhất, tình

thế bắt buộc anh phải chấp nhận đào rãnh đặt đường ống cho công ty dầu mỏ với mức thù lao mỗi giờ 4 hào.

Nhưng Hewihy không cam chịu thân phận đào rãnh cả đời, sau này anh đã kể lại quãng đời của mình: "Tôi tìm cách thay đổi số phận, nên đã gây dựng một sân gôn nhỏ xíu, cộng thêm với thu nhập của vợ làm công tại một cửa hàng, cuộc sống gia đình mấy năm vừa qua cũng tạm đủ. Sau đó tôi lại được tuyển dụng vào công ty dầu mỏ Shell trở về làm việc tại thành phố Kansas bang Okrahoma, công việc chính là nhân viên phòng tài vụ kế toán, xử lý các loại hồ sơ đầu tư, tuy nhiên trình độ kế toán của tôi vẫn rất kém.

Muốn làm tốt công việc, chỉ có một cách là học tập, tôi phải tham gia lớp học ban đêm tại trường kế toán pháp luật bang Okrahoma, có lẽ đây là một hành động sáng suốt nhất trong đời tôi, vì giáo trình này đã dạy cho tôi hiểu rõ mình cần tranh thủ thời gian buổi tối để bổ túc trình độ, khắc phục những khiếm khuyết cho mình.

Sau ba năm học tập, tiền lương của tôi được tăng trưởng gấp mấy lần ban đầu, tôi tiếp tục học lên lớp pháp luật ban đêm thuộc trường đại học Dursha, trong vòng 4 năm tôi hoàn thành toàn bộ học phần, và giành được học vị, thông qua được cuộc sát hạch kiểm định luật sư để trở thành luật sư đủ tư cách hành nghề.

Tuy vậy tôi không chịu dừng lại với những gì đã có, tôi quay lại học tiếp lớp kế toán ban đêm để thi lấy bằng kế toán trưởng, sau đó lại tham gia lớp nghiên cứu sinh 3 năm ngành kế toán cao cấp, ngoài ra còn học thêm một khóa diễn thuyết trước công chúng. Điều quan trọng nhất, trong ngần ấy năm tham gia các lớp học ban đêm, thì mức lương của tôi đã gấp 12 lần so với thời đi đào rãnh 12 năm về trước".

Bây giờ Hewihy vừa làm việc tại văn phòng luật sư, vừa đi dạy học ở trường kế toán luật sư bang Orkrahoma, nơi mà ngày trước anh theo học. Câu chuyện của anh gợi mở cho chúng ta một điều, những người chịu gắng công gắng sức, tranh thủ thời gian học tập thì sẽ thực hiện được ước mơ trong cuộc đời.

Nếu cho rằng đã qua trường đại học hay có được học vị là có thể yên tâm với trình độ giáo dục thì hoàn toàn sai lầm, học tập là sự nghiệp suốt đời, người xưa dạy rằng, sự học không hề có giới hạn, còn sống là còn phải học.

Người đàn ông nào cũng mong mỗi cứ khoảng 5 năm, 10 năm, 15 năm lại được nâng cao một bậc, nhưng ít ai dám ước mơ ngay từ khi mới bước chân vào đời đã được bổ nhiệm cương vị cao, nhưng trong thực tế đã có những nhân vật như thế, nếu bạn tự đánh giá mình không có gì vượt trội, thì phải cố gắng vừa học vừa làm, không ngừng tích lũy kiến thức và kinh nghiệm, mặt khác tìm cơ hội tham gia các lớp huấn luyện đặc biệt.

Đừng bao giờ viện cớ này nọ để bỏ việc học tập, mà nên tranh thủ mọi điều kiện có thể, mọi lúc mọi nơi để học hỏi.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Học vấn ví như bậc thang giúp đàn ông bước lên đỉnh cao thành công, vì vậy các bạn hãy tích cực học tập nếu bạn ôm hoài bão thành đạt.

4. PHẢI TỰ TRANG BỊ CHO MÌNH MỘT LOẠI VŨ KHÍ ĐỘC ĐÁO

Người đàn ông nào có trình độ chuyên môn sâu, thì có thể ví như anh ta nắm trong tay một loại vũ khí đặc biệt để thi thố với đời, phát huy tiềm năng giải tỏa khó khăn ách tắc cho người khác bằng biện pháp hữu hiệu, đồng thời nâng cao tổ chất và cuộc sống cho bản thân, thực hiện mục tiêu trong cuộc đời.

Người đàn ông có tài năng thành đạt bằng con đường chân chính, nhất định phải là người có học vấn, có kiến thức uyên bác, và biết cách vận dụng linh hoạt kiến thức của mình, đồng thời trong quá trình làm việc không ngừng nâng cao lên trình độ, để vươn tới thành công và nâng tầm giá trị bản thân. Trong thời đại ngày nay với cuộc bùng nổ tri thức, và thông tin trở thành sản nghiệp, chất xám đã vươn lên tầm cỡ tài sản có giá trị cao trong xã hội, có sức mạnh giúp cho con người đạt tới đỉnh cao vinh quang, biến lý tưởng thành hiện thực, chuyển đổi tri thức thành sức mạnh, thành của cải, thành quyền lực không còn là chuyện viễn vông nữa.

Người đàn ông nào có trình độ chuyên môn sâu, có thể ví như anh ta nắm trong tay một loại vũ khí đặc biệt để thi thố với đời, phát huy tiềm năng giải tỏa khó khăn ách tắc cho người khác bằng biện pháp hữu hiệu, đồng thời nâng cao tổ chất và cuộc sống cho bản thân, thực hiện mục tiêu trong cuộc đời.

Chúng ta học tập kiến thức, trau dồi trình độ chuyên môn, nâng cao tay nghề ở đâu để trước hết phục vụ mọi người sau nữa phục vụ cho mình?

Trước tiên phải nói đến hệ thống giáo dục từ bậc tiểu học đến cao đẳng, đại học, ngoài ra còn các cơ cấu giáo dục khác như thư viện, các phương tiện truyền thông, một môi trường học tập rất tốt chính là trong thực tế công tác và cuộc sống, phương châm học tập là học đi đôi với hành, lý luận kết hợp với thực tiễn, muốn vậy cần xác định lối sống và thái độ sống tích cực hăng hái vươn lên, linh hoạt đa dạng, lý luận cần được vận dụng và kiểm nghiệm trong thực tế mới không biến thành giáo điều, trống rỗng, cứng nhắc, học vấn trở thành bí quyết để xử lý những vướng mắc trong công việc và đời thường, chất xám trở thành nguồn sức mạnh thần kỳ thay đổi cuộc đời.

Trong xã hội, chúng ta có thể bắt gặp nhiều gương mặt vui vẻ, hồ hởi mãn nguyện nhờ thành đạt, cũng không ít gương mặt buồn chán ủ ê vì thất vọng khổ đau, có kẻ sống trong giàu sang phú quý, nhiều kẻ sống cơ cực bần hàn, có người dường như luôn gặp may, ngược lại có người luôn bất đắc chí, trách trời oán đất một cách vô vọng. Suy cho cùng sở dĩ xã hội ngày càng phân ra hai thái cực với khoảng cách ngày càng rộng, chính là do chênh lệch về trình độ kiến thức về năng lực, thời nay nếu ai không biết phát huy sức mạnh của vô đại

não, không học tập và vận dụng kiến thức để làm ra của cải, cầm bằng cam phận thất bại, số phận của họ thật đáng thương.

Thời nay xu thế cạnh tranh ngày càng khốc liệt, do vậy, muốn giành phần thắng, nhất thiết bạn phải trở thành nhân tài trong lĩnh vực ngành nghề hoạt động của mình, không những trang bị đủ kiến thức chuyên môn mà còn phải biết hành động một cách chính xác kịp thời, luôn luôn tỏ ra vượt trội hơn người, con người như vậy mới giành được thể chủ động, tạo ra khoảng không gian rộng lớn cho mình mặc sức vẫy vùng, với kiến thức và tài năng, sẽ được xã hội khẳng định và tôn vinh.

Napoleon Hill nhắc nhở chúng ta rằng: "Muốn thành công, thì bạn phải chuyên môn hóa công việc mình đang làm", chúng ta còn có thể tham khảo thêm câu nói của Mcdonal về một loại bánh hamburger chứa nhiều bơ: "Chúng ta hãy xem xét loại bánh hamburger này, chỉ có những người được huấn luyện đặc biệt thì mới biết cách thưởng thức nó, phải có chuyên môn cao mới có khả năng phân biệt giữa hai loại bánh bên ngoài hoàn toàn giống nhau nhưng phẩm chất, đường nét màu sắc rất khác biệt nhau. Đối với một chuyên gia, thì món bánh bao hamburger không đơn thuần là bột mỳ lên men hấp chín".

Nếu bạn để tâm quan sát, sẽ phát hiện thấy, tất cả những người thành đạt đều có trình độ chuyên môn rất siêu việt, ví dụ người giàu nhất thế giới Bill Gates có biệt tài bẩm sinh về máy tính, còn người phát minh ra phần mềm WPS Cầu Bá Quân cũng đạt trình độ siêu đẳng về kiến thức phần mềm, người được mệnh danh là vua bất động sản ở Hồng Kông Lý Gia Thành xứng đáng là chuyên gia bất động sản. Hồng Kông còn có vua tàu thủy Bao Ngọc Cương được ví như cuốn bách khoa toàn thư về vận tải đường biển, ở Australia có người khổng lồ trong lĩnh vực truyền thông là Molock thường có những vụ làm ăn lớn tầm cỡ thế giới, ông ta hiểu truyền thông như lòng bàn tay. Nhà phát minh ra "Tần phổ Chu Lâm" là ông Chu Lâm với trình độ học vấn chuyên sâu rất uyên bác, ông đã thành công trong vận dụng kiến thức vào thực tiễn sản xuất ra của cải vật chất. Thế giới ngày càng chú ý đến các nhà khoa học, những tên tuổi hàng trăm năm trước đây như Nobel càng được tôn vinh khi phát minh của ông được vận dụng để chế tạo ra thuốc nổ, thành lập công ty, để lại cho đời sau một quỹ thưởng với kim ngạch đạt 9 triệu USD, tài sản to lớn và uy tín tiếng tăm của ông được tạo ra từ chất xám. Ngày nay chúng ta chú trọng đào tạo nhân tài đại chúng, đã xuất hiện biết bao nhiêu ví dụ sáng chói về mặt vận dụng kiến thức tạo ra của cải xã hội, điều này gợi mở cho chúng ta, muốn làm nên sự nghiệp lớn, thì điều kiện tiên quyết là phải có kiến thức uyên bác, kiến thức càng phong phú thì thành công càng vang dội.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong xã hội hiện đại, người đàn ông không có tri thức thì chẳng có cơ hội thành đạt, muốn vươn tới thành công, phải trang bị cho mình kiến thức sâu rộng về khoa học và xã hội.

5. TRỞ THÀNH CON CƯƠNG CỦA THỜI ĐẠI

Chúng ta thường nói "thời thế tạo anh hùng", thời đại trước mắt là thời đại khoa học kỹ thuật, là thời đại kinh tế tri thức, thực tế đã xuất hiện vô số nhân vật anh hùng trong trào lưu kinh tế tri thức, họ nắm trong tay nguồn của cải mới, họ là những nhà phát minh sáng chế, là người vận dụng kỹ thuật mới để sản xuất ra của cải xã hội, họ trở thành những nhân vật tầm cỡ có tác dụng định hướng cho các doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao, họ là những người lính xung kích đi tiên phong trên mặt trận kinh tế tri thức.

Trong xã hội thời nay, quyền uy của thông tin kinh tế có thể sánh ngang tầm với quyền uy của vua chúa thời trung cổ, kiến thức trở thành tiêu chí để đánh giá năng lực con người, người nắm tri thức có khả năng trở thành kẻ có nhiều quyền lực và tài sản. Tuy nhiên không phải bất kỳ hình thái kiến thức nào cũng làm ra nhiều tiền của, cũng có thể giúp ta thành đạt hoặc nắm được quyền lực cả đâu. Đành rằng có kiến thức là điều kiện tất yếu để thành công nhưng điều quan trọng hơn lại là tri thức chuyên ngành cộng với tài năng xuất chúng, mới chắc chắn trở thành triệu phú, trở thành nhân vật nổi tiếng, là con cưng của thời đại, ví dụ người giàu nhất Trung Quốc bây giờ là ai? Có một tổ chức chuyên đánh giá xếp hạng tài sản, đã cho rằng người đó tên là Viên Long Bình, cái giá của thương hiệu Long Bình lên đến 100 tỷ Nhân dân tệ.

Viên Long Bình vốn là giáo sư tại Trường Đại học Nông nghiệp tỉnh Hồ Nam, viện sĩ Viện công trình Trung Quốc, ông là người đầu tiên trên thế giới vận dụng thành công các ưu điểm của giống lúa nước lai tạo, được thế giới tôn vinh là người cha của lúa nước lai tạo. Tại một nước nông nghiệp rộng lớn với dân số 1,2 tỷ người như Trung Quốc, diện tích canh tác đang ngày càng thu hẹp, nhưng vẫn bảo đảm đời sống no đủ cho nhân dân, thì công lao của ông rất to lớn.

Nhờ vận dụng công trình nghiên cứu của ông mà sản lượng lúa từ hơn 300kg trên một mẫu (1 mẫu Trung Quốc = 660 mét vuông) tăng lên đến hơn 500kg. Hiện nay ông đang nuôi cấy loại giống lúa lai tạo siêu cấp có thể cho sản lượng hơn 800kg. Nhà nước Trung Quốc rất ủng hộ chương trình này, chỉ ba ngày sau khi báo cáo được đệ trình, đích thân Thủ tướng Chu Dung Cơ phê chuẩn khoản kinh phí nghiên cứu 10 triệu nhân dân tệ.

Hiện tại ở Trung Quốc, có trên một nửa diện tích trồng lúa nước và 60% sản lượng lúa nước vận dụng loại giống lúa nước do Viên Long Bình và đồng sự của ông lai tạo, có thể nói cống hiến của ông góp phần to lớn về vấn đề giải quyết vấn đề cơm ăn cho nhân dân Trung Quốc. Trên con đường phấn đấu tiến lên giàu sang, người nông dân chất phác không hề quên ơn Viên Long Bình, trong lòng họ rất cảm kích về ân nghĩa của hai nhân vật có tên là Bình, đó là Đặng Tiểu Bình, người đề xướng sách lược cải cách mở cửa và Viên Long Bình người tìm ra giống lúa lai tạo, người Trung Quốc đánh giá giống lúa lai tạo của Viên Long Bình là phép màu giải quyết vấn đề mang tính toàn cầu là nạn đói trên toàn thế giới, trong cuộc hội nghị của Ủy ban lúa nước khóa thứ 19, người ta đã đề ra chủ trương quan trọng là phát triển lúa lai tạo, vì vậy Viên Long Bình không chỉ nhận được giải thưởng vinh dự của nhà nước Trung Quốc mà còn nhận được 8 giải thưởng lớn quốc tế, người ta gọi chương trình do ông lãnh đạo là "Cuộc cách mạng xanh thứ hai", ông được mời làm cố vấn đặc biệt của FAO (Ủy ban Lương nông Thế giới), một số người cho rằng phát minh của ông xứng

đáng xếp vào tầm cỡ phát minh vĩ đại thứ 5 ở Trung Quốc, ông đã góp phần đáng kể vào nền văn minh thế giới, xứng đáng được tôn vinh là người trí thức anh hùng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Ngày trước nhiều người trở nên giàu có nhờ dành dụm, tích lũy qua nhiều thế hệ, nhưng thời nay, có thể trở thành triệu phú trong khoảng thời gian rất ngắn, còn độ tuổi các phú ông cũng ngày càng trẻ, vì vậy doanh nhân lớp trước thường ca ngợi sự kỳ diệu của trào lưu mới, tất cả mọi chuyện chỉ gói gọn trong hai chữ: Tri Thức.

6. TRI THỨC NÂNG CAO KHÍ CHẤT

Vấn đề then chốt quyết định thành bại của một người đàn ông, chính là anh ta có chịu bỏ nhiều tâm sức vào sự nghiệp học tập, có chịu gắng công gắng sức không mệt mỏi để nâng cao tố chất và năng lực hay không? Tri thức là yếu tố nâng cao khí chất con người.

Người đàn ông có vốn kiến thức uyên bác, khí chất mới cao thượng, nhưng dễ trang bị kiến thức uyên bác chỉ có một con đường là học tập gian khổ và dài lâu.

Nếu như nói thời xưa, con người đi học vì mưu sinh, thì sự học ngày nay đã trở thành động lực thúc đẩy tiến trình phát triển của xã hội loài người. Con người thời đại mới coi học tập là sự nghiệp đồng hành suốt cả cuộc đời, học tập góp phần nâng tầm cao tư tưởng và khí chất, nâng cao chất lượng cuộc sống. Ai chịu bỏ công đèn sách một cách tự nguyện, thì tài năng nảy nở và trau dồi, phẩm chất trở nên cao thượng, ngược lại ai không chịu học hành, hoặc không biết cách học hành, do vô học nên không thể hình thành khí chất. Ngày nay, năng lực học tập trở thành tiêu chí của con người hiện đại, học tập không còn là việc riêng của học sinh, mà là con đường sinh tồn và phát triển quan trọng của mỗi người.

Khái niệm học tập dùng để chỉ quá trình tiếp thu và tích lũy kinh nghiệm trong xã hội, trong ngành nghề, thông qua quá trình này, kiến thức không ngừng được nâng cao và mở rộng, năng lực không ngừng được tăng cường.

Bacon từng nói: "Tri thức là sức mạnh", tuy nhiên bản thân tri thức không hề có sức mạnh, chỉ có khi được vận dụng vào thực tiễn, thì mới tạo ra sức mạnh to lớn, đồng thời còn nâng cao khí chất con người, nói cách khác tri thức chuyển hóa thành năng lực và tố chất, thăng hoa thành tài năng và phẩm cách.

Đặc điểm và xu thế phát triển tri thức khoa học hiện đại đòi hỏi con người không thể hạn chế kiến thức của mình trong một lĩnh vực hạn hẹp nào đó, mà phải không ngừng mở rộng lĩnh vực nghiên cứu học hỏi và tầm nhìn. Nếu không thực hiện được yêu cầu này thì trong tư duy và trong ứng xử, chúng ta sẽ bị hạn chế, tỏ ra nông cạn và tẻ nhạt, không thể hình thành khí chất, vì vậy bất kỳ hoạt động trong ngành nghề nào cũng cần mở rộng kiến thức và biết cách vận dụng linh hoạt vốn kiến thức của mình. Học tập với phong cách tự chủ độc lập và tự giác theo chương trình kế hoạch, có như vậy mới nâng cao được trí lực và phẩm cách.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông có kiến thức uyên thâm, thì mới nâng cao được phẩm cách khí chất, khiến họ trở thành con người đầy sức cuốn hút.

7. MƯỢN HỌC PHÍ CỦA NGƯỜI ĐỂ HỌC CHO MÌNH

Học tập phải chọn phương pháp tốt nhất, như vậy chỉ cần bỏ công ít nhưng thu được hiệu quả cao, học ở những người hơn mình là cách học thông minh không mất nhiều học phí.

Tương lai tiền đồ của từng người đều bắt nguồn từ hôm nay và vốn kiến thức của người đó, nếu bạn quyết chí trở thành một nhà doanh nghiệp, thì ít nhất bạn phải tinh thông nghiệp vụ chuyên ngành, ngoài ra phải nắm vững các kiến thức phổ thông như vi tính, tài vụ, giao tiếp, soạn thảo văn bản, tư duy logic v.v...

Người có tham vọng hoạt động chính trị phải học hỏi các nhà chính trị lỗi lạc trên thế giới, người thích hành nghề âm nhạc phải hiểu rõ cuộc đời và sự nghiệp của các bậc thiên tài âm nhạc như Bach, Traikopski, Wagner và Strauss v.v.

Bạn cần hiểu rằng ai cũng có những thế mạnh riêng của mình, nhất là về mặt tri thức và sở trường, nếu khiêm tốn học hỏi họ, thì sẽ biến của người thành của mình. Emerson đã nói: "Ở một khía cạnh nào đó, người khác đều là thầy của tôi, theo quan điểm này tôi học tập được từ thiên hạ rất nhiều điều bổ ích".

Đọc để hiểu rõ tâm tư tình cảm của người khác, sẽ gặt hái được thành công trong giao tiếp. Chúng ta đang sống trong một cộng đồng xã hội, hàng ngày có dịp tiếp xúc và học hỏi người xung quanh, chịu khó giao tiếp càng nhiều thì vốn kiến thức càng phong phú, đạo đức càng cao thượng, sự nghiệp càng thành công.

Biết học hỏi người khác, xin ý kiến đóng góp hoặc hướng dẫn của họ, cuộc sống của bạn sẽ mang màu sắc trí tuệ. Nói chung những người thông thạo về một lĩnh vực nào đó đều vui vẻ chia sẻ với bạn những hiểu biết và kinh nghiệm của mình, và cũng sẵn sàng học hỏi sở trường của bạn.

Cho dù bạn đã lựa chọn ngành nghề gì, việc quan trọng đầu tiên là hãy đi tìm chuyên gia về ngành nghề đó, để nhờ họ hướng dẫn đường đi nước bước cho mình, cách phòng tránh các trở ngại có thể vấp phải, chuyên gia có thể là người ngang hàng, cũng có thể là người cấp bậc thấp hơn bạn, nhưng trong chuyên ngành họ vẫn xứng đáng là bậc thầy của bạn, bạn khiêm tốn học hỏi họ, chính là cách biến tri thức của người thành của mình, đúng như câu nói của Emerson.

Người thành đạt thường thích giúp đỡ kẻ khác, không mấy ai hiểu được tâm lý này, nhưng đó lại là một hiện thực, người đời có câu "lộc bất tận hưởng" đó thôi.

Đối với những người đang khởi nghiệp càng cần hiểu rõ rằng, xin ý kiến chỉ bảo của những người đi trước tức là bạn tỏ ý chân thành kính trọng họ, khi bạn thực hiện theo những điều chỉ bảo của họ, đồng nghĩa với bạn thừa nhận các mặt mạnh về kiến thức và sở trường, thừa nhận quá trình nỗ lực và cống hiến của họ, đánh giá họ cao hơn mình, đương nhiên là họ cảm thấy rất vinh dự và tự hào, sẵn sàng cởi mở, giải bày những hiểu biết và kinh nghiệm với bạn. Học hỏi người khác là cách tránh mắc lỗi lầm mà người đi trước đã phải trả giá rất đắt, mặt khác là lối tắt để mình nhanh chóng phát huy sức mạnh tiềm năng. Bạn hãy ghi nhớ rằng: Học tập có kế hoạch hơn hẳn học tập một cách tùy tiện, có chịu khó học tập thì ước mơ mới có cơ biến thành hiện thực.

Nếu bạn mong mỏi mình luôn đứng vững trên thế mạnh trong trào lưu cạnh tranh thị trường khốc liệt hiện nay, thì bạn phải không ngừng bồi dưỡng kiến thức chuyên môn và nâng cao năng lực của mình cũng như đội ngũ nhân viên dưới quyền, phát hiện đề bạt những người đạt trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ thuật đáp ứng được nhu cầu cạnh tranh, thải loại những người không chịu học tập nắm vững tri thức mới, không thích ứng với trào lưu cạnh tranh và biến động kinh tế. Thời nay những nhân viên mang tư tưởng làm công ăn lương, thỏa mãn với hiện trạng, không chịu học tập phấn đấu vươn lên, không lập được thành tích xuất sắc, thì không có cơ hội thăng tiến, thậm chí bị đào thải.

Tóm lại, cần học hỏi ở những người hơn mình, đó là phương pháp học tập sáng suốt nhất, học phí rẻ nhất, có một câu cách ngôn là: "Chỉ có thằng ngốc mới nạp học phí, còn những người thông minh thì học bằng học phí của người khác".

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trước hết xác định mục tiêu, rồi đặt kế hoạch không ngừng học tập từ những kẻ hơn mình, đó là chặng đường tất yếu của người đàn ông mang hoài bão thành đạt.

8. LUÔN VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH

Quá trình vươn tới thành đạt cũng chính là quá trình trưởng thành của con người, mỗi một thành công hay vinh dự giành được đều chưa phải là giới hạn cao nhất có thể đạt được, nhưng là sự chứng minh năng lực của mình, là một cái mốc vượt qua chính mình để tiến tới đỉnh cao vinh quang.

Nhà tâm lý học đồng thời là bác sĩ chữa trị tâm lý nổi tiếng Elen. C. Kathura đã nêu một dẫn chứng trong tác phẩm mang tựa đề: "Dốc toàn lực, dùng tiến thủ để chiến thắng lầm lạc" của bà.

Vào thời điểm ba giờ sáng sau ngày phát giải thưởng điện ảnh Oscar bà bị giật mình tỉnh giấc vì một hồi chuông gọi cửa, người vừa đoạt giải Oscar hôm qua là Claws bước vào phòng vừa khóc vừa phân trần rằng: "Tôi tự mình biết rõ tôi không xứng đáng với giải thưởng này vì thực ra tôi chưa giành được thành tích như thế, rồi thiên hạ sẽ nhanh chóng biết rằng tôi chẳng qua chỉ là một kẻ mạo danh mà thôi". Claws cho rằng thành tích của cô chẳng qua nhờ gặp may về mặt thời gian, địa điểm, và nhờ có người thực sự có tài năng

nâng đỡ, cô ta không tin rằng giải Oscar là kết quả quá trình rèn luyện phấn đấu lâu dài của mình, mặc dù thực tế đã được các đồng sự bình chọn một cách công khai công bằng và xác nhận rằng về chuyên môn và sáng tạo nghệ thuật cô xứng đáng xếp đầu bảng, chỉ có bản thân cô không tin vào điều này mà thôi.

Trong khi chữa chạy cho các bệnh nhân tâm thần, Kathura nhận thấy rằng, có một nam diễn viên vũ ba lê nổi tiếng có một tật rất lạ là cứ cách một khoảng thời gian nhất định, anh lại nổi một cơn cáu giận đứng vào ngày có chương trình biểu diễn, anh ném tung đôi giày khiêu vũ đang đi trên chân, bỏ cơm không ăn, sau đó lục tìm trong số 250 đôi giày hiện có mà không thể tìm được một đôi đi vừa chân mình, còn có một ngôi sao ca nhạc, khi sắp sửa bước ra sân khấu bỗng cảm thấy ngứa rát trong cổ họng, một vận động viên thể thao, cứ qua mỗi giai đoạn luyện tập lại bị đau cột sống, ảnh hưởng tới thành tích thi đấu. Kathura nhận định rằng, những triệu chứng có phần lạ lùng đó đều do nguyên nhân bức xúc bởi sức ép thành công gây ra vướng mắc về mặt tâm lý, ngoài ra thành công còn dẫn đến tâm trạng tiêu cực tự cao hợm hĩnh. Một nhà tâm lý học đã tiến hành trắc nghiệm đối với 43 người đoạt giải Nobel, đưa đến kết luận, trước khi nhận giải, trung bình hàng năm mỗi người phát biểu 5 - 9 bài luận văn học thuật, nhưng sau khi nhận giải, trung bình chỉ còn phát biểu 4 bài luận văn, hoặc một số nhà hoạt động chính trị sau khi giành được một loạt thành công, do quá tự tin dẫn đến một số sơ suất nghiêm trọng, hoặc có nhà văn sau khi xuất bản hai, ba tác phẩm gây tiếng vang lớn, thì lại cho ra đời những tác phẩm lá cải, thậm chí không sáng tác được gì thêm, có thể do nhiều lý do, nhưng trong đó phải kể đến một nguyên nhân quan trọng là cách xử lý đúng đắn trước thành công.

Chỉ có những ai biết vượt qua chính mình, thì mới có khả năng vươn tới những thành công mới vĩ đại hơn. Ví dụ như Einstein, vinh dự càng lớn ông càng cảm thấy mình dốt nát, ông ví vốn kiến thức của mình như một mảnh vườn, vườn càng rộng thì những khoảng bỏ hoang càng nhiều, ông quan niệm khoa học không có giới hạn, học tập phấn đấu cũng không có giới hạn, cả xã hội loài người đang tiến lên không ngừng vì luôn cảm thấy không thỏa mãn với hiện trạng. Một số người có thể hiểu chưa đúng về thành công, thành công là gì? Có nhiều đáp án rất khác nhau, có kẻ cho rằng thành công là kiếm được nhiều tiền, có được địa vị cao sang, có người nghĩ rằng thành công là giành được vinh dự, có người cho rằng thành công là nâng cao mọi mặt giá trị của bản thân trong xã hội, trở thành một nhân vật quan trọng, được quần chúng kính nể. Tóm lại những người quan niệm thành công như vậy đều có biểu hiện thỏa mãn dừng lại, giống như con bò ăn no là nằm nghỉ. Họ không muốn học hỏi vươn chải thêm nữa. Thử hỏi, như vậy đã đáng được gọi là thành công chưa, lẽ nào mục tiêu phấn đấu cả đời người chỉ có thế?

Luật sư nổi tiếng Williams đã nói: "Theo tôi cách định nghĩa từ "thành công" hay "thắng lợi" tức là phát huy hết mức sức mạnh tiềm tàng về mặt thể lực, trí lực và tinh thần, tình cảm của con người, bất kỳ hoạt động trong lĩnh vực nào, hễ ai đạt đến tầm cỡ đó, thì coi như đã thành công".

Theo cách giả thích của Williams, cho dù bạn đạt được thành tích khả quan, nhưng thỏa mãn dừng lại, ngủ quên trong niềm vinh quang, thì bạn vẫn chưa xứng đáng là người thành công, Người thành công chân chính sẽ tiếp tục nỗ lực để giành được thành tựu lớn hơn nữa,

Einstein nói: "Nếu ai đó tự xưng là quan tòa phán xét chân lý và tri thức, thì người đó sẽ bị thiêu cháy trong tiếng cười của thần linh", nghĩa là cho dù bạn giành được vinh quang tột đỉnh, bạn cũng chớ nên kiêu căng tự phụ, không sống với thành công trong quá khứ, ngủ say trong ánh hào quang, đừng để thành tựu hôm qua cản đường tiến bước hôm nay. Cuộc sống không ngừng chảy, và không ngừng vượt lên chính mình, chứ không dừng lại khi đã thực hiện mục đích là có thành công.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể nói cuộc đời chính là quá trình tự vượt qua chính mình, người nào có khả năng vượt qua chính mình, thì mới hy vọng gặt hái thành công.

9. BỐN CUỐN SÁCH ĐÀN ÔNG CẦN ĐỌC

Quan trọng nhất trong cuộc đời đàn ông là sự nghiệp, biết xử thế cho đúng mực, thấu hiểu đạo làm người, làm việc, muốn vậy bạn hãy tranh thủ đọc và ngẫm suy bốn cuốn sách dưới đây.

Khá đông đàn ông không có hứng thú đọc sách, kể cả những tác phẩm nổi tiếng, theo chúng tôi, bất kỳ bạn viện đủ mọi lý do, đã là đàn ông mong muốn xây dựng cơ đồ sự nghiệp, thì chí ít, bạn cũng nên đọc bốn cuốn sách dưới đây, thiết tưởng cần nhấn mạnh thêm về phương pháp đọc sách là phải suy ngẫm về những điều tác giả muốn gửi gắm qua từng tình tiết từng nhân vật trong câu chuyện. Từ đó bạn nắm được triết lý xử thế ở đời, và phấn đấu tiến lên thành đạt.

(1) "Tam quốc diễn nghĩa"

Cách mô tả xây dựng hình tượng các nhân vật đàn ông trong cuốn "Tam Quốc diễn nghĩa" của tác giả La Quán Trung thật sinh động chân thực, qua đó thể hiện được tính cách, và tài năng quân sự của từng người, các nhân vật mỗi người một vẻ, không ai giống ai nhưng đều mang tính điển hình rất cao, vì vậy họ sống mãi với thời gian. Chẳng hạn nhân vật Tào Tháo rất gian ngoan, mọi lời nói, hành động đều ẩn chứa mưu sâu kế hiểm, Trương Phi thẳng thắn bộc trực, pha chút ngây ngô lỗ mãng, Gia Cát Lượng tay phe phẩy chiếc quạt lông, lo cho nước cho dân, bày mưu vạch kế như thần, ung dung giành phần thắng, Lưu Bị chiêu hiền đãi sĩ, ba lần lặn lội đến túp lều tranh mời Khổng Minh, để lại tiếng thơm muôn đời v.v... Qua cuốn sách bạn có cơ hội học hỏi về nhân, tài, đức, trí, dũng, vì vậy là đáng mày râu, nhất là cán bộ quản lý, bạn chớ bỏ qua cuốn sách này.

Đáng lưu ý nhất là nhân vật mang tính huyền thoại Gia Cát Lượng, với những chiến công bất hủ như, dùng mưu trí bảy lần bắt sống Mạnh Hoạch, bày kế bỏ ngõ thành đẩy lùi đạo quân của Tư Mã Ý được lưu truyền đến tận thời nay, ông trở thành biểu tượng về tài dùng người, dùng binh, suy nghĩ sâu sắc, hành động thận trọng, xứng đáng là mẫu mực của giới đàn ông. Đàn ông trí thức thường đứng trong hàng ngũ lãnh đạo soạn thảo sách lược, có địa vị tương đối cao trong doanh nghiệp hoặc trong xã hội, rất nhiều phương pháp tư duy và phong cách lãnh đạo của Gia Cát Lượng đáng để cho chúng ta học tập. Có thể tổng kết thành

mấy điểm như: Xác định rõ mục tiêu, giành quyền chủ động, biết người biết ta, trăm trận trăm thắng, kiến thức uyên thâm, tính toán như thần. Thời nay người ta quan niệm thương trường là chiến trường, người đàn ông thành đạt không những phải có vốn kiến thức sâu rộng, mà còn phải có tài lãnh đạo, có khả năng xử lý các mối quan hệ giữa người với người.

Các nhân vật khác trong "Tam Quốc" như Tào Tháo, được Hứa Chiêu bình luận là: "Năng thần trị nước, gian hùng thời loạn". Tính gian ngoan, hiểm ác, tàn bạo bất nhân của con người này bị người đời căm ghét, nhưng Tào Tháo cũng có những điểm mạnh đáng học tập như tài dùng người, trọng tướng tài của đối phương chịu đầu hàng, và có tình có nghĩa với chủ cũ, nên đáng được thông cảm tha thứ, nhờ mưu kế đảm lược và biết đối đãi tử tế với nhân tài nên ông ta đã quy phục được nhiều anh hùng hào kiệt từ bốn phương theo về phục vụ dưới trướng. Thời đại trước mắt là thời đại bùng nổ tri thức, nền khoa học kỹ thuật tiến bộ nhanh chóng từng ngày, vai trò của nhân tài ngày càng được đề cao. Then chốt và nền tảng quyết định thành công của doanh nghiệp chính là khâu phát hiện tuyển chọn và sử dụng nhân tài, vì các doanh nghiệp trong cùng ngành nghề đều phải đối mặt với những khó khăn thách thức tương tự như nhau, trong khi doanh nghiệp này bị phá sản thì doanh nghiệp kia vẫn tồn tại và phát triển. Vì vậy ở con người Tào Tháo có những mặt cần lên án đồng thời cũng có những mặt cần học tập.

(2) "Thế giới bình dị"

Nếu như bạn hiện đang phiêu dạt nơi chân trời góc biển nào đó vì kế sinh nhai phải đi làm thuê cho người ta, hoặc bạn vừa bị mất việc đang long đong lận đận đi xin việc, thì cuốn tiểu thuyết "Thế giới bình dị" sẽ trở thành người bạn tâm tình cổ vũ động viên bạn vượt lên trên hoàn cảnh éo le, qua cuốn sách này, tác giả Lộ Giao đã gửi gắm vào đó toàn bộ tâm huyết của cuộc đời ông, câu chuyện kể về người thanh niên nông dân Tôn Thiệu Bình đã phấn đấu vật lộn ra sao để vươn tới thành đạt. Xuất thân từ gia đình nghèo khó, tuổi thơ của Bình nếm trải đủ mùi chua cay, tủi cực, nhưng trong cảnh bần hàn đó anh đã mày mò tìm ra lối thoát, nhờ sự thán phục và giúp đỡ chí tình của người bạn gái giỏi giang hiểu biết là Điền Hiểu Hà, anh đã học hỏi được nhiều điều bổ ích, sau đó anh đi vào thế giới giang hồ bươn chải kiếm sống tại thành phố Hoàng Nguyên, trở thành một người làm thuê không hơn không kém, vừa lao động vừa đọc sách giúp anh lý giải những điều trong sách một cách sâu sắc thấm thía. Người anh trai là Tôn Thiệu An cũng vì gia cảnh bần hàn, nên phải bỏ học đảm trách công việc gia đình, nhưng cả hai anh em đều không chịu làm nô lệ của hoàn cảnh, không đầu hàng số phận cay nghiệt, họ tin vào đôi bàn tay của mình có thể thay đổi cuộc đời, hết lần này đến lần khác họ được rèn luyện và vượt qua thử thách, trở thành con người cứng rắn và khôn ngoan, kiên cường và từng trải, tự tin và tự cường, tôn vinh giá trị của người đàn ông.

Khi xem cuốn sách này bạn sẽ đồng cảm với nhân vật chính, hiểu sâu hơn lẽ đời, biết động viên mình chịu thương chịu khó, vượt qua gian lao trở ngại, không chấp nhận sự sắp đặt của số phận, không thỏa mãn với hiện trạng, dám lao mình vào cuộc cạnh tranh khốc liệt bươn chải trên đường đời, ở nhân vật Thiệu An chúng ta còn học tập được tính ham học, và tình cảm nồng nàn giành cho gia đình, đây là hành trang cần thiết cho giới đàn ông. Ngay cả khi bạn vẫn còn là người làm thuê, cũng không phải là điều quan trọng, vấn đề là

bạn nắm bắt được ý nghĩa sâu xa, rộng lớn mà cuốn sách đề cập đến, rất có thể bạn không thu hoạch thêm được gì về mặt kinh tế, nhưng lòng bạn sẽ cảm thấy vững tin hơn vào cuộc sống và thấy cuộc đời có ý nghĩa hơn. Nếu bạn đã là người thành đạt sống trong cảnh giàu sang no đủ, thì bạn sẽ học được cách ứng xử với cuộc đời, nhìn nhận sự giàu sang cho đúng đắn và sẵn sàng đối mặt với vấp vấp.

(3) Bốn vở bi kịch lớn của Shakespeare

Shakespeare được coi là nhà văn tiêu biểu đại diện cho thời kỳ văn nghệ phục hưng ở châu Âu, được mệnh danh là người thầy hý kịch nước Anh. Thời niên thiếu ông theo học trường văn học địa phương, nhưng sau đó do cảnh nhà sa sút đành phải bỏ học, 20 tuổi ông lên Luân Đôn kiếm sống. Từng làm nhân viên tạp vụ tại nhà hát kịch, cũng từng đánh xe ngựa. Năm 1590, ông trở thành diễn viên đóng thuê, bắt đầu bước chân vào cuộc sống sân khấu kiêm sáng tác kịch bản, sau đó trở thành cổ đông của đoàn kịch đi biểu diễn các nơi.

Bốn vở bi kịch lớn nổi tiếng nhất trong nhiều vở kịch của Shakespeare là Hamlet, Othello, Vua Lear, Macbeth. Vở kịch Hamlet kể về hoàng tử Hamlet của nước Đan Mạch trở về nước để dự lễ tang, được vua cha hiện hồn ma về kêu oan, yêu cầu con trai báo thù cho mình. Hoàng tử giả vờ điên, bày ra vở kịch để chứng minh vua mới can tội giết anh nhằm đoạt ngôi báu. Vua mới chuẩn bị rượu và kiếm độc, xúi con trai của viên đại thần quyết đấu với hoàng tử, cuối cùng cả ba người cùng chết, mẫu hậu cũng uống nhầm phải rượu độc mà chết. Vở Othello kể về viên đại tướng Othello ở thành phố Venice là người da đen xứ Moors yêu say đắm nàng Desdemona kiều diễm, họ phá tung rào cản của gia đình ngang nhiên kết hôn với nhau rồi cùng trốn đi nơi khác. Viên quan địa phương là Yago vì có mối tư thù nên bày kế gài bẫy để hãm hại Desdemona. Do nhẹ dạ cả tin nên Othello đã trúng kế độc của y, tự tay giết chết người vợ yêu quý của mình. Cuối cùng khi hiểu ra sự thật, chàng vô cùng ân hận, trong tâm trạng tuyệt vọng đã rút kiếm tự tử. Vở kịch Vua Lear kể về ông vua xứ British đem toàn bộ đất đai chia cho hai cô con gái đầu lòng khéo ăn khéo nói, còn cô gái út thẳng thắn cương trực thì bị gả chồng về tận nước Pháp xa xôi, cô bị hai người chị gian ngoan tàn ác ngược đãi, đành bỏ nhà đi ra vùng sa mạc hoang vắng, rồi mắc bệnh điên mà chết. Vở kịch Macbeth kể về viên đại tướng xứ Scotland bị mưu phù thủy lừa phỉnh, lại bị dã tâm và người vợ xúi giục, đã giết vua để dựng nên vương triều riêng, cuối cùng bị ám ảnh bởi những cơn ác mộng, tâm thần hoảng loạn, người vợ cũng lên cơn điên tự sát, sau đó bị vương tử đem quân thảo phạt, Macbeth không chống nổi bị giết chết.

Trong các vở kịch này đã xây dựng hình tượng nhân vật mang phong cách điển hình rất sống động và mang đậm đà tính nhân văn, các nhân vật chính diện đấu tranh một cách vô vọng với thế lực đen tối, ủng hộ điều thiện, lên án điều ác, khắc họa nhân vật sắc nét và đi sâu mô tả thế giới nội tâm, tính cách nhân vật rất đa dạng phong phú, ví dụ những đoạn độc thoại rất nổi tiếng đầy chất triết lý, cũng như phần mô tả diễn biến tâm trạng dẫn đến suy sụp tinh thần hoàn toàn sau khi giết người của Macbeth mang tính chân thực sinh động khiến người xem cảm động. Ngoài ra tác giả còn rất sắc sảo về mặt dàn dựng bối cảnh tạo ra bầu không khí phù hợp với tình tiết câu chuyện, làm cho hình tượng nhân vật càng thêm nổi bật, ví dụ như cảnh Macbeth đi giữa trời mưa to trên bãi sa mạc trong tâm trạng bị kích động và đau khổ, nhờ các vở kịch nổi tiếng với cấu tứ chặt chẽ, nội dung phong phú, ngôn

ngữ chải chuốt nhiều màu sắc, tình tiết hấp dẫn ly kỳ mới mẻ, như hòa quyện với nhạc và thơ đã nâng Shakespeare lên tầm cỡ những nhà văn lỗi lạc nhất thế giới, các vở kịch này cũng trở thành những áng văn chương bất hủ, trở thành món ăn tinh thần bổ ích hứng thú cho bao nhiêu thế hệ sau này.

(4) "Jean Christop"

Romain Rolland là nhà văn vĩ đại người Pháp trong khoảng giao thời giữa hai thế kỷ trên lịch sử văn học thế giới, đồng thời là chiến sĩ đấu tranh cho hòa bình nổi tiếng thế giới. Sau khi tốt nghiệp trường cao đẳng sư phạm Paris liền đi sang Roma để nghiên cứu lịch sử, nhờ kho tàng di sản nghệ thuật phong phú ở đó, ông đã nâng cao đáng kể trình độ của mình, không những về văn chương mà trong lĩnh vực âm nhạc cũng được thể hiện một cách xuất sắc.

Tác phẩm "Jean Christop" nói về cuộc đời của Jean Christop ngay từ thuở bé đã biểu lộ năng khiếu thần đồng về âm nhạc, cậu xuất thân từ một gia đình giàu truyền thống âm nhạc, ông và cha cậu cũng hoạt động âm nhạc, mẹ cậu là người phụ nữ nhu mì yếu đuối chỉ đảm đương công việc nội trợ bếp núc, vì cậu chống lại con nhà người chủ giàu có nơi mẹ cậu làm thuê nên bị bố mẹ cậu đánh đòn, thông qua câu chuyện này cậu cảm nhận được sự bất công trên đời. Năm 14 tuổi cậu nghiêm nhiên trở thành chủ gia đình, mưu sinh bằng nghề dạy dương cầm. Tình bạn giữa cậu với chàng công tử con nhà giàu Odor và mối tình thơ mộng đầu đời với cô gái Mina con một vị nghị sĩ đều bị tan vỡ chỉ vì cách biệt giàu nghèo và địa vị xã hội không môn đăng hộ đối. Sau khi ông bố qua đời, Jean dọn nhà vào khu vực nội thành để sinh sống, ở đó cậu đem lòng yêu quả phụ trẻ Shabina, nhưng chẳng bao lâu Shabina cũng mắc bệnh qua đời, cái chết của người tình khiến cho Jean vô cùng đau đớn, tiếp đó chàng lại bị một cô phục vụ trong nhà hàng bỏ rơi, một lần nữa lòng tự tôn của chàng lại bị xúc phạm, một hôm, chàng dùng nắm đấm để giải thoát cho một cô gái nông thôn bị bọn lính làm nhục, vô tình gây ra án mạng, chàng bất đắc dĩ phải chạy trốn lên Paris nước Pháp.

Về sau, Jean làm quen với Oriwey, hai bên tâm đầu ý hợp, cuốn hút lẫn nhau, kết thành bạn tri kỷ, đồng viên an ủi nhau, cuối cùng Jean đã thành danh tại nước Pháp.

Romain Rolland đã xây dựng cho đời một hình tượng về nhân vật anh hùng theo tưởng tượng của ông, Jean Christop không phải là mẫu người dựa vào sức mạnh vũ lực hay tư tưởng để thành đạt, mà đã vượt qua muôn vàn khó khăn trở ngại trên đường đời để vươn lên thành người hùng, trong con người anh có nguồn nội lực về tinh thần và đạo đức, thì mới có thể đối mặt với hiện thực tàn khốc, dám khinh thường bọn giàu sang quyền quý, vạch trần thói giả tạo trong nghệ thuật, mặt khác theo đuổi ước mơ hoài bão không biết mệt mỏi, cuối cùng đã tự hoàn thiện và nâng mình lên một tầm cao tương xứng, cuộc đời của Jean là mô thức anh hùng cá nhân, tâm hồn mơ mộng, tinh thần phản kháng, lòng kiên trì theo đuổi mục tiêu, cũng như những thành tựu mà anh gặt hái được đều không vượt qua phạm trù anh hùng cá nhân. Suốt đời Jean thường bị đè nặng bởi tâm trạng sinh bất phùng thời có tài mà không được thi thố với đời, bị ám ảnh bởi hoàn cảnh cô đơn lạc lõng. Tâm trạng ray rứt lo nghĩ trần trở trên chặng đường đời gập ghềnh trắc trở của Jean là biểu tượng để tác giả gửi gắm vào đó chủ nghĩa cá nhân phần đấu một cách trong sạch, cố gắng

tự hoàn thiện mình của tầng lớp trí thức, cũng như tâm trạng buồn chán bi lụy, và bất bình của họ trong xã hội tiêu cực sa đoạ và đầy biến động đương thời, chứng minh rằng mọi giấc mơ, khát vọng tốt đẹp của họ cuối cùng đều bị tan biến theo thời gian.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn làm nên sự nghiệp lớn, cần chịu khó đọc sách, và đọc đúng phương pháp, để từ trong sách vở tiếp thu được nhiều kiến thức bài học, giúp mình rèn luyện tu dưỡng phẩm chất cao đẹp.

10. ĐÀO MỘT GIẾNG SÂU CHO MÌNH

Con người nói chung đều mắc một nhược điểm không thể chữa chạy được, đó là lối sống hời hợt buông trôi, đến đâu hay đó. Người đàn ông chỉ cần khắc phục được nhược điểm này, cố gắng tranh thủ thời gian học tập kiến thức từ nhà trường và từ mọi người xung quanh, thì mới có khả năng đứng vững không bị ngã gục trước cuộc đời khắc nghiệt.

Xin kể bạn nghe một mẩu chuyện.

Có hai vị hòa thượng là hàng xóm của nhau, sở dĩ gọi là hàng xóm vì hai hòa thượng trụ trì trong hai ngôi chùa nằm trên hai sườn núi đối diện với nhau, giữa hai ngọn núi có thung lũng với dòng suối chảy qua, cả hai người ngày ngày đi gánh nước ở khe suối vào cùng một thời điểm nên thường xuyên gặp nhau, dần dần họ trở thành đôi bạn thân.

Thời gian phẳng lặng trôi qua, thấm thoát đã là năm năm, thế rồi đến một hôm, không thấy vị hòa thượng trụ trì trên ngọn núi bên trái xuống núi gánh nước nữa, vị hòa thượng trên ngọn núi bên phải đoán rằng, có lẽ người bạn của mình bị một ngủ quá buổi. Không ngờ hôm sau, rồi hôm thứ ba vẫn không thấy bóng dáng bạn mình xuất hiện bên suối. Một tuần sau, tình hình không có gì thay đổi. Sau một tháng, vị hòa thượng trên núi bên phải không thể chịu nổi vì nghĩ rằng chắc là bạn mình bị ốm nặng, thế nào cũng phải sang thăm, nếu có gì thì phải giúp đỡ cho bạn.

Nhưng đến khi lên đến ngôi chùa của bạn, vị hòa thượng trên núi bên phải rất đỗi ngạc nhiên, vì thấy bạn vẫn khỏe mạnh, đang tập thái cực quyền trước cổng tam quan, hoàn toàn không giống như người nhịn uống nước. Hòa thượng trên núi bên phải hỏi bạn mình: "Đã hơn một tháng nay, sư huynh không hề xuống suối gánh nước, nhẽ nào bạn nhịn uống nước thật sao?" Vị hòa thượng trên núi bên trái trả lời: "Nào, tôi mời bạn đi xem cái này!" Sau đó dắt bạn đi ra phía sau chùa, chỉ cho bạn xem một giếng nước rất sâu và nói: "Trong vòng 5 năm qua, hàng ngày sau khi hoàn thành công việc tu hành, tôi đều bỏ ra một ít thời gian để đào giếng, rãnh rồi thì đào nhiều, bạn rộn thì đào ít, nhưng không bao giờ bỏ cuộc. Cuối cùng chiếc giếng cũng đã hoàn thành, tôi không còn phải xuống núi lấy nước nữa, từ nay, tôi sẽ tiết kiệm được khá nhiều thời gian để luyện tập môn thái cực quyền mà mình yêu thích".

Con người nói chung đều mắc một nhược điểm không thể chữa chạy được, đó là lối sống hời hợt buông trôi, đến đâu hay đó. Tầng lớp làm công ăn lương ở đơn vị cơ sở rất khó

duy trì nề nếp vạch kế hoạch tranh thủ thời giờ nhàn rỗi để tự học tập thêm kiến thức sách vở. Nếu người nào kiên trì thực hiện được chương trình này, thì trình độ của họ ngày càng nâng cao, con đường tiến thân càng rộng mở, có khả năng vượt qua nhiều thử thách trên đường đời, được những người mến mộ sẵn lòng giúp đỡ dìu dắt.

Về phương pháp học tập nghiên cứu và rèn luyện tại gia đình thích hợp với đối tượng không thể thu xếp thời gian tham gia các khóa huấn luyện tập trung, nhưng sau khi vào đời, nhận thấy tri thức nghiệp vụ của mình còn nhiều khoảng trống.

Stov Will vốn ấp ủ ước mơ trở thành kiến trúc sư xây dựng công trình, anh cũng cố gắng phấn đấu theo định hướng đó, nhưng sau đó nền kinh tế nước Mỹ lâm vào tình trạng khủng hoảng, nên thị trường công ăn việc làm không đáp ứng được yêu cầu thu nhập của anh, trong khi đánh giá năng lực của bản thân, anh cho rằng mình có thể chuyển đổi sang hành nghề luật pháp, thế là anh trở lại nhà trường học tập để theo học giáo trình đào tạo luật sư có tư cách pháp nhân đảm đương chức năng cố vấn pháp luật, anh vượt qua được kỳ thi sát hạch và trở thành luật sư có tư cách hành nghề.

Nhiều người hay biện bạch rằng, tôi phải nuôi sống bản thân và gia đình, lấy đâu ra thời gian và tinh lực để đi học thêm, có người lấy lý do là tuổi tác đã quá cao, suy cho cùng đều là cách tự an ủi lừa dối mình, ngụy biện cho thói xấu lười nhác, khi Will trở lại nhà trường thì tuổi đời của anh đã ngoài ba mươi rồi, đã có vợ con gia đình, nhưng anh đã không ngại ngần chọn một trường có uy tín hàng đầu về ngành pháp luật để theo học, thời gian khóa học tối thiểu là 4 năm, nhưng với sự nỗ lực vượt bậc, anh chỉ mất có 2 năm để hoàn thành toàn bộ học trình.

Xin bạn chớ bao giờ mượn cớ biện hộ cho mình, nếu cảm thấy mình còn yếu kém thì ngay hôm nay hãy bắt đầu học tập, việc học không bao giờ muộn và không bao giờ đủ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Thời gian ví như nước đọng trong miếng bọt biển, nếu chịu khó vắt, thế nào cũng vẫn còn nước chảy ra, chớ viện cớ này nọ để biện hộ cho thói lười nhác, hàng ngày phải tranh thủ mọi thời gian rảnh rỗi để học tập, tích tiểu thành đại, mỗi ngày một ít, bạn sẽ đào được cái giếng thật sâu cho mình.

11. ÔNG TRỜI KHÔNG PHỤ KẼ CÓ CÔNG, CẦN CÙ BÙ DỐT NÁT

Nếu người đàn ông nhận thức rằng năng lực của mình còn yếu kém, muốn sinh tồn và nâng cao cuộc sống, thì phải cần cù kiên nhẫn học tập để bù đắp và trau dồi kiến thức trình độ. Nếu ai đó chỉ ngồi đó mà mơ mộng viễn vông, mong vượt trội hơn người, thì đó là chuyện hoang tưởng! Với người đàn ông chưa thành đạt, thì cần cù có nghĩa là đầu tư thời gian sức lực gấp nhiều lần so với người khác, không ngại gian khổ, bền bỉ nhẫn nại thì mới có hy vọng vươn tới đỉnh cao.

Thời đại ngày nay, tri thức tăng trưởng với tốc độ chóng mặt, gần như ai cũng cảm thấy mình không theo kịp bước phát triển của thời đại, khó hòa nhập với xã hội hiện đại, luôn luôn cảm nhận mình còn khiếm khuyết nhiều mặt, nên rơi vào tâm trạng bi quan thất vọng. Nhưng bạn hãy tỉnh táo đối phó với tình hình bằng cách nỗ lực học tập, cần cù giúp ta tỏa sáng, được mọi người chú ý.

Cần cù chăm chỉ không bỏ phí từng phút, từng giây, không bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào, học trong công việc, trong sách vở, học ở mọi người xung quanh. Khi người khác nghỉ ngơi, đi dạo phố, đi du lịch, thì bạn lao vào học tập, người ta lao động ngày 8 giờ, thì bạn lao động ngày 16 giờ, nói cách khác một ngày của bạn bằng hai ngày của người khác. Nếu kiên trì với nhịp độ lâu dài như thế, thì hiệu quả chắc chắn sẽ được thể hiện rõ nét, nếu năng lực bản thân của bạn đã cao hơn mặt bằng chung, mà bạn vẫn không buông lỏng học tập, thì sẽ vượt lên cao hơn người khác trong cộng đồng, được mọi người tôn vinh mến mộ. Tục ngữ có câu: "Cần cù bù đắt nát", ở nhà trường, chúng ta thường nghe thầy giáo nhắc nhở điều này, nhưng sau khi trải cuộc đời, bạn càng thấm thía hơn ý nghĩa sâu xa của câu nói đó.

Khi dẫn mình vào cuộc sống xã hội đầy phức tạp và biến động, bạn hãy tự đánh giá bản thân thuộc loại dốt hay thuộc loại thông, thông thường ai cũng cảm nhận bản thân quá nhỏ bé non kém trong xã hội rộng lớn, ví như hạt cát giữa bãi sa mạc, những điều học tập tích lũy được chẳng thấm tháp gì so với nhu cầu cuộc sống, nên đa phần đều tự xếp mình vào hạng dốt, thua chị kém em, càng không thể so sánh được với người xuất chúng. Thực tế cũng chứng tỏ rằng, số người ở lứa tuổi vào đời mà tỏ ra vượt trội chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, thậm chí nhiều người vấp ngã ngay từ những bước đi đầu tiên. Vì sao như vậy? Một là do vốn kiến thức trang bị chưa đầy đủ, hai là năng lực còn hạn chế.

Chịu khó học hỏi là cách bổ cứu hai mặt khiếm khuyết nói trên.

Năng lực con người nói chung, năng lực chuyên môn nghiệp vụ, năng lực quy hoạch công tác và xử lý vấn đề nói riêng, không phải là chuyện có thể giải quyết trong ngày một ngày hai, mà là sự nghiệp lâu dài, nếu không muốn nói là sự nghiệp suốt cả cuộc đời.

Cũng cần kể đến một dạng năng lực không đủ do nguyên nhân bẩm sinh, trí tuệ tư chất không bình thường, dù có chịu khó học tập vẫn không mang lại kết quả mong muốn, loại người này thật khó khăn để theo kịp, chứ chưa nói là vượt trội hơn người, họ cần tự nhận đúng về mình, không nên cố tình mê hoặc bản thân, không so đo với người khác, chớ rơi vào bi quan chán nản, để chuốc lấy thất bại nặng nề hơn, hãy biết vừa lòng với những gì mình có.

Khi chúng ta nhận thức được năng lực mình chưa đáp ứng nhu cầu mưu sinh, phải bổ cứu bằng cách miệt mài học tập, nếu không cố gắng, thì giữ được bát cơm ăn cũng đã khó, đừng nói chi đến thành đạt, càng cảm thấy mình dốt, càng phải chuyên cần chịu khó học hỏi hơn, người khác học một thì mình phải học mười, đó chính là kế sách sinh tồn và phát triển.

Không chỉ người tự nhận mình dốt mới cần cù, mà ngay cả những kẻ thông thái giỏi giang cũng vẫn phải cần cù, không những vì bổ sung kiến thức trình độ, mà cần cù còn góp

phần rèn đức tính cách, nâng cao phẩm giá con người, tạo ra hình tượng một con người say mê nghề nghiệp, làm ăn chân chất, được mọi người trong cộng đồng quý mến kính phục.

Khi được lòng người khác, nhớ ra mắc lỗi, cũng dễ dàng được thông cảm tha thứ, một số vị thượng cấp thích tìm người làm vật hy sinh thể mạng cho mình, nếu bạn là người gây được ấn tượng tốt, thì cấp trên không thể đẩy bạn vào vị trí đó, nếu bạn phạm sai sót, cấp trên nể tình biểu hiện ngày thường của bạn rất tốt mà bỏ qua cho bạn, vì vậy cần cù không chỉ là phong cách học tập mà còn là lối thoát sinh tồn của con người.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể về mặt kiến thức, bạn chỉ ở mức trung bình, nhưng nếu không muốn cam chịu cuộc sống tầm thường, thì bạn phải chọn con đường cần cù kiên trì học tập, người ta nói, ông trời không phụ kẻ có công, cần cù có thể bù đắp tất.

12. MUỐN LÀM NÊN SỰ NGHIỆP LỚN PHẢI CHUYÊN TÂM HỌC TẬP

Đặc điểm nổi bật của nền kinh tế tri thức là nắm bắt và vận dụng kiến thức, lợi dụng tri thức tạo ra của cải. Như vậy vấn đề đặt ra trước mắt chúng ta, là làm thế nào để nắm bắt tri thức? Thời nay biến cả tri thức, bao gồm thông tin đúng sai tốt xấu, thật giả thường khiến cho nhiều người rối trí hoảng loạn, nhưng cách xử trí thông minh nhất là chăm chỉ học hành, để thật sự vươn lên thành người hùng trong thời đại mới.

Giàu có không đồng nghĩa với có học thức, nhưng nếu coi là có kiến thức mà phải sống trong nghèo khổ, thì cũng không xứng đáng là người có học thức, hoặc mớ kiến thức đó hoàn toàn vô dụng. Như vậy con người trí thức không những giàu kiến thức biết học tập mà quan trọng hơn là biết vận dụng kiến thức để sáng tạo ra của cải. Học tập không nhằm mục đích khoe mẽ với người khác, hoặc đua đòi với trào lưu thời thượng. Học tập một cách kiên trì dài lâu, tạo ra hứng thú say mê thì mới đạt được hiệu quả mong muốn, vận may mới đến gõ cửa nhà bạn. Người ôm hoài bão cao xa phải lấy sự học làm lẽ sống làm niềm vui, và luôn luôn tâm niệm rằng tri thức chính là nguồn tài sản, là chìa khóa thay đổi số phận. Hồi nhỏ Vương Hy Chi đã chịu khó luyện chữ, người ta kể rằng bút hỏng do luyện chữ được ông xếp cao như quả núi, người đời đặt tên là "Núi Bút", bên cạnh nhà ông có một cái ao nhỏ, vì ông ra đó rửa nghiên mực và bút lông, mà nước ao chuyển sang màu đen nhánh, người đời đặt tên là "Ao Mực".

Sau khi trưởng thành, chữ viết của Vương Hy Chi đã đạt trình độ điêu luyện nhất định, nhưng ông không hề thỏa mãn dừng lại, ngày ngày vẫn miết mài luyện nét chữ đến nỗi quên cả ăn, người hầu gái mang đến cho ông món ăn ưa thích là hành băm và bánh hấp. Thúc dục ông ăn kéo nguội, nhưng có vẻ như ông không hề nghe thấy, cứ cắm đầu luyện chữ. A hoàn hết cách đành đi mách với vợ ông, người vợ cùng a hoàn đến thư phòng, thấy ông đang dút vào mồm một chiếc bánh hấp dính đầy mực tàu, khuôn mặt ông cũng nhem nhuốc vì đây

mực, bà vợ không nhìn được cười. Thì ra Vương Hy Chi vừa ăn vừa luyện chữ, không để ý đã chấm bánh hấp vào nghiên mực để ăn, bụng vẫn nghĩ là đang ăn hành băm.

Bà vợ quan tâm nhắc nhở chồng: "Anh phải giữ gìn sức khỏe chứ, chữ viết của anh được thiên hạ thừa nhận là rất đẹp rồi, việc gì phải khổ luyện thêm nữa!" Vương Hy Chi ngẩng đầu lên trả lời: "Chữ mình viết đã khá, nhưng mới chỉ là bắt chước theo phong cách của người đi trước, chưa tạo ra được phong cách của riêng mình, làm sao có thể thôi luyện tập được".

Sau một thời gian rèn luyện, Vương Hy Chi đã xây dựng được một phong cách độc lập rất thanh thoát bay bướm, được mọi người ca ngợi nét chữ như mây bay gió cuốn, rần rỏi cuốn hút như phượng múa rồng bay, được tôn vinh là bậc thầy thư pháp trong lịch sử Trung Quốc.

Chúng ta chợt nghĩ đến câu chuyện nhà bác học Newton, vì ông mãi suy nghĩ công việc nên khi hâm sữa, đáng lẽ cho đường, ông vô tình bỏ cả chiếc đồng hồ đeo tay vào nồi, người ta gọi đó là kiểu đãng trí bác học, những nhân vật kiệt xuất đều có những giai thoại buồn cười như vậy, ví dụ người đặt nền móng cho bộ môn vật lý hiện đại Einstein cũng mắc thói đãng trí bác học.

Nhà vật lý vĩ đại Einstein (1879 - 1955) từ lâu mong muốn được thưởng thức món tương cá nước Nga, mừng 4 tháng 3 là sinh nhật của ông sắp đến, bạn bè quyết định chiêu đãi ông món ăn này.

Đúng hôm sinh nhật Einstein và bạn bè vừa ăn tiệc, vừa đàm luận về thuyết tương đối của ông, khi mọi người hăng say tranh luận, người ta bưng món đặc sản được dày công chuẩn bị lên bàn tiệc, lúc đó Einstein đang mải mê thuyết trình về định luật quán tính, ông tiện tay dứt món tương cá vào mồm nhưng vẫn tiếp tục nói: "Newton cho rằng quán tính của vật thể là chỉ về mặt không gian, còn theo Ernst Mach, khái niệm quán tính dùng để chỉ hệ tinh cầu trên bầu trời cao, vậy cuối cùng thì ai đúng ai sai?"

Sau khi phát biểu xong, Einstein dừng lại hỏi mọi người, ông giơ ngón tay vẽ một dấu hỏi to tướng lên bàn ăn ý nói: "Thế món tương cá đâu rồi?"

Bạn bè hỏi lại ông, trong khi diễn thuyết ông dứt cái gì vào miệng thế? Ông trả lời: Không biết lúc đó tôi ăn gì.

Người ta cho ông biết đó chính là món tương cá mà từ lâu ông ao ước đấy!

"Thế ư, rõ tiếc", nhà khoa học vĩ đại kêu lên, người không biết có thể cho rằng đó là biểu hiện của người đần độn. Có lẽ bạn không thể tin rằng nhà toán học nổi tiếng Trần Cảnh Nhuận không biết đi ra phố mua rau, nhà địa chất học lỗi lạc Lý Tứ Quang gặp con gái trên phố không nhận ra, thực tình sở dĩ họ đãng trí như vậy là do chỉ mải mê nghĩ đến lĩnh vực khoa học đang theo đuổi. Nhờ vậy mà họ đã cống hiến thành tựu to lớn cho nhân loại. Trong tác phẩm "Khuyến học" Tuân Huống cũng đã viết: "Khi dùng dao để chạm khắc đồ mỹ nghệ,

nếu chỉ làm một lúc rồi bỏ, thì dù nguyên liệu là gỗ mềm cũng chẳng khắc được cái gì ra hồn, nhưng nếu chăm chỉ cần mẫn và chuyên tâm, thì cho dù nguyên liệu là kim loại hay đá quý, vẫn có thể khắc họa được rất nhiều hình tượng tinh xảo lý thú".

Con giun không hề có móng sắc, cũng chẳng có gân xương cứng cáp, thế mà nó đào được đường hầm xuyên lòng đất để kiếm thức ăn và nước uống, đó là nhờ nó biết chăm chỉ miệt mài với công việc của mình, trong khi con cua có tám chân và hai cái càng rất to khỏe sắc nhọn, nhưng không tự đào được hang, mà phải lợi dụng hang đào sẵn của rắn nước và lươn chạch. Lý do là con cua quá nóng vội nông nổi, không đủ lòng kiên trì để đào hang.

Trong học tập nếu thiếu tính kiên trì nhẫn nại, không chịu khó chịu khổ, thì không thể thực sự nắm vững tri thức, không thể nâng mình lên tầm cao thăng hoa về trí tuệ, trong công tác nếu không có tác phong cẩn thận tỷ mỷ, thiếu tinh thần say mê nghề nghiệp, thì không bao giờ giành được thành tích khả quan.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sự nghiệp học tập đòi hỏi đầu tư toàn bộ sức lực tâm huyết và kiên trì bền bỉ lâu dài, có khát vọng say mê tìm hiểu tận gốc rễ của vấn đề, thì mới mong gặt hái được thành công, mới bén duyên được với vận may

13. DÁM NGHI NGỜ MỌI THỨ

Trong biển cả tri thức, không những chứa nhiều nước sạch mà cũng chứa không ít đất bùn cặn bã, kể cả chất thải độc hại của sinh vật, nếu ví sự học như bơi lặn trong đại dương tri thức, thì cũng cần tỉnh táo phân biệt thật giả và dám nghi ngờ mọi thứ, sàng lọc lấy cái tinh, loại bỏ cái thô.

Ví tri thức với biển cả thật xác đáng, giúp ta hình dung được tri thức rất rộng lớn phong phú, mặt khác cách nói ví von này còn giúp ta hiểu thêm một khía cạnh khác, là ai muốn xuống biển thì phải biết bơi, nếu không thì sẽ bị nhấn chìm, vì trong biển cả tri thức hiển nhiên là có cả nước sạch lẫn nước bẩn, thậm chí lẫn bùn đất cặn bã độc hại, do vậy khi bơi cần tỉnh táo phân biệt sạch bẩn, trong đục, và dám nghi ngờ mọi thứ, nhằm tiếp thu tinh hoa, thải loại cặn bã.

Chuyện ngụ ngôn kể về con chồn đến mừng tuổi con gà, trong bụng sắp sẵn mưu gian, đã trở nên quá quen thuộc với mọi người, thuộc tính của chồn là ăn thịt gà, là kẻ thù không đội trời chung của gà. Một vị giáo sư môn sinh vật học tại Trường đại học sư phạm Hoa Đông thành phố Thượng Hải chắc chắn từng biết câu chuyện này, nhưng trong lòng ông vẫn thấy nghi ngờ, ông quyết định dùng thực nghiệm khoa học để nghiệm chứng câu chuyện ngụ ngôn đó.

Thực nghiệm của ông gồm hai nội dung, một là chứng minh, bằng cách trong vòng hơn 20 năm, ông mổ bụng hơn 1000 con chồn để xem trong dạ dày nó chứa thức ăn gì, kết quả thật đáng ngạc nhiên, ông chỉ phát hiện thấy thịt chuột và một số loài sâu bọ côn trùng,

chưa một lần phát hiện thấy trong dạ dày chồn chứa thịt gà, xương gà hoặc lông gà. Hai là nhiều lần nhốt chung gà với chồn trong cùng một chuồng, ông nhận thấy chồn không hề khiêu khích tấn công gà, mà hai bên sống với nhau khá chan hòa thân ái, mỗi con ăn phần thức ăn riêng của mình, không ai xâm phạm vào ai. Tuy nhiên một trường hợp ngoại lệ đã xảy ra, sau khi bắt con chồn nhịn đói nhiều ngày rồi thả vào chuồng gà, thì nó lập tức vồ chết và ăn thịt con gà.

Dưới đây chúng ta xem xét thêm một ví dụ khác về câu danh ngôn của nhân vật nổi tiếng. Nhân vật nổi tiếng trong trường hợp này chính là nhà vật lý học nước New Zealand người được tôn vinh là cha đẻ của ngành vật lý hạt nhân nguyên tử, một trong số ít đại biểu vĩ đại mở ra thời đại vật lý học mới tên là Ernest Rutherford, chính ông đã đề xướng kết cấu nguyên tử theo mô hình hệ mặt trời, đặt cơ sở cho các nhà khoa học thăm dò kết cấu nguyên tử, ông còn dự báo về hạt Neutron, cuối cùng đã được phát minh, ông đã tạo điều kiện thuận lợi cho loài người lợi dụng sức mạnh của năng lượng nguyên tử. Thế nhưng người có uy tín hàng đầu trong khoa học đó lại cả quyết rằng: "Xét về mặt giải phóng năng lượng, nếu làm thực nghiệm với hạt nhân nguyên tử, thì chắc chắn là phí công vô ích" ông thậm chí còn bổ sung thêm: "Nếu ai đó hy vọng thu được nguồn năng lượng khi phá vỡ hạt nhân nguyên tử thì đúng là một kẻ hồ đồ". Giả sử rằng giới khoa học hồi đó hoàn toàn tin lời nói của ông, chịu bó tay không tiếp tục nghiên cứu thực nghiệm, thì loài người có lẽ không biết đến sức mạnh nguyên tử, tổn thất to lớn biết ngần nào. Đương nhiên ai cũng có thể phát biểu sai lầm, làm hỏng việc, ngay cả những nhân vật lỗi lạc, điều đó không làm chúng ta ngạc nhiên, mặt khác cũng không vì thế mà đánh giá thấp cống hiến tiếng tăm của họ.

Những ví dụ đại loại như ngụ ngôn hoặc danh ngôn, sau này được chứng minh là sai khá nhiều. Tuy nhiên chúng ta ít thấy đăng tải trên báo chí sách vở, vì khoa học không ngừng tiến lên, người ta chỉ chú trọng nắm bắt kiến thức mới, không hoài hơi và cũng không cần thiết đi phê phán các sai lầm trong quá khứ, mặt khác trên tiến trình phát triển nền khoa học cho thấy, chính sai lầm thường gợi mở ra cách chỉnh lý khắc phục, từ đó tìm đến chân lý, vì vậy trên dòng sông tri thức lẫn lộn một ít rác rưởi lăm lăm, cũng là chuyện thường tình, chúng ta chẳng cần để tâm đến chuyện đó.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên thế gian không hề tồn tại chân lý tuyệt đối, kể cả trong kho tàng kiến thức. Vì vậy cần lao vào học tập với thái độ khiêm tốn nhưng cần biết nghi ngờ tất cả, bạn sẽ thu hái được những kiến thức đúng đắn, bổ ích để chuyển hóa thành sức mạnh giúp bạn xây dựng cơ đồ sự nghiệp.

14. HẸ CÒN SỐNG LÀ CÒN PHẢI HỌC

Muốn có được sức mạnh cạnh tranh về kiến thức và năng lực, muốn thích ứng và giành được thành công trong một xã hội luôn luôn biến động và không ngừng tiến lên, thì người đàn ông chỉ có một con đường là kiên trì học tập.

Giáo dục là sự nghiệp suốt đời, quan điểm này đã có từ lâu, nhưng cho đến ngày nay mới được chấp nhận rộng rãi. Muốn có được sức mạnh cạnh tranh về kiến thức và năng lực, muốn thích ứng và giành được thành công trong một xã hội luôn luôn biến động và không ngừng tiến lên, người đàn ông chỉ có một con đường là kiên trì học tập. Học cả đời người, còn sống là còn phải học, hiển nhiên trong các giai đoạn của đời người, thì tuổi thiếu niên, thanh niên cần tập trung học tập, tuổi trung niên vẫn phải tiếp tục học tập. Thời nay chương trình và hình thức học tập giành cho người trưởng thành hết sức phong phú, đa dạng, ví dụ các lớp học cuối tuần, các lớp học ban đêm, các lớp học tại chức, trên rất nhiều lĩnh vực từ dạy nghề nấu ăn đến phương pháp rèn luyện giảm béo, từ cách thư giãn, giảm thiểu sức ép tâm lý đến hướng dẫn lối sống lành mạnh, tóm lại có thể học bất kỳ kiến thức gì liên quan và cần thiết cho cuộc sống tinh thần và vật chất của con người, các kiến thức chuyên ngành và phổ thông để sinh tồn và tiến thân.

Một anh công nhân tại Công ty gang thép Thủ Đức chỉ có trình độ văn hóa lớp bốn, khi công ty mua về hàng loạt máy vi tính, anh chợt nhận ra rằng, con người mình đã trở nên lạc hậu lỗi thời, không chừng không đảm đương được chức trách phận sự của một người công nhân bình thường nhất. Anh vụt biến đổi thành một con người hoàn toàn khác, mỗi ngày ngoài giờ làm việc anh giành toàn bộ thời gian còn lại cho học tập, thậm chí chỉ ngủ 2-3 tiếng, anh tham gia nhiều lớp nghiệp dư, khi thi vào Trường lý luận cơ bản cán bộ Đảng Chính, anh đạt số điểm rất cao được xếp đầu bảng, mỗi ngày anh gầy mất mấy lạng thịt, nhưng vẫn say sưa học tập, sau đó anh tiếp tục học văn học, vật lý, quản lý xí nghiệp, có người bảo anh là kẻ điên rồ. Một vị trưởng phòng cung ứng kỹ thuật đã ngoài 50 tuổi ở nhà máy thép xin đăng ký học lớp máy vi tính, ông phát biểu, tình thế bắt buộc tôi phải học, vì dưới trướng phòng ông có những 11 trạm cung ứng, hơn 100 nhà kho, hàng ngày phải xử lý hàng vạn trang chứng từ sổ sách, nếu không biết sử dụng máy vi tính thì biết xoay xở ra sao. Ông rất khổ tâm vì tuổi đã cao học không vào, nghe giảng không hiểu nhưng ngại không dám hỏi, vì ai cũng đã hiểu, nếu mình hỏi thì sẽ gây phiền hà cho người ta, ông phải tranh thủ thời gian ngoài giờ học để tìm hiểu thêm, và ôn tập nhiều lần, ông không bỏ lỡ buổi học nào, chưa bao giờ đến chậm hoặc bỏ trống bài, vì hiểu rằng như vậy sẽ không theo kịp lớp học.

Tại các khu kinh tế mở cửa, người ta cảm nhận nhu cầu học tập càng bức xúc hơn, ví dụ sau khi thành phố Thẩm Quyến được xác định là đặc khu kinh tế, tốc độ xây cất mở rộng nhanh đến chóng mặt, nguồn lao động thiếu trầm trọng, rất nhiều thanh niên từ các miền quê tìm đến đây để kiếm sống. Tại khu công nghiệp Sa Hà cách Thẩm Quyến 14 km, đã xây dựng hơn 20 xí nghiệp điện tử, từ công việc quen thuộc là cắm cày cuộc chuyển sang cắm mỏ hàn để hàn linh kiện điện tử máy thu hình, trình độ vốn chỉ học qua trung học không thể đáp ứng được nhiệm vụ, họ thấy khát khao kiến thức như cơm ăn nước uống, khu công nghiệp này chủ yếu sản xuất sản phẩm xuất khẩu, máy móc thiết bị nước ngoài thay đổi mẫu mã nhãn mác rất nhanh, nên không thể làm một loại máy suốt khoảng thời gian dài. Một số công nhân sau khi tan ca, phải đi xe máy đến trường đại học điện tử Thẩm Quyến cách thành phố những 14km để học, phòng đọc sách chuyên môn của nhà máy điện tử đêm nào cũng chật ních bạn đọc trẻ tuổi, có người làm đơn xin nghỉ việc không lương 3 tháng để học chuyên môn tại trung tâm dạy nghề Quảng Châu.

Theo lời giới thiệu của ông Vương Cao Bình, Hiệu trưởng Trường trung học tại chức nghiệp dư thành phố Thẩm Quyến, mỗi đợt nhà trường chiêu sinh, thì nhân viên nhận học sinh của trường bận đến mức không kịp thở nữa, từ 8 giờ sáng đến 6 giờ tối bên ngoài phòng chiêu sinh lúc nào cũng đông nghịt học sinh đến xin đăng ký, họ đến từ lúc sáng sớm để lấy tích kê, ngay cả hôm trời mưa to gió lớn, họ cũng không ngại ngừng khoác áo mưa đứng đợi bên ngoài hàng mấy tiếng đồng hồ. Buổi chiều phòng chiêu sinh bắt đầu làm việc từ hai giờ, nhưng học sinh buổi trưa đi ăn qua quýt gì đó ngoài quán rồi tiếp tục đến đợi. Lẽ ra theo lịch làm việc thì 12 giờ trưa, 5 giờ chiều là nghỉ, nhưng vì quá đông khách nên thường phải làm thêm giờ để tiếp nhận học sinh. Một số đơn vị rất coi trọng việc đào tạo, nên đích thân chủ tịch công đoàn dẫn học viên của mình đi đăng ký theo hình thức tập thể. Tuy nhiên khả năng tiếp nhận của nhà trường có hạn, nên nhân viên chiêu sinh thường phải lựa lời từ chối, nhiệt tình học tập của tầng lớp thanh niên khiến họ rất cảm động, nhiều khi không nỡ từ chối.

"Thưa thầy, thầy cố gắng thu xếp cho chúng em đi, quả là trình độ tiếng Anh của chúng em không thể đáp ứng được nhu cầu công việc", "Thưa thầy, em mơ ước được làm một thợ điện đạt tiêu chuẩn, thầy hãy tạo cho em một cơ hội đi!" Nếu bạn nghe những lời đề nghị khẩn thiết như thế, liệu bạn có nhẫn tâm từ chối họ không? Có điều chỉ tiêu thực tế đã gặp mấy lần chỉ tiêu kế hoạch rồi, khi trả lời họ là giáo tài không đủ, họ tình nguyện mượn giáo tài của nhà trường để tự mình đi foto, khi trả lời họ không còn chỗ ngồi, họ nói họ sẵn sàng mang theo ghế ngồi ngoài cửa cũng được, kể cả đứng ngoài cửa để nghe giảng, chỗ ngồi trong phòng học chật đến mức không chen chân nổi, nhưng mọi người vui vẻ chấp nhận, vì như vậy đã trút bớt gánh nặng bức xúc cho bao nhiêu bạn trẻ.

Qua những ví dụ nêu trên, chúng ta có thể cảm nhận được, người thời nay sống rất có chí hướng, họ mong mỗi được sống có ý nghĩa, điều đó thật đáng vui mừng, họ cũng nêu gương sáng về tinh thần hiếu học cho đời sau, vấn đề này liên quan đến vận mệnh của dân tộc, hưng vong của đất nước. Khi có tinh thần học hỏi và cạnh tranh như vậy, thì lo gì không định hướng được cuộc đời, không làm chủ được số phận, những kẻ lười biếng không có chí tiến thủ, thì chỉ biết ngồi chờ vận may, hy vọng đổi đời, nhưng thực tế phũ phàng sẽ làm họ thất vọng. Người dám vượt lên nghịch cảnh, thách thức với số phận, thì sẽ trưởng thành trong đấu tranh, người bảo thủ thì bị nghịch cảnh nhấn chìm, bị số phận chi phối, họ là kẻ đầu hàng thua cuộc.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chỉ cần người đàn ông không thỏa mãn với hiện trạng, không dừng lại với những gì đã có, không than thân trách phận, mà dám phấn đấu bươn chải để tiến lên, thì chắc chắn sẽ giành được thành công.

CHƯƠNG 3

PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Thế giới đang đổi thay từng ngày, thời đại đã đổi khác với những khái niệm, những lĩnh vực hoàn toàn mới mẻ, đòi hỏi phải vận dụng phương pháp tư duy mới, nhất là khi bước sang thế kỷ 21, không gian điện tử sẽ là lực lượng làm chủ thị trường, internet phổ cập đến mọi ngõ ngách của thế giới, thời đại điện tử nâng cao vai trò của nhân tài, chỉ cần bạn có tư duy mới, năng lực mới, thì sự nghiệp của bạn ắt hẳn thành công rực rỡ.

1. PHÁ VỢ KHUÔN SÁO TƯ DUY CŨ

Trong kho từ vựng của người đàn ông thành đạt, thì cụm từ bắt mắt nhất, mang ý nghĩa phong phú nhất chính là "Sáng Tạo". Ai có sức sáng tạo dồi dào sẽ trở thành người hùng, vì vậy muốn thành công đàn ông phải học tập sáng tạo.

Mọi người đàn ông thành đạt đều có vỏ đại não đầy sức sáng tạo, tư duy dưới sự chỉ huy của vỏ đại não như vậy, khi công việc rơi vào tình trạng bế tắc, nó sẽ gợi ý cho họ cách tháo gỡ hiệu quả nhất.

Đương nhiên, người có tư duy sáng tạo lúc đầu thường không được xã hội đồng tình chấp nhận. Trong các kỳ sát hạch, họ thường viết thêm bên ngoài lề đáp án hàng chữ: "Không phải chỉ có một đáp án", đồng thời trình bày thêm một cách logic, họ bị xếp vào hàng ngũ "những người cấp tiến", nhẽ ra xã hội nên đối xử với họ một cách khoan dung, chính phủ cần đề ra chính sách hỗ trợ nâng đỡ các ý tưởng sáng tạo, ủng hộ những con người vượt trội, trước hết là sáng tạo về mặt quan niệm.

Một lần Napoleon Hill hỏi một học viên tham gia lớp tập huấn phương pháp thành công PMA: "Trong các bạn có bao nhiêu người tin rằng, trong vòng 30 năm nữa chúng ta sẽ phá bỏ hết tất cả nhà tù?"

Các học viên tỏ ra hết sức băn khoăn, thậm chí ngỡ rằng mình nghe nhầm, cả lớp học im lặng như tờ, Hill nhắc lại câu hỏi lần thứ hai.

Khi học viên tin rằng không phải thầy giáo đang đùa, thì có người mạnh dạn phản bác: "Phải chăng ý của thầy là hãy tha cho tất cả các dạng tội phạm từ giết người cướp của đến hiếp dâm? Thầy có lường trước mọi hậu quả của việc này chưa? Nếu làm như vậy dân tình không thể sống yên với bọn chúng, theo chúng em nghĩ, thì nhất thiết phải duy trì nhà tù".

Cả lớp học tranh luận rất sôi nổi. Đa số học viên quan niệm rằng, làm như vậy thì nền an ninh trật tự xã hội sẽ bị đảo lộn, một số người là kẻ xấu từ trong trứng, không có khả năng

cải tạo, nếu có điều kiện thì nên tăng cường thêm nhà tù, trên báo chí ngày nào cũng đăng tin giết người cướp của, có người cả quyết rằng phải có nhà tù, thì cảnh sát và lính coi ngục mới có việc làm v.v...

Hill giải thích rằng: "Lý do không thể xóa bỏ nhà tù do các em nêu ra đều theo quan điểm phủ nhận chủ trương này, nhưng bây giờ chúng ta hãy giả thiết rằng có thể xóa bỏ thì sao nào?"

Mọi người miễn cưỡng chấp nhận phương án thử nghiệm xã hội không có nhà tù, chờ một lúc khá lâu, mới có một học viên phát biểu với thái độ do dự: "Nên thành lập nhiều trung tâm hoạt động thanh thiếu niên, hướng họ vào các sinh hoạt lành mạnh, nhằm giảm bớt tỷ lệ tội phạm", sau đó những học viên vừa nêu ý kiến phải đối cũng tham gia tranh luận, đại thể ý kiến chung như sau:

Phải xóa bỏ nghèo nàn lạc hậu, bởi vì rất nhiều người làm bậy chỉ vì không đủ cơm ăn áo mặc, cuộc sống quá bần hàn.

Tạo ra nhiều công ăn việc làm cho người thất nghiệp.

Phân loại người xấu, tiến hành giáo dục hướng dẫn lối sống lành mạnh và ý thức pháp luật cho họ.

Dùng hình thức phẫu thuật để chữa trị cho phạm nhân. Tổng cộng học viên đề ra 78 ý tưởng, sau này khá nhiều ý tưởng đã được vận dụng vào thực tiễn.

Khi nói về con đường làm giàu, Hill đã nêu nhiều ý kiến rất sắc sảo và thiết thực, có tầm nhìn xa trông rộng.

Trọng điểm của cuộc thực nghiệm này là: Khi bạn định ninh rằng một việc nào đó hoàn toàn không có khả năng thực hiện, thì đại não chỉ tư duy theo chiều hướng đó, tìm mọi lý do để chứng minh cho lập luận này, ngược lại khi bạn thực lòng tin rằng việc đó nhất định có thể làm được, thì đại não cũng sẽ giúp bạn chứng minh bằng nhiều lý lẽ và biện pháp, đây chính là bí mật của sức sáng tạo.

Tất cả mọi thành tựu, cũng như tất cả của cải trên đời đều bắt nguồn từ các ý tưởng sáng tạo, là sản phẩm của trí tưởng tượng, nếu bạn muốn tìm hiểu vai trò của trí tưởng tượng đối với sức sáng tạo, thì mời bạn hãy nghe câu chuyện mà ở nước Mỹ hầu như ai cũng biết sau đây:

Đại thể cách đây khoảng 100 năm về trước, một hôm, một thầy thuốc đã cao tuổi đi xe ngựa lên thị trấn, ông buộc ngựa ở chỗ vắng rồi lẳng lặng chui vào bên trong một hiệu thuốc không để ai phát hiện, và bí mật cùng với nhân viên trẻ tuổi là dược sĩ làm việc cho cửa hàng này thỏa thuận một phi vụ làm ăn.

Hai người đứng ngay sau quầy bán thuốc trao đổi hơn một giờ, ông thầy thuốc cáo lui, dược sĩ trẻ đi theo trèo lên chiếc xe ngựa hai bánh và nhẹ nhàng cầm xuống một chiếc bình

bằng đồng chế tác theo phong cách cổ, và một thanh gỗ lớn có hình mái chèo (được dùng để quấy đảo các thứ đựng trong bình) họ đặt hai thứ đó phía sau các hộp thuốc.

Sau khi kiểm tra chiếc bình bằng đồng, người dược sĩ trẻ tuổi thò tay vào chiếc túi mang theo bên mình, móc ra một tập tiền giấy trao cho ông già, đó là toàn bộ vốn của chàng tích lũy trong nhiều năm làm lụng vất vả, cộng cả thấy là 500 USD.

Còn ông thầy thuốc già thì trao lại cho chàng trai một tờ giấy viết đặc rất nhiều chữ và ký tự giống như phương trình toán học.

Trong chiếc bình bằng đồng đó đựng một loại nước giải khát có tác dụng làm cho người uống tiết nước bọt giải tỏa cơn khát, tờ giấy ghi công thức chế biến loại nước giải khát này, đây cũng là kết quả nhiều năm nghiên cứu thử nghiệm của ông già.

Chàng dược sĩ trẻ vô cùng tin tưởng sản phẩm từ ý tưởng sáng tạo của ông già chắc chắn sẽ được mọi người hoan nghênh, nên anh mới mạnh dạn dốc túi mua lại quyền phát minh sáng chế sản phẩm.

Sau đó không lâu, nhờ trí tưởng tượng và tài năng, chàng dược sĩ trẻ cho thêm vào công thức pha chế một thành phần bí mật khác, khiến cho sản phẩm vốn có của ông già biến thành một loại nước giải khát đặc biệt thơm ngon hấp dẫn, nhưng không ai mô phỏng được.

Như vậy là từ ý tưởng của thầy thuốc già cộng với tư duy đổi mới của dược sĩ trẻ, đã biến một sản phẩm cũ thành sản phẩm mới, ví như cây đèn thần màu nhiệm của Aladin, từ chiếc bình đồng cũ đó đã chảy ra hàng tỷ đô la không thể ước tính được, nó cũng đã giúp giải tỏa cơn khát và bồi bổ sức khỏe cho bao thế hệ người từ hàng trăm năm nay.

Bạn đọc chắc hẳn đã đoán ra, loại nước hội tụ sức sáng tạo của một người già một người trẻ đựng trong chiếc bình cũ đó là gì rồi phải không, tuy nhiên sản phẩm thời nay được đựng trong loại bình mới rất đẹp, đó chính là nước giải khát Cocacola.

Bạn thấy không, sức sáng tạo mang lại cho con người lợi ích to lớn biết chừng nào.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Khi người đàn ông dũng cảm phá vỡ lối mòn tư duy cũ, tích cực suy nghĩ động não đổi mới tư duy một cách thiết thực sáng tạo và kiên trì theo đuổi đến cùng, thì sẽ gặt hái được thành công.

2. SÁNG TẠO ĐỔI MỚI LÀ NGUỒN ĐỘNG LỰC CHẮP CÁNH CHO ĐÀN ÔNG BAY CAO TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP

Muốn đổi mới sáng tạo trước hết phải nắm bắt thời cơ, và có gan mạo hiểm, có niềm tin xây dựng sự nghiệp, biến niềm tin đó thành hiện thực bằng sức mạnh sáng tạo.

Nhà kinh tế học nổi tiếng trong thế kỷ này là Hùng Bì Đặc nhận định rằng: Động lực đưa đến thành công của các nhà doanh nghiệp trong thời đại mới chính là đổi mới sáng tạo, ngoài ra nhà doanh nghiệp còn phải trang bị đầy đủ các dạng năng lực sau đây:

(1) Phát hiện thời cơ đầu tư.

(2) Gom đủ nguồn lực cần thiết.

(3) Trình bày viễn cảnh tươi đẹp bằng luận chứng kinh tế để thuyết phục những người có tiềm lực góp vốn đầu tư.

(4) Xây dựng tổ chức xí nghiệp.

(5) Có khả năng ngăn chặn và loại trừ rủi ro.

Người đàn ông mang hoài bão thành đạt cần phải hội đủ các năng lực nói trên, gọi chung là tố chất của một nhà doanh nghiệp. Rokefeller có một câu nói nổi tiếng: "Nếu bạn có tham vọng thành công, thì nhất định phải mở con đường mới, chứ không thể đi theo lối mòn của người thành đạt lớp trước. Giả sử tôi bị người ta lột hết quần áo mặc trên người, không còn đứa con nào bên mình, bị vứt ra giữa sa mạc Sahara, nhưng nếu tôi còn được hưởng hai điều kiện, một là cho thời gian, hai là có một tốp lái buôn đi qua, thì chẳng bao lâu, tôi vẫn trở thành triệu phú như thường".

Một khí phách ngang tàng như vậy, khiến ai cũng phải khâm phục, đó chính là tố chất của con người làm nên sự nghiệp huy hoàng, khát vọng cháy bỏng, tay trắng xây dựng cơ đồ. Chúng ta dường như nhìn thấy bóng dáng của người khổng lồ hiện ra sừng sững giữa miền sa mạc hoang vu, nhưng với tinh thần tung hoành ngang dọc trời đất, dám thách thức với nghèo đói và tầm thường, với lòng tự tin, mình có thể làm được tất cả, không sợ ai, không sợ bất trắc, trong đầu họ chỉ còn trí tưởng tượng phong phú và bay bổng, bất kỳ người bình thường nào cũng không thể thiếu những yếu tố cơ bản, đó là óc sáng tạo và đổi mới tư duy. Mặt khác cần biết vận dụng óc sáng tạo và đổi mới tư duy vào cuộc sống làm cho sự nghiệp phát triển vượt bậc, đây là vấn đề quan trọng hàng đầu, nhà doanh nghiệp trước hết phải phát huy sức sáng tạo của mình vào thị trường, những năm gần đây, cụm từ "chiến lược thị trường" đã trở thành quen thuộc với mọi người, khá nhiều sách vở bàn luận vấn đề này, vận dụng chiến lược thị trường ra sao để có thể đầu tư sức sáng tạo vào thị trường, người được tôn vinh là bậc thầy về quản lý Peter Durak đưa ra bốn yếu tố sau đây:

(1) Dám đánh đốc túi.

(2) Đánh vào điểm yếu của đối phương.

(3) Tìm ra và chiếm ưu thế về một sở trường đặc biệt nào đó.

(4) Thay đổi mẫu mã cải tiến sản phẩm, đổi mới thị trường hoặc phát huy thế mạnh về một ngành kinh tế sản nghiệp nào đó.

Bốn chiến lược kể trên, không hề mâu thuẫn loại trừ lẫn nhau, mỗi một chiến lược đều có ưu khuyết điểm và mức độ rủi ro riêng, trong đó hai yếu tố đầu mang ý nghĩa chiến lược và tính đại diện nhiều nhất.

(1) Dám đánh đốc túi:

Khi vận dụng chiến lược này, thì mục tiêu là quyền chi phối, có thể là chiếm lĩnh thị trường mới hay giành ưu thế bằng sản phẩm mới. Khá nhiều người đàn ông cho rằng đánh đốc túi là phong cách của các nhà doanh nghiệp kiệt xuất. Quả đúng như vậy, đàn ông nói chung thường vận dụng sách lược này, còn các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao đều ủng hộ phong cách ứng xử như vậy. Tuy nhiên, quan niệm như thế không hoàn toàn chính xác, vì đó đâu phải là chiến lược cơ bản của xí nghiệp, ngược lại, đối với khá nhiều xí nghiệp, thì phương thức này có mức độ rủi ro rất cao, giống như đánh bạc, không được phép mắc sai lầm, có điều nếu giành được thành công, thì hiệu quả thu được sẽ cao gấp nhiều lần vốn đầu tư bỏ ra.

Đánh đốc túi cũng như mục tiêu chiến lược đều là cách xây dựng doanh nghiệp và khống chế thị trường, nhưng nó không đòi hỏi nhất định phải là xây dựng các xí nghiệp quy mô lớn như Công ty IBM hoặc Công ty Cường Sinh, hai công ty này có mức doanh thu và lợi nhuận rất cao, là những công ty thành công nhờ đổi mới sáng tạo, mặc dù chưa được xếp vào diện Công ty quy mô siêu lớn.

Có điều, đánh đốc túi nhất định phải nhằm đúng mục tiêu, nếu không thì mọi công sức và vốn liếng đều đổ xuống sông xuống biển hết, cũng giống như phóng con tàu vũ trụ lên mặt trăng, chỉ cần tính toán sai một ly về thời gian và quỹ đạo, thì sẽ thất bại, tên lửa biến mất trong vũ trụ, có nghĩa là, khi chơi bài đốc túi, phải tiến hành phân tích, hoạch định tính toán hết sức cẩn thận chu đáo.

(2) Đánh vào điểm yếu của đối phương:

Một vị thống soái chỉ huy quân đội Liên bang miền Nam giành thắng lợi trong cuộc chiến tranh nam bắc nước Mỹ đã phát biểu: "Phải đánh vào điểm yếu của đối phương", câu nói của vị thống lĩnh này có thể vận dụng vào hai phương diện hoàn toàn khác nhau của doanh nghiệp, đó là học theo người khác một cách sáng tạo và uyển chuyển linh hoạt khi khởi nghiệp.

a) Học theo người khác một cách sáng tạo:

Người thực hiện một cách xuất sắc nhất và thông minh nhất phương thức này phải kể đến Công ty IBM. Vào giữa thập kỷ 30, Công ty IBM cho ra đời một loại sản phẩm thiết bị tính toán tốc độ nhanh, giúp cho Trường đại học Colombia tại Newyork tính toán các dữ liệu thiên văn, bước vào cuộc chiến tranh thế giới thứ hai, thì công ty này đã chế tạo được chiếc máy tính hoàn chỉnh, khi đem trưng bày trong cuộc triển lãm đã thu hút sự chú ý của đông đảo khách tham quan, thế mà công ty này sẵn sàng vứt bỏ mẫu thiết kế đó, chuyển sang sử dụng mẫu thiết kế của đối thủ cạnh tranh, đó là thiết kế mang tên ENIAC do Trường

đại học thuộc bang Pennsylvania khai thác, bởi vì nhận thấy mẫu thiết kế ENIAC phù hợp với nhu cầu thương mại hơn, khi Công ty IBM tung sản phẩm máy tính này ra thị trường, nó lập tức được chào đón như một loại thương phẩm đa công năng, xứng đáng là máy tính đạt tiêu chuẩn.

Như thế là học tập người khác một cách sáng tạo tức là trên cơ sở sẵn có của người, bổ sung hoàn thiện bằng sáng tạo của mình, với một vạch xuất phát cao như vậy, sự vật mới sẽ nhanh chóng đáp ứng nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng, từ chỗ đầu tư mua lại phát minh của người khác để mô phỏng, sau đó xây dựng thành sản phẩm tiêu chuẩn hóa, rồi chiếm lĩnh thị trường.

Thời kỳ vật liệu bán dẫn làm chủ thị trường, Công ty đồng hồ Thụy Sĩ nhanh nhạy sản xuất ra loại đồng hồ thạch anh số hóa, nhưng khi tung sản phẩm ra thị trường họ đặt mức giá quá cao. Thế là cơ hội lọt vào tay người Nhật, họ vận dụng phương thức mô phỏng sáng tạo với kỹ thuật đồng hồ tinh xảo, tung ra thị trường loại đồng hồ thạch anh tương tự với mức giá hợp lý và chiếm lĩnh hoàn toàn thị trường thế giới, khi Công ty đồng hồ Thụy Sĩ vỡ lẽ ra, thì đã là quá muộn.

Cũng tương tự như chiến lược đánh dốc túi, mục tiêu của phương thức mô phỏng sáng tạo chính là chiếm lĩnh thị trường, hoặc chiếm vai trò lãnh đạo trong ngành nghề, nhưng mức độ rủi ro thấp hơn.

b) Uyển chuyển linh hoạt khi khởi nghiệp:

Mục tiêu trước mắt của phương thức này nhằm chiếm lĩnh một thị trường đáng tin cậy đã được chọn trước. Người đặt chân vững chắc trước đó trên thị trường này không thêm phản kích hoặc chỉ phản kích cầm chừng cho qua chuyện với đối thủ mới xuất hiện. Sau khi chiếm lĩnh được thị trường, đợi đến khi người mới nhảy vào đã đứng vững chân và có thu nhập ổn định, thì họ lại đã hướng tầm nhìn và tiến quân sang thị trường mới rồi.

Xin nêu một ví dụ đơn giản: Ngân hàng Hoa Kỳ mở ra một chi nhánh tiêu thụ ở nước Đức mang tên là "Ngân hàng Gia đình" Do hồi đó ngân hàng Đức biết rõ nhiều khách hàng có tiềm lực mua sắm trong giới tiêu dùng, nhưng ngân hàng Đức lại không cảm thấy cần thiết phải quan tâm đến tầng lớp người tiêu dùng phân tán này, trong khi ngân hàng Hoa Kỳ chỉ tiến hành nghiệp vụ đối với khách hàng thương mại, thì Ngân hàng Gia đình lại chú trọng tầng lớp tiêu dùng cá nhân nhỏ lẻ, đặt ra các nghiệp vụ đáp ứng nhu cầu của họ, tạo mọi điều kiện thuận lợi về mặt giao dịch nghiệp vụ cho người tiêu dùng. Chỉ trong vòng 5 năm Chi nhánh Ngân hàng Gia đình thuộc Ngân hàng Hoa Kỳ đã kiểm soát toàn bộ nghiệp vụ ngân hàng của tầng lớp tiêu dùng tại nước Đức.

Không còn gì phải nghi ngờ, bất kỳ chiến lược nào cũng chứa đựng một mức độ rủi ro nhất định, nhưng nó tuyệt nhiên khác với kiểu đánh bạc theo cảm tính, mà phải tiến hành trên cơ sở nghiên cứu nhu cầu thị hiếu người tiêu dùng và điều tra thị trường để xác định chiến lược, do vậy xác suất thành công của doanh nghiệp vẫn tương đối cao. Chiến lược và

sáng tạo đối mới có mối quan hệ mật thiết với nhau và đóng vai trò quyết định thành bại của doanh nghiệp.

Bản thân sự nghiệp kinh doanh chính là quá trình không ngừng sáng tạo đối mới, các đồng nghiệp hãy nhớ kỹ câu nói của bậc thầy doanh nghiệp Panasonic Matsuchita: "Kinh doanh chính là sáng tạo"

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn mở doanh nghiệp thì phải nắm vững kiến thức kinh doanh, đồng thời phải biết đổi mới sáng tạo.

3. MỘT NỬA SỐ 8 BẰNG 0

Năng lực sáng tạo không thể hình thành nhanh chóng, mà phải dần dần học hỏi rèn luyện, nó bắt nguồn từ quá trình tiếp thu giáo dục, quan trọng hơn là được nâng cao trong thực tiễn công tác, không hề có năng lực sáng tạo từ trên trời rơi xuống, cũng chẳng có phương pháp mới nào tự nhiên xuất hiện trước mắt chúng ta.

Năng lực sáng tạo là một tố chất hàng đầu mà đàn ông cần trang bị và phát huy, suy rộng ra, nhờ sáng tạo mà cuộc sống của loài người mới trở nên phong phú đa dạng như ngày nay.

Khi tiến hành kỳ thi cuối học kỳ cho các em học sinh lớp một, có một đề thi yêu cầu đặt câu với từ "Đoàn" có em đặt thành "Đoàn viên thanh niên", có em đặt thành "Cả nhà đoàn tụ", rõ ràng là không thể bắt bẻ cách đặt câu của các em, vì đề thi không quy định ý nghĩa của câu được đặt. Thế mà các vị chấm thi lại đánh dấu "x" vào câu thứ hai, với lý do đây là đáp án tiêu chuẩn!. Tại nước Mỹ, thầy giáo ra câu hỏi: "8 chia 2 bằng mấy?", nếu em nào trả lời bằng 0 thì được điểm cao, bởi vì các em suy nghĩ theo cách cắt đôi con số 8 thành hai nửa, nửa trên và nửa dưới đều là số 0, Nhưng nếu ở Trung Quốc, em nào trả lời như thế chắc chắn sẽ ăn điểm 0 kèm theo lời phê "ngu dốt" khiến cho lòng tự tôn của các em bị xúc phạm. Bởi thế trong khi triển khai trào lưu cải cách giáo dục ở cấp cơ sở, người ta đặc biệt chú trọng về mặt giáo dục tố chất, đó là một quyết định rất kịp thời.

Năng lực sáng tạo đối mới bao gồm mở rộng kiến thức sáng tạo, tiếp thu kỹ thuật mới, sản phẩm mới, biện pháp mới. Ngoài ra còn bồi dưỡng khả năng phê phán, khả năng phát hiện, khả năng liên tưởng, và sức tưởng tượng.

Dưới triều Tống Thần Tông, một lần trong thành xảy ra hỏa hoạn, đốt trụi mất một dãy hoàng cung dài hàng chục dặm, Tống Thần Tông ra lệnh cho viên đại thần phụ trách xây dựng tên là Đinh Vị, trong vòng ba tháng phải hoàn thành việc xây lại hoàng cung mới, Đinh Vị nhận thánh chỉ nhưng trong lòng vô cùng lo lắng khổ sở, vì cho rằng ba tháng là thời gian quá gấp gáp, ngay cả việc chuẩn bị vật liệu còn không kịp, nói chi đến xây cất, trước mặt Đinh Vị có ba điều khó: một là trong kinh thành không có loại đất nung gạch, nếu vận chuyển đất từ nơi khác đến thì vừa tốn công vừa tốn tiền, hai là, gỗ và đá cũng không có sẵn,

không thể nhanh chóng vận chuyển từ nơi xa đến tận công trường, ba là, sau khi xây dựng xong, thì việc dọn dẹp rác rưởi, chỉnh trang mặt bằng sẽ tiến hành ra sao, chỉ cần một trong ba khâu này xảy ra ách tắc là sẽ ảnh hưởng tới tiến độ công trình.

Đinh Vị suy nghĩ nát óc trong suốt ba ngày, cuối cùng ông đã tìm ra biện pháp có thể coi là thần diệu nhất trong thiên hạ. Cho đến ngày nay các nhà toán học cũng như các nhà kiến trúc vẫn phải trầm trồ thán phục sáng tạo của ông. Đinh Vị chia công việc ra ba bước để xử lý. Ông cho đào đất trước cổng hoàng thành để nung gạch, giải quyết được cái khó về vật liệu nung gạch, đồng thời đào thành con kênh nối từ sông lớn vào hoàng cung, tạo ra con đường vận chuyển gỗ đá và các vật liệu xây dựng khác, giải quyết được cái khó thứ hai, sau khi xây dựng xong, cho đổ tất cả rác thải xuống kênh lấp bằng, giải quyết được cái khó thứ ba. Với khả năng sáng tạo hơn người, Đinh Vị đã hoàn thành được công việc vua giao.

Sở dĩ Đinh Vị gặt hái được thành công chủ yếu dựa vào tư duy đổi mới sáng tạo và kinh nghiệm, vừa tiết kiệm sức người sức của, tránh được lãng phí, mà theo kịp tiến độ, có thể nói là vẹn toàn hoàn hảo, nên người đời đánh giá đây là phương án hệ thống công trình mang tính kinh điển.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Năng lực sáng tạo là một loại năng lực cần phát triển nhất đối với đàn ông, muốn làm nên sự nghiệp lớn, thì đàn ông phải chịu khó quan sát và suy nghĩ, nhằm rèn luyện năng lực sáng tạo đổi mới cho mình.

4. ĐÀN ÔNG CẦN TẠO RA NÉT KHÁC BIỆT

Trước trào lưu cạnh tranh ngày càng khốc liệt, người đàn ông nào có tham vọng thành đạt thì phải tạo ra nét khác biệt độc đáo, nhằm vượt lên trên đối thủ cạnh tranh, mở ra thế giới riêng cho mình.

Nếu người đàn ông chịu khó xem xét đánh giá bản thân mình, sẽ dễ tìm ra nét khác biệt của riêng mình, có thể khác biệt về mặt quan điểm, kiến giải vấn đề, có thể khác biệt về mặt năng lực làm việc vượt trội hơn đồng sự, chẳng hạn có người khi học tập lý thuyết thua kém người, nhưng trong thực hành lại sắc sảo hơn người, có người có biệt tài về thiết kế lập trình, tất cả những biểu hiện đó đều là nét khác biệt.

Sáng tạo đổi mới không hề mang sắc thái thần bí, gần như ai cũng có khả năng sáng tạo, nếu như bạn nắm được bí quyết sáng tạo, biết phương pháp nắm bắt khoa học, thì khả năng sáng tạo của bạn mới được khai thác và phát huy, giúp bạn xây dựng cơ đồ.

Một phóng viên tờ "Thời báo New York" tiến hành theo dõi các bước tiến vượt bậc trong sự nghiệp cuộc đời Bill Gate và thần đồng máy tính Mark Andrin ở công ty mạng Internet, phát hiện thấy rằng, yếu tố quan trọng mang tính quyết định thành công của những nhân vật này chính là sức sáng tạo, sức sáng tạo đã đưa họ lên tầm cỡ tỷ phú hàng đầu thế giới.

Nhìn bề ngoài, người đàn ông giàu sức sáng tạo cũng chẳng khác gì mọi người bình thường khác, nhưng họ biết cách mở ra một chân trời sinh tồn và sáng tạo ngay từ khi khởi nghiệp nhen nhóm công ty, khoảng không gian này không ngừng được mở rộng. Điểm khác nhau giữa sáng tạo và sáng kiến ở chỗ, sáng kiến là nghĩ ra ý tưởng mới còn sáng tạo là đem ý tưởng mới vận dụng vào thực tiễn, để cho ra sản phẩm, sáng kiến giàu sức tưởng tượng khiến con người hưng phấn, nhưng sáng tạo lại là quá trình phấn đấu gian khổ nhằm khắc phục các bất trắc trong thực tiễn.

Tất cả mọi sáng tạo đổi mới đều khởi nguồn từ ý tưởng mới, ý tưởng mới lại được chất lọc từ rất nhiều giả thiết suy diễn, có thể ví như một nghệ sĩ nhiếp ảnh chụp hàng ngàn bức ảnh để chọn lấy một bức sắc nét nhất, những bức ảnh như vậy trở thành tài sản vô giá truyền qua nhiều thế hệ.

Ai cũng có tư duy sáng tạo, nói cách khác ai cũng có khả năng tìm ra ý tưởng mới, đương nhiên là người này có thể nhiều hơn người kia, nói chung muốn phát hiện ý tưởng thì nên vận dụng năm biện pháp kỹ xảo dưới đây:

(1) Khái niệm cảm giác trong lần tiếp xúc đầu tiên. Khi bạn muốn thay đổi một sự vật nào đó, hay bạn cần phải giải quyết vấn đề gì đó, thì bước thứ nhất là hãy khai thác ý nghĩ chợt đến đầu tiên trong óc bạn.

(2) Thời gian chuẩn bị, trong thời gian chuẩn bị, bạn hãy tiến hành nghiên cứu xem xét, học hỏi những kiến thức có liên quan, thông qua sách vở tài liệu hay trao đổi với người khác để thu thập các loại số liệu dữ kiện cần thiết.

(3) Thời kỳ nung nấu ấp ủ các ý tưởng. Hãy gác bỏ vấn đề sang một bên, hoặc dấu kín nó trong tiềm thức, coi như tạm gác lại để sau hãy xử lý, quên hết mọi chuyện có quan hệ dây mơ rễ má với vấn đề đó. Hướng suy nghĩ sang một lĩnh vực hoàn toàn xa lạ, đó là cách tạo điều kiện cho vấn đề chín muồi trong tiềm thức để nó có thể phát huy tối đa tác dụng.

(4) Phút giây tỏa sáng, đây là thời khắc ý tưởng chợt lóe lên trong đầu khiến ta vô cùng sung sướng cảm động, mọi năng lượng trí tuệ được huy động để tạo ra một bước ngoặt sáng tạo, ý tưởng mới có thể vụt đến khi bạn đang lái xe, hay đang tắm, cũng có thể tái hiện trong giấc mơ.

(5) Giai đoạn chỉnh lý, ý tưởng vụt tỏa sáng là thời điểm quan trọng nhất, tuy nhiên ý tưởng này chưa tròn vẹn hoặc còn mơ hồ chưa đáng tin cậy. Lúc này đòi hỏi đầu óc bạn phải thật tỉnh táo và khách quan, để xem xét đánh giá lại ý tưởng, nhận định nó có đáng để bạn đầu tư tâm sức chỉnh lý, hoàn thiện, nâng cao hay không, lúc này bạn nên tham khảo ý kiến người khác, hoặc làm thử bằng cách tiếp thị sản phẩm của bạn với một khách hàng nào đó, thực tế rất ít ý tưởng vượt qua được các bước thử nghiệm này, óc phán đoán nhạy bén dựa trên nền tảng kinh nghiệm, ngược lại kinh nghiệm cũng được củng cố thông qua nhiều phán đoán, bạn cần tận dụng học hỏi kinh nghiệm của mọi người xung quanh.

Đành rằng, dù ý tưởng rất nhiều mà chỉ nằm lại trong đầu thì cũng không có ý nghĩa gì, bạn phải mang nó ra, thể nghiệm trong thực tế, thi thố với đời, sau khi nêu ý tưởng ra, thì bước chỉnh lý, kết nối, hoàn thiện vô cùng quan trọng, có như vậy mới phát huy tối đa khả năng tưởng tượng của bạn.

Ngoài ra cần biết cách kiểm soát tư tưởng tình cảm, kiến thức, trí nhớ, tư duy, ý chí, nghị lực và nhân cách của mình. Nếu như bạn chọn đúng phương pháp, khai thác sở trường một cách hợp lý, huy động hết mọi nội lực tiềm tàng và sức sáng tạo vốn có, khai triển theo đường hướng tối ưu, thì bạn có thể gặt hái thành công trong một số lĩnh vực, tạo ra khoảng không gian riêng cho mình.

Trong cuộc sống đời thường, thực ra bạn luôn luôn tự giác hay không tự giác tham gia vào quá trình nhận thức và thể nghiệm sự vật mới, chính nó mang lại niềm vui cho bạn, khiến bạn cảm thấy thỏa mãn, góp phần làm cho công việc của bạn được hoàn thành một cách trọn vẹn và nhanh chóng, có người cho rằng quá trình nhận thức thể nghiệm cũng có nét tương đồng với sáng tạo. Ví dụ như khi các em học sinh làm các bài tập toán học, rất có thể các em nghĩ ra cách giải khác hẳn với đáp án mẫu, thông qua đó thể hiện đầu óc sáng tạo của các em. Sau bước nhận thức thể nghiệm, nâng lên một tầm cao, đó là thật sự sáng tạo, đó chính là khả năng cung cấp cho xã hội thành quả sáng tạo mới có giá trị.

Có nhiều người đàn ông thông minh vượt trội, nhưng trong cuộc đời của họ, lại không thật sự phát hiện hoặc xác định rõ, mình có thể mạnh tiềm tàng về lĩnh vực nào, nên đánh mất cơ hội triệt để khai thác và phát huy thế mạnh tiềm tàng đó. Ví dụ một thần đồng âm nhạc có thể trở thành nhạc sĩ tài ba, nhưng nếu chọn nhầm nghề thực nghiệm, thì cho dù đầu tư công sức rất lớn thậm chí là cố gắng suốt cả đời người, đôi khi cũng không trở nên xuất chúng.

Năng lực sáng tạo của con người chỉ hạn chế trong một hoặc vài ba lĩnh vực nhất định, đó cũng là động lực thúc đẩy đàn ông vươn tới thành công, nền khoa học không ngừng đổi mới chính là thành quả, là tinh hoa sáng tạo của nhiều người, là kết quả phát triển tâm lý ở giới hạn cao nhất của con người, cũng là tiêu chí cao nhất về mặt tinh thần. Trong hoạt động của loài người, tư duy sáng tạo là hoạt động tạo ra sức mạnh to lớn nhất, có giá trị nhất và mang lại hy vọng nhiều nhất cho chúng ta. Vì vậy phấn đấu trở thành nhân tài sáng tạo là mục tiêu của tầng lớp thanh niên trong thời đại mới, cũng là con đường duy nhất tiến lên đỉnh cao, là môn học không thể bỏ qua của tất cả mọi người.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sáng tạo đổi mới không hề nhuộm màu sắc thần bí, bất kỳ người đàn ông nào đều mang trong mình tiềm năng sáng tạo, nếu như nắm được bí quyết sáng tạo, biết vận dụng phương pháp khoa học, thì tiềm năng sáng tạo mới bộc lộ và phát huy sức mạnh và góp phần xây dựng sự nghiệp huy hoàng.

5. BIẾN SÁNG TẠO THÀNH NẾP SỐNG

Muốn tạo dựng cơ đồ sự nghiệp bước đầu tiên là thai nghén ý tưởng sáng tạo, trau dồi khả năng tư duy đổi mới, tiến tới biến sáng tạo thành một thói quen, một nếp sống. Hãy tin rằng, sáng tạo sẽ tạo ra sức mạnh thần kỳ giúp bạn tung cánh bay xa.

Trong nền kinh tế thị trường mang tính cạnh tranh sống còn, người đàn ông làm thế nào để vươn tới đỉnh cao bằng sự nghiệp rực rỡ? Bí quyết chính là sáng tạo đổi mới.

Đầu thập kỷ 80 thế kỷ 20, trong ngành giải khát của Trung Quốc vụt hiện ra hai ngôi sao chói sáng, thứ nhất là Công ty Kiện Lực Bảo, thứ hai là người làm ra loại nước giải khát mang tên V. Năm 1984, sản phẩm của hai nhà doanh nghiệp này đều được chỉ định là loại nước giải khát chuyên dùng cho đoàn vận động viên Trung Quốc tham gia thể vận hội Olympic lần thứ 23, nó được giới truyền thông hải ngoại gọi là "nước thánh". Đã 9 năm trôi qua, các bước thăng trầm của hai doanh nghiệp này khiến người đời phải sửng sốt, thuở ban đầu, nước giải khát V vốn được xếp hạng trên Kiện Lực Bảo, nhưng chẳng mấy lúc Kiện Lực Bảo đã vượt xa V về mặt doanh thu, lợi nhuận cũng như mức độ nổi tiếng. Năm 1987, mức thuế lợi tức mà Kiện Lực Bảo phải nộp lên đến 24 triệu đồng, trong khi V chỉ nộp 0,9 triệu đồng, tức là chưa đầy 1/20 so với Kiện Lực Bảo, trong khi tiếng tăm của Kiện Lực Bảo vang dội khắp toàn quốc, và vươn ra tầm cỡ thế giới, thì chẳng còn mấy ai nhắc đến V nữa, thử hỏi vì sao trong một thời gian ngắn ngủi như vậy mà hai đối thủ vốn cân sức, cân tài lại trở nên chênh lệch nhau nhiều đến thế? Vấn đề căn bản nhất chính là sức sáng tạo.

Vì muốn chiếm lĩnh ngôi đầu bảng về vai trò địa vị và mức độ nổi tiếng, Kiện Lực Bảo đã tiến hành huy động vốn đầu tư rất lớn, trang bị dây chuyền công nghệ hiện đại như làm loại hộp dễ mở, bình nhựa không độc hại, túi nhựa xếp, túi giấy phức hợp v.v... vĩnh viễn vứt bỏ phương thức sản xuất kinh doanh lạc hậu lỗi thời, ngoài ra không ngừng đổi mới, cải tiến nâng cao mức độ mùi vị thơm ngon mát bổ của nước giải khát Kiện Lực Bảo, họ thực sự bước sang thế kỷ khoa học kỹ thuật hiện đại, họ còn nhanh nhạy nắm bắt thông tin thị trường, tiến hành tuyên truyền quảng cáo rầm rộ trong và ngoài nước, làm cho mức độ nổi tiếng được nâng lên cung bậc cao hơn. Năm 1998, khi ngày hội đặt hàng mới khai mạc được hai ngày đầu tiên, thì hàng của họ đã bán hết nhẵn. Doanh nghiệp nước giải khát V, vẫn sử dụng công nghệ cũ, họ cũng chịu mua sắm thiết bị, nhưng là loại thiết bị lỗi thời rẻ tiền, chai đựng của họ vẫn giữ nguyên loại chai nước chanh kiểu cũ, đồ hộp thì theo kiểu kết cấu bịt miếng tôn rất thô thiển, hàng năm chỉ dám đầu tư 100 ngàn đồng cho tuyên truyền quảng cáo, tức là không bằng 1/30 chi phí quảng cáo của Kiện Lực Bảo. Về mặt liên doanh hợp tác thì họ bỏ lỡ mất nhiều cơ hội tốt đẹp, vì thế trong tâm tưởng khách hàng, cái tên V dần dần bị lãng quên. Đương nhiên, Kiện Lực Bảo cũng tồn tại nhiều vấn đề nhức nhối, nhưng họ luôn biết tự điều chỉnh trong trào lưu đổi mới, biết cách hòa nhập với thời đại.

Hoạt động sáng tạo cũng trải qua tiến trình lâu dài như lịch sử nhân loại, nhưng mãi đến đầu thế kỷ 20, nó mới được nâng lên thành khái niệm mục tiêu rõ ràng, hiểu một cách nôm na, sáng tạo chính là nghĩ ra, hoặc tạo ra một sự vật, một hình thức mới có giá trị đối với xã hội mà trước đó chưa từng xuất hiện, không phải là tái tạo lại những thứ đã có sẵn, nói cách khác, sáng tạo nghĩa là không lặp lại cái cũ, mà đột phá ra cái mới, tạo ra sức mạnh vượt lên phía trước.

Quyết định thành công của người đàn ông, chính là có hay không có năng lực sáng tạo đổi mới, hơn nữa còn đánh giá định hướng sáng tạo của người đàn ông đó.

Trong cuộc hội thảo về đề tài "Tài phú", nhiều doanh nghiệp hàng đầu tập trung tại khu vực Thượng Hải đã nêu ra ý tưởng sáng tạo, ví dụ ông tổng tài Công ty Sony kể một câu chuyện gây xúc động cho nhiều người. Câu chuyện đó là: hàng mấy triệu năm trước đây, xảy ra một vụ thiên thạch đâm vào trái đất, đưa đến sự hủy diệt của loài khủng long, ảnh hưởng của nền khoa học kỹ thuật cao hiện nay cũng được ví như thiên thạch, nếu các công ty không kịp thời đổi mới về mặt thể chế cũng như phương thức sản xuất kinh doanh, thì cũng sẽ bị hủy diệt như loài khủng long thuở trước, nghĩa là ngay từ bây giờ, phải nghĩ cách tăng doanh thu, tạo ra hiệu quả kinh tế cao gấp nhiều lần, đồng thời chuyển hướng theo hình thức nghiệp vụ mũi nhọn tri thức.

Người đời có câu, nhất nghệ tinh nhất thân vinh, thời đại ngày nay, câu này càng được nghiệm chứng rộng khắp hơn, chỉ có những người vượt trội thì mới giành được phần thắng, những ai bảo thủ trì trệ thì chắc chắn thua cuộc.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Một người đàn ông không có năng lực sáng tạo, thì chắc chắn không làm nên sự nghiệp lớn, những người đàn ông luôn luôn sáng tạo đổi mới, coi sáng tạo đổi mới như nếp sống, rèn tập thành thói quen, thì sự nghiệp thành công và phát triển bền vững.

6. ĐÁNG GIÁ NHẤT LÀ ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI

Điểm khác biệt duy nhất giữa tôi với người điên, chính là tôi không điên.

Điểm khác biệt duy nhất giữa tôi với người điên, chính là tôi không điên.

Nghe câu nói này bạn có cảm giác hơi choáng váng phải không, nhưng đây lại là câu danh ngôn của họa sĩ thiên tài người Tây Ban Nha tên là Salvador Dali, câu nói như một lời tuyên ngôn đủ tạo ra sức cuốn hút khiến ta muốn được tìm hiểu thân thế sự nghiệp và chiêm ngưỡng tác phẩm bất hủ của ông.

Trong lĩnh vực nghệ thuật tạo hình. Quan hệ cấu trúc theo hình tháp ngà, người thành công nằm trên đỉnh tháp, người không thành công tạo thành chân tháp, nghĩa là giữa họ có khoảng cách rất lớn, khái niệm thành công trong lĩnh vực tạo hình cũng khác xa so với các lĩnh vực khác, cho dù trước đây chúng tôi có nói rằng trên rừng không thể có hai chiếc lá nào hoàn toàn giống nhau, cũng như trên đời không thể có hai sự nghiệp hoàn toàn y hệt nhau. Tuy nhiên xét về vấn đề khởi nghiệp, vẫn bao hàm nhiều điểm tương đồng, mà chúng ta có thể tham khảo học hỏi người đi trước và người xung quanh. Riêng lĩnh vực nghệ thuật thì điều này lại không thể vận dụng, đối với một họa sĩ hay nhạc sĩ, thì giá trị của họ chính là tạo ra phong cách riêng độc đáo khác người.

Chúng ta có thể giả thiết rằng, nếu mọi bức tranh, mọi bản nhạc trên đời lại na ná như nhau, thủ pháp giống nhau, đề tài giống nhau, tình tiết giống nhau, thì thiên hạ sẽ cảm thấy vô vị nhàm chán biết mấy, cuộc đời sẽ trở nên đơn điệu tẻ nhạt vô cùng, Vì vậy tiêu chí đánh giá thành công trong lĩnh vực nghệ thuật, trước hết là độc đáo khác biệt, không mô phỏng rập khuôn theo mô thức lối mòn của người khác, muốn được xếp trên đỉnh tháp ngà nghệ thuật, phải coi độc đáo khác biệt là mục tiêu theo đuổi suốt cả cuộc đời sáng tác, chỉ có như thế, nhà nghệ sĩ mới được người đời tôn vinh ngưỡng mộ.

Chúng ta hãy lật từng trang cuốn từ điển nghệ thuật phương Tây, chẳng mấy khó khăn phát hiện ra một chuyện lạ, đó là phần giới thiệu về họa sĩ Pablo Picasso chiếm nhiều trang, nhiều dòng nhất, vì sao Picasso lại được đánh giá cao như vậy, được công nhận là nhà nghệ thuật tiêu biểu của thế giới trong thế kỷ 20, là người đóng vai trò quan trọng nhất nhưng không hẳn là vĩ đại nhất, vì có người yêu, kẻ ghét, nhưng ai cũng có một nhận xét chung, đó là Picasso đã đóng góp to lớn vào nền mỹ thuật đương đại, vai trò của ông trong thế giới mỹ thuật phương Tây ở thế kỷ 20 không ai thay thế được.

Quả vậy, việc chọn lựa một nhân vật đại diện cho nền mỹ thuật không chỉ của phương Tây mà còn là của toàn thế giới thật là một vấn đề nan giải, nhưng cuối cùng người ta đã bỏ phiếu cho Picasso.

Một số chuyên gia mỹ thuật hàng đầu ở Trung Quốc cũng rất am hiểu, quen thuộc với cái tên Picasso, nhưng chưa hẳn đã hiểu rõ thân thế và sáng tác của ông, nếu muốn nắm bắt đại thể về nền mỹ thuật phương Tây, không thể bỏ qua Picasso, con người đóng vai trò cột mốc phân chia thời đại, nhưng không dễ hiểu được bậc thầy trường phái hiện đại này.

Chúng tôi không kể dài dòng về bình sinh của Picasso, ở đây chỉ nêu dẫn chứng về bức tranh cô gái khỏa thân mang tựa đề "Những cô nàng quận Avignon" sáng tác năm 1907 được giới mỹ thuật đánh giá là tác phẩm đánh dấu thời đại.

Về mặt chọn thể tài "Những cô nàng quận Avignon" kế thừa lịch sử hội họa phương Tây, cô gái khỏa thân là một đề tài rất quan trọng và lâu đời, nhưng xét về thể chất thì sự miêu tả trong bức tranh này hoàn toàn đối lập với quan niệm truyền thống về cái đẹp, nhìn vào bức tranh ta thấy những hình thù kỳ quái hoang dại, thông qua đó lớn tiếng hô hào theo đuổi nghệ thuật kiểu mới, tiêu diệt vẻ thanh tao, cao thượng.

Qua bức tranh này, nhìn từ góc độ chính diện tác giả vẽ năm cô gái lỏa thể lớn hơn kích thước người thật, họ chen nhau xuất hiện trước bối cảnh, nếu nói một cách nghiêm khắc thì bức tranh này không hề có chiều sâu, gây cho người xem cảm tưởng, các cô sắp sửa nháy ra ngoài khung tranh, hình thể của các cô được phác họa bởi những hình kỷ hà, các tỷ lệ số đo không hề hài hòa cân đối, hai cô gái bên trái bức tranh có khuôn mặt thật kỳ quái gần như không phải là mặt người, gây cảm giác đáng sợ, khiến ta liên tưởng đến các mặt nạ của người châu Phi. Xử lý toàn bộ tác phẩm từ cấu tứ đến không gian, đều thách thức với những khuôn mẫu cổ điển, giống như đàn voi xông vào lò gốm, phá phách bừa bãi làm đảo lộn tất cả, nói cách khác đây là một hành động thách thức đả kích không thương tiếc đối với những chuẩn mực thiêng liêng trong nền hội họa. Chúng ta đều thừa nhận Picasso được học hành

đến nơi đến chốn về mỹ thuật hội họa, nhưng ở đây là một sự cố ý xử lý khác lệ thường, đó chính là thành quả học tập và tìm tòi nghiên cứu, bộc lộ trình độ nghệ thuật siêu đẳng và chân chính.

Chúng ta đều cho rằng, không ngừng sáng tạo cải tiến, không ngừng phát triển chính là điều kiện không thể thiếu của nền văn minh phương Tây, con đường đi lên của nghệ thuật phương Tây cũng thể hiện quan điểm này. Cuối thế kỷ 19, xuất hiện trào lưu chống sao chép tái hiện và khuôn sáo cổ điển, những nghệ sĩ theo trào lưu cải cách từ lâu bị chèn ép bởi mô thức truyền thống, có dịp vùng lên lật đổ phá tung cái cũ, họ được hoan nghênh nhiệt liệt, đó là nguồn động viên tinh thần rất to lớn cũng là sự gợi mở về mặt hình thức.

Khi "Các cô nàng quận Avignon" vừa mới chào đời, ngay cả những người bạn thân thiết với Picasso cũng cảm thấy khó chấp nhận, nhưng theo dòng thời gian, ảnh hưởng của nó ngày càng sâu rộng. Ngày nay, bức tranh phù hợp với yêu cầu thẩm mỹ mới này đã được trường phái hiện đại mặc nhiên công nhận là một trong rất ít những tác phẩm kinh điển. Trong lịch sử mỹ thuật, người ta coi thời điểm sáng tác bức tranh này là tiêu chí đánh dấu sự ra đời của phái lập thể. Một nhà văn chuyên sáng tác về thân thế sự nghiệp Picasso, đã sử dụng cụm từ "Vinh quang và đơn độc" để hình dung quãng thời gian cuối đời của ông, cách nói này không phải là không có lý, vì sự độc đáo khác người của ông đã nâng tầm cỡ ông lên hàng đầu trong giới mỹ thuật được kính nể suốt từ những năm 50 đến những năm 70 của thế kỷ 20, có người xưng kính ông như thần thánh, mặt khác ông ngày càng thu mình vào trong thế giới riêng tư, chìm đắm trong niềm say mê sáng tác, không thể giao lưu đồng cảm với những người hâm mộ. Ngoài ra nhiều chuyện rắc rối trong gia đình gây phiền hà đảo lộn cuộc sống của ông, tình trạng sức khỏe của ông ngày càng sút kém. Tuy vậy tốc độ và hứng thú sáng tác của ông không hề bị giảm sút, mà ngày càng phong phú đa dạng hơn, các tác phẩm mới ngày càng mang nhiều sắc thái hài hước, và vẫn duy trì phong cách độc đáo như ngày nào.

Trong suốt cuộc đời Picasso còn xảy ra một câu chuyện được người đời tốn nhiều giấy bút bình luận. Thời đại mà Picasso sống những ngày cuối đời, vừa trùng hợp với cuộc đối đầu giữa hai phe chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản, nhưng Picasso đã vượt lên trên cuộc phân tranh Xô-Mỹ, ông giành được sự ưu ái của toàn thể nhân loại. Năm 1962 chính phủ Liên Xô quyết định tặng ông "Giải thưởng hòa bình Lênin" (Lần tặng giải thưởng thứ nhất vào năm 1950) còn Viện bảo tàng mỹ thuật hiện đại Newyork đã tổ chức cuộc triển lãm nhân dịp mừng thọ Picasso 80 tuổi, hai sự kiện này diễn ra trong cùng một năm. Có thể nhận thấy hai phe đối địch trong cuộc chiến tranh lạnh đều chia bàn tay chào đón bậc thầy nghệ thuật của thế kỷ 20 này. Mùa thu năm 1971, một buổi lễ mừng thọ Picasso 90 tuổi được nước Pháp tổ chức rất trọng thể, tổng thống Pompidou đích thân đến cung điện Louvre để cắt băng khai mạc phòng trưng bày 8 bức tranh của nhà danh họa này.

Qua sự kiện những năm tháng cuối đời Picasso đồng thời nhận được sự tôn vinh của cả hai phe đối lập về quan điểm chính trị, chúng ta nhận thức được rằng, nếu một nhà nghệ thuật giành được thành tựu to lớn, tỏ ra xuất chúng vượt trội, sẽ đạt đến đỉnh cao vinh quang ở mọi lúc mọi nơi.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nếu ai đó muốn chen chân vào chóp tháp ngà nghệ thuật, thì phải tạo dựng phong cách độc đáo khác người, coi đó là mục tiêu theo đuổi suốt đời, và chỉ khi làm được điều này, mới hy vọng giành được thành tựu rực rỡ.

7. RÈN LUYỆN PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY SÁNG TẠO ĐỔI MỚI

Trên đời không hề có sẵn mô thức sáng tạo đổi mới, đầu óc sáng tạo cũng không phải là tổ chất bẩm sinh, cần phải coi quan sát học hỏi phát hiện như công việc quan trọng hàng đầu trong suốt đời người.

Nếu tham vọng nhờ sáng tạo đổi mới để giành được thành tựu, thì trước hết phải đổi mới tư duy, nếu ví đổi mới sáng tạo như đoàn tàu hỏa, thì đổi mới tư duy đóng vai trò đầu tàu. Đoàn ông muốn lập nên công trạng ở đời, phải rèn luyện khả năng tư duy sáng tạo.

1- Rèn luyện tư duy sáng tạo

Ý thức đổi mới sáng tạo chính là tiền đề cho phát minh, nếu không bị thôi thúc bởi động cơ tình cảm này, thì không thể biến thành hành động việc làm sáng tạo, ý thức sáng tạo bao gồm động cơ, niềm tin, ý chí và nhiệt tình.

(1) Động cơ thôi thúc đổi mới sáng tạo

Động cơ là nguồn sức mạnh khích lệ, cổ vũ con người hành động, nhưng động cơ không tự nhiên mà có, động cơ cần được xác định và bồi dưỡng thông qua củng cố niềm tin vào sự nghiệp và trách nhiệm xã hội. Thế kỷ 21 là thời đại bùng nổ thông tin, là cuộc đối đầu giữa các nhân tài thuộc loại hình tổng hợp, ai cũng phải đối mặt với thách thức nặng nề, người nào có lòng yêu nhân dân, yêu đất nước, yêu sự nghiệp cháy bỏng trong tim, thì mới hình thành được nhiệt tình sáng tạo.

(2) Niềm tin không thể chuyển lay vào thành công

Niềm tin chính là điểm tựa của sự nghiệp, là nền tảng tư tưởng, sáng tạo đổi mới không phải là tổ chất bẩm sinh. Nhà tâm lý học nước Mỹ Telman đã sàng lọc từ 250 ngàn thiếu niên, để chọn ra một vài em được coi là thần đồng, rồi tiến hành theo dõi nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy, những em trí lực vượt trội ở độ tuổi thiếu thời không phải là sự bảo đảm cho cuộc đời sau này tài hoa nở rộ, trở thành nhân vật kiệt xuất.

Khi có niềm tin mạnh mẽ, nói cách khác con người đầy lòng tự tin, thì bất kỳ làm việc gì cũng tin chắc vào khả năng thành công, cho dù phải đương đầu với vô vàn khó khăn trở ngại, chịu khổ sở vất vả muôn phần, vẫn không hề nao núng, lùi bước.

(3) Ý chí sáng tạo ngoan cường

Đàn ông mang hoài bão xây dựng cơ đồ phải dựa vào sức lực, trí tuệ bản thân là chính, và cần xác định rằng trên con đường đi lên sẽ phải đối mặt với rất nhiều thử thách, người xưa dạy rằng, người quân tử phải kiên cường, bất khuất, và có đạo đức cao cả thì mới thích ứng được với thiên thời tình thế, đứng vững và vươn lên trong cuộc đời, mới có thể cập bến thắng lợi. Nêu ví dụ về ông vua ô tô nước Mỹ là Ford, để trở thành triệu phú ông đã nếm trải nhiều lần thất bại vấp ngã, ông có một câu nói nổi tiếng: "Khi mọi việc đang tiến triển thuận lợi vẫn phải nhớ rằng máy bay luôn luôn bay ngược chiều gió".

(4) Tình cảm sáng tạo lành mạnh

Tình cảm con người gây ảnh hưởng rất to lớn đối với sáng tạo đổi mới. Nếu làm bất kỳ việc gì mà thiếu tinh thần nhiệt tình, không có đầu óc sáng tạo, thì hiệu quả năng suất đều kém, muốn sáng tạo trước hết phải có nhiệt tình và niềm tin vững chắc, ai duy trì được lòng nhiệt tình lâu bền, công việc luôn hoàn thành xuất sắc.

2- Nâng cao tố chất tư duy sáng tạo

(1) Năng lực tiếp thu

Năng lực tiếp thu bao gồm khả năng học tập và khả năng thu thập tin tức.

Người có khả năng học tập sẽ thu nhận được nhiều thông tin bổ ích, từ đó tăng cường sức sáng tạo. Ngày nay khoa học kỹ thuật phát triển cao độ, nếu thiếu kiến thức, thì không thể đưa ra phát minh sáng chế đạt trình độ đỉnh cao. Newton từng nói: ông trở thành người đặt nền móng cho bộ môn lực học là nhờ "Biết đứng trên vai người khổng lồ". Khả năng thu thập, tổng hợp, chỉnh lý tin tức cũng vô cùng quan trọng, sáng tạo không thể tách rời thông tin, người sáng tạo cần có năng lực cảm nhận nhanh nhạy với mọi tin tức có liên quan, sau đó còn phải biết phân tích tổng hợp và vận dụng vào thực tiễn. Nếu điểm mặt những nhà phát minh sáng chế cự phách nhất thời đại hiện nay, đều là những người giành được ưu thế về mặt nắm bắt thông tin.

(2) Khả năng ghi nhớ

Trí nhớ là khả năng lưu lại và phản ánh những sự vật đã kinh qua trong đại não người, là kho dữ liệu trí tuệ, là cơ sở học tập. Nhờ có trí nhớ con người mới có thể không ngừng tích lũy và nâng cao kiến thức, phát huy tài năng sáng tạo.

Quan niệm chung cho rằng, một trí nhớ vượt trội bao gồm bốn yếu tố là nhớ nhanh, nhớ lâu, nhớ chính xác và nhớ linh hoạt, muốn rèn luyện trí nhớ thật tốt cần rèn luyện các điều kiện sau đây:

a) Xác định mục tiêu ghi nhớ rõ ràng

Mục tiêu ghi nhớ càng rõ ràng, thì hiệu quả ghi nhớ càng cao, vì sao khi đi học, người ta nhớ kỹ hơn khi nói chuyện phiếm, đó là do đại não được huy động vào trạng thái hưng

phần tối đa để tiếp nhận thông tin từ bên ngoài, nhằm ghi lại dấu vết đậm nét, đồng thời lưu trữ với thời gian dài hơn.

b) Tập trung cao độ sức chú ý

Trong học tập sức chú ý được tập trung cao độ, việc tiếp thu kiến thức hình thành trong đại não khu đặc biệt hưng phấn, do đó thông tin để lại dấu ấn sâu sắc.

c) Tăng cường ý thức ghi nhớ

Hãy củng cố niềm tin rằng mình nhất định sẽ nhớ kỹ nội dung này, với niềm tin đó coi như đã ghi nhớ được một nửa.

d) Kịp thời ôn tập

Để tăng cường trí nhớ, chống quên, thì sau khi học cần đặc biệt coi trọng khâu ôn tập một cách kịp thời và lặp đi lặp lại nhiều lần. Với những người tư chất bình thường, thì tỷ lệ quên là 47% trong vòng 20 phút, 66% trong vòng 2 ngày, 75% trong vòng 6 ngày, 79% trong vòng 31 ngày. Qua con số thống kê này cho thấy, muốn ghi nhớ đầy đủ, chính xác và lâu dài, thì không thể lơ là khâu ôn tập.

(3) Năng lực tưởng tượng

Trên cơ sở ghi nhớ, tăng cường đầu tư thêm hoạt động tư duy, để phác họa ra sự vật khách quan bằng cách hình dung cấu trúc độc lập trong đầu óc. Einstein cho rằng: Sức tưởng tượng còn quan trọng hơn bản thân kiến thức, bởi vì kiến thức có giới hạn, nhưng tưởng tượng không có giới hạn, có thể bao quát cả thế giới đất trời, chính sức tưởng tượng đã trở thành động lực thúc đẩy xã hội tiến lên, vậy thì làm thế nào để bồi dưỡng sức tưởng tượng?

a) Tích lũy vốn kiến thức và kinh nghiệm thật phong phú, đó chính là điểm tựa của sức tưởng tượng.

b) Bồi dưỡng trí tò mò, thói quen thích quan sát tìm hiểu, không sợ người khác chê cười, xác định thái độ trung thực, không dấu dốt, không sĩ diện hão, không biết thì dám thú nhận là không biết. Edison ngay từ nhỏ đã thể hiện tính hiếu kỳ khác thường, bất kỳ cái gì chưa biết, ông đều tìm hiểu căn nguyên bằng mọi giá.

c) Hun đúc nhiệt tình sáng tạo. Lênin nói: "Thiếu nhiệt tình, thì không có và không thể theo đuổi chân lý".

(4) Rèn luyện khả năng quan sát

Quan sát được coi là cội nguồn của ý tưởng phát minh, rất nhiều phát minh được hình thành trên nền tảng dày công quan sát, nâng cao khả năng quan sát bằng cách nào?

a) Rèn luyện thói quen chú ý xem xét mọi sự vật. Một vị giáo sư đang giảng cho sinh viên đề tài bệnh tiểu đường trong phòng học, ông không ngần ngại dơ ngón tay nhúng vào nước tiểu bệnh nhân, rồi đưa lên lưỡi để nếm thử, sau đó ông yêu cầu sinh viên có mặt nghe giảng đều phải thực hiện thử nghiệm này, nhiều người rất ngần ngại, nhưng cuối cùng đều phải làm theo giáo sư. Sau khi kết thúc, giáo sư kết luận: Thực ra thì tôi đã thò ngón tay giữa vào nước tiểu bệnh nhân, nhưng tôi lại liếm ngón tay trở, mục đích của tôi là rèn luyện khả năng quan sát tinh tế cho các em.

b) Nắm vững phương pháp quan sát

- Căn cứ vào mục đích quan sát, để nắm bắt đặc điểm chủ yếu đưa đến nhận định tổng thể sự vật.

- Trên cơ sở nhận định tổng thể, tùy theo nhu cầu, tiến hành quan sát trọng điểm.

- Tích lũy kinh nghiệm quan sát.

(5) Năng lực thao tác

Năng lực thao tác là kỹ năng cơ bản không thể thiếu của nhà phát minh lỗi lạc, nếu nói rằng trong giai đoạn tìm ý tưởng và chọn đề tài, chủ yếu vận dụng trí não, thì việc hoàn thành phát minh lại nhờ khâu thao tác.

3- Cải thiện môi trường sáng tạo

Mọi cuộc cách mạng về kỹ thuật, hoặc đề nghị hợp lý hóa đều đòi hỏi một môi trường sáng tạo thật lý tưởng.

(1) Môi trường xã hội

Môi trường xã hội bao gồm các mặt chính trị, kinh tế, sức sản xuất và tình hình phát triển. Khi xã hội phát sinh nhu cầu, thì mới gợi mở cho đội ngũ nhân tài sáng tạo. Engels từng nói: "Khi xã hội xuất hiện nhu cầu về mặt kỹ thuật, thì loại kỹ thuật mới sẽ có khả năng nắm bắt khoa học và thúc đẩy xã hội tiến lên bằng mười trường đại học cộng lại".

(2) Môi trường đơn vị

Trong các loại môi trường sáng tạo, môi trường đơn vị đóng vai trò chủ đạo, bao gồm mức độ coi trọng của giới lãnh đạo, sự ủng hộ của đồng sự và mô hình quản lý tương thích.

(3) Môi trường nhỏ hẹp

Môi trường nhỏ hẹp bao gồm gia đình, phòng nghiên cứu thực nghiệm của nhà phát minh, mối quan hệ hợp tác giữa nhà phát minh với những người cộng sự hoặc tổ nghiên cứu. Kết quả thống kê cho thấy: Các công trình nghiên cứu vinh dự nhận được giải thưởng

Nobel đa phần đều là thành quả hợp tác, là kết tinh trí tuệ và công sức của một tập thể, do vậy cần tạo dựng môi trường nhỏ hẹp thật hoàn hảo.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong thế giới đàn ông, chẳng thiếu gì những bộ óc sáng tạo, nhưng vấn đề cơ bản là óc sáng tạo phải được dẫn dắt bởi tư duy đổi mới.

8. TÌM CẢM HỨNG SÁNG TẠO NGAY TỪ NHỮNG CHI TIẾT NHỎ NHẤT

Trong chuyện vặt lại hay hàm chứa nhiều sự vật mới, hứa hẹn nhiều cơ hội thành công, người đàn ông thông minh thường biết tìm ra cảm hứng sáng tạo thông qua những tình tiết vụn vặt trong đời thường, trên cơ sở đó xây dựng nên sự nghiệp hơn người.

Nhân dịp cửa hiệu thẩm mỹ vừa mới khai trương, người bạn thân tặng cho cửa hiệu một chiếc máy chụp ảnh, nếu xét qua, có thể nghĩ rằng giữa cửa hàng thẩm mỹ với máy chụp hình chẳng có mối quan hệ gì, nhưng khi vấn đề này đập vào mắt người giàu óc sáng tạo, họ liền tưởng ngay đến một bí quyết làm ăn. Ví dụ thẩm mỹ viện thiết kế được một kiểu tóc ăn khách, thì chụp hình ngay tại chỗ để đưa cho khách hàng xem xét đánh giá, lại chụp ngay một bức hình khác cho khách làm kỷ niệm và làm hồ sơ lưu trữ tại cửa hàng thay cho danh thiếp. Trong tay khách có tấm ảnh họ có thể thỉnh thoảng giở ra xem và xác định loại đầu tóc đó có thật sự hợp với mình không hoặc nên cải tiến ra sao để có tác dụng tôn tạo thêm sắc đẹp cho họ. Bức hình lưu tại cửa hàng được dùng cho khách hàng khác tham khảo, cũng là tài liệu học tập mô phỏng cho các kỹ thuật viên trong cửa hàng. Chỉ trang bị thêm một chiếc máy chụp hình, mà thu được rất nhiều cái lợi, tạo khả năng cuốn hút khách hàng khá mạnh. Chứng tỏ người tặng quà rất giàu đầu óc sáng tạo, giúp cửa hiệu kiếm được nhiều tiền.

Trong thực tế nhiều phát minh sáng chế giống như chuyện máy ảnh trong cửa hàng thẩm mỹ trên đây, được ra đời trên cơ sở liên tưởng kết nối giữa các sự vật tưởng như không hề có mối quan hệ gì với nhau cả. Giáo sư Takokai tại Trường đại học Chiba Nhật Bản cho rằng: "Trong nội dung hoạch định, người bình thường có thể nắm được 97%, vì đó hoàn toàn là những kiến thức phổ thông, nhưng ai biết tổ hợp nó lại theo một quan hệ liên kết mới, thì sẽ nâng cao tính hiệu quả lên nhiều lần, đó chính là bí quyết trong hoạch định sách lược".

Vương Hiếu Kinh từng là người đại diện tiền nhiệm của Thôi Kiện, Còn bây giờ là giám đốc ban nhạc Kim Chỉ Nam, đồng thời là người đại diện cho ban nhạc AGAIN, và cũng là người đại diện cho ca sĩ Trần Lâm. Thực tình thì anh chỉ có một biệt tài là tập hợp 10 vũ điệu Rock and Roll vào một vũ hội, thế mà làm nên sự nghiệp nổi đình nổi đám trong và ngoài nước trên lĩnh vực vui chơi giải trí. Mùa đông năm 1992, với sự dàn dựng của anh đã triển khai "Vũ hội Rock and Roll Bắc Kinh" quy mô to lớn chưa từng thấy, với khoản kinh phí đầu tư lớn nhất ở Đại Lục tính đến thời điểm đó, tập hợp hơn mười ban nhạc và vũ đoàn

như: Báo Đen, Nhịp Thở, Con Gái, Kim Chỉ Nam, AGAIN, Giấc Mơ, Siêu Tài, Chân Lý Mới, Vương Dũng v.v...

Theo bản tin của tờ "Thời báo công thương Trung Hoa", khi người ta chưa hoàn thành công việc ghi âm "Vũ Hội Bắc Kinh" đã có rất nhiều ông chủ công ty nghe nhìn in ấn và phát hành băng hình trong nước và ngoài nước tìm đến tranh nhau đặt mua bản quyền phát hành đĩa CD của anh.

Nếu như nói rằng tổ hợp này còn chưa đủ giật gân, thì chúng ta hãy xem thêm tài nghệ dàn dựng của một chuyên gia hàng đầu ở thành phố Thượng Hải. Ông nhận định rằng Thượng Hải có vô số khu chung cư mới mọc lên, việc đánh số các khu chung cư này rất mạnh mún và hỗn loạn, chữ nghĩa lại dài dòng phức tạp, chẳng hạn các khu đô thị mới được đặt tên là: Làng Tượng Điền, Làng Mới, Thôn một, Thôn Hai,... đến Thôn Mười Một, Thôn Mười Hai, v.v..., khiến cho công việc nhận biết tìm kiếm gặp nhiều khó khăn, phiền toái, rất khó phân biệt rất dễ nhầm lẫn. Thực ra có thể trao quyền đặt tên các khu chung cư cho một xí nghiệp chuyên ngành nào đó, nói ví dụ trao quyền cho doanh nghiệp hóa mỹ phẩm, thì họ sẽ đặt tên theo các loại hóa mỹ phẩm, chẳng hạn, thôn một đổi thành thôn Trang Nhã, thôn hai đổi thành thôn Thanh Thoát, thôn ba đổi thành thôn Mơ Mộng, cách đặt tên này vừa được dân cư ở đó yêu thích, lại có lợi về mặt quảng cáo hàng hóa thương hiệu cho công ty này, khách từ nơi khác đến thì dễ nhớ dễ tìm, đối với ban quản lý đô thị mới thì thu được một khoản tiền bán bản quyền quảng cáo sử dụng vào việc xây dựng các công trình công ích, như vậy là chỉ một ý tưởng, mà nhiều bên được hưởng lợi.

Xét về mặt ý nghĩa nào đó, có thể nói rằng sáng kiến phát minh mới thường ra đời trên cơ sở tập hợp lại những gì đã có sẵn từ trước sau đó tiến hành ưu hóa. Ví dụ như bút chì và cục tẩy vốn là hai vật thể hoàn toàn xa lạ với nhau. Nhưng một người Mỹ tên là William đã kết nối hai thứ đó lại trong một chiếc bút chì, ý tưởng này nảy sinh khi ông đến thăm nhà bạn, thấy bạn buộc một cục cao su vào đầu bút chì cho tiện tẩy xóa, phát minh này giúp ông có khoản thu nhập hàng năm 500 ngàn USD nhờ bán bản quyền phát minh sáng chế.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sáng tạo và phát minh có nhiều điểm khác nhau, phát minh là tìm ra sự vật mới, nên số lượng phát minh rất ít, trong khi sáng tạo chủ yếu là phát hiện đổi mới, nên cơ hội sáng tạo giành cho đàn ông rất nhiều.

9. BẠN CŨNG LÀ NGƯỜI SÁNG TẠO

Ngày nay hoạt động sáng tạo không còn là việc riêng của các nhà khoa học, các nhà phát minh, mà đã đi vào cuộc sống đời thường tất cả mọi người bình thường, hầu như mọi hoạt động của con người trong đời sống, trong công tác, trong vui chơi giải trí đều mang tính sáng tạo, ai cũng có quyền tham gia sáng tạo, mọi lúc mọi nơi đều có thể cháy bùng lên ngọn lửa sáng tạo. Sự theo đuổi mới, lý tưởng mới, mục tiêu mới của con người không ngừng xuất hiện. Trên con đường phấn đấu xây dựng sự nghiệp, nếu sáng tạo là yếu tố luôn xuyên suốt trên mọi lĩnh vực, thì con người sẽ được hạnh phúc.

Đầu óc không được vận dụng thì sẽ bị lão hóa, sử dụng càng nhiều càng trở nên linh hoạt nhanh nhạy. Khi chúng ta quan tâm, tìm hiểu, quan sát và học hỏi, nắm bắt tất cả mọi sự vật quanh mình cũng như trên thế gian, thì trên cơ sở đó sẽ nảy sinh ra ý tưởng sáng tạo của riêng mình, sau đó tiến hành cấu tứ, sắp xếp, chỉnh lý, nâng cao hoạch định thành phương án thực hiện. Có thể ý tưởng chợt đến khi bạn đang nằm trên giường, đang đi xe điện hay đang ngồi trong nhà xí, khi ý tưởng hiện ra, bạn phải lập tức ghi lại. Chúng ta chưa vội đánh giá ý tưởng đó tốt hay xấu, thông minh hay là ngớ ngẩn, việc đó tạm gác lại sau hăng hay, người đời có câu, dù bắn tòi, cứ bắn thật nhiều, cũng có khi bắn trúng mục tiêu, nói cách khác, bạn mạnh dạn đề ra thật nhiều phương án, thế nào cũng chọn được một vài phương án tốt. Người ta hay nói là trăm bó đuốc thế nào cũng vớ được con ếch xộp.

Dalle Carnegie thường hay dẫn câu danh ngôn của Rodin: "Bậc thầy nghệ thuật chân chính quan sát sự vật người khác đã quen mắt với cặp mắt của mình, những sự vật người khác nhàm chán thì nhà nghệ thuật lại phát hiện thấy vẻ đẹp khác lạ". Điều đó cho thấy tầm quan trọng của phương thức tư duy thông thoáng.

Cạnh tranh xã hội ngày nay, nhất là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng khốc liệt, nhiều khi chỉ cần một ý tưởng khác lạ vượt ra ngoài lề thói thông thường đã có thể mang lại hiệu quả ngoài sức tưởng tượng.

Một công ty xây dựng với quy mô không lấy gì làm lớn tiến hành lắp điện cho một ngôi nhà mới xây xong, xảy ra một yêu cầu là có một vị trí cần luồn dây điện qua một đoạn đường ống chiều dài những 10m nhưng đường kính ống lại chỉ có 3cm, trong khi đường ống đã được xây cố định vào trong tường gạch đá rồi mà trên đoạn đường ống đó có bốn chỗ gấp khúc. Lúc đầu các chuyên gia cảm thấy bất lực, lẽ nào phải chịu bó tay, rõ ràng dùng cách thức thông thường không thể giải quyết được vấn đề nan giải này. Một người thích động não trong số họ nghĩ ra một mẹo, họ ra chợ mua một đôi chuột bạch, gồm một con đực, một con cái, một người buộc sợi dây vào con chuột đực cho nó luồn vào một đầu ống, trong khi đó người khác bắt con chuột cái bỏ vào đầu ống đằng kia rồi bóp cho nó kêu chút chút. Chuột đực nghe tiếng kêu cứu của chuột cái liền luồn theo đường ống sang đầu kia để giải cứu, nó đã giúp người kéo theo sợi dây luồn qua đường ống, công nhân điện chỉ cần nối đầu dây điện vào là có thể kéo qua được.

Một sáng kiến được đưa ra nhờ chịu khó suy nghĩ, tháo gỡ được khó khăn, người công nhân đó được mọi người tán thưởng, cấp trên khen thưởng cất nhắc.

Nhiều người ca cẩm rằng, trong môi trường bình dị như thế này, thì sáng tạo làm sao được! Chúng ta hãy học hỏi các nhà danh họa, từ một tờ giấy trắng bình thường, nhưng với nét vẽ siêu phàm, Leonardo de Vinci vẽ nên bức tranh kiệt tác, từ những phiến đá bình thường dưới bàn tay của Phidias, Michenlangelo lại trở thành những pho tượng bất hủ.

Có người than phiền: Cuộc sống thật đơn điệu, biết sáng tạo cái gì bây giờ. Nhàm chán nhất phải kể đến ngồi tù, thế mà trong khi ngồi tù, người ta đã sáng tác ra được kinh dịch, văn tự giáp cốt, chính khí ca, quốc ca Liên Xô và tự truyện Jawaharlan Nehru. Còn có nơi

nào buồn tẻ hơn trên bãi sa mạc, thế mà Ferdinand Mairie de Lesseps lại tạo ra con kênh Sueks nối liền Địa Trung Hải với Hồng Hải.

Bạn thấy không, kêu ca nhàm chán tẻ nhạt, chẳng qua chỉ là cách biện bạch của những kẻ lười nhác, nếu không tẻ nhạt nhàm chán thì việc gì phải sáng tạo nữa. Từ trong môi trường hoàn cảnh bình thường mà chúng ta có thể tạo ra kỳ tích, từ sự vật đơn điệu, chúng ta tìm thấy ý nghĩa.

Một số người khác lại viện cớ tuổi đời còn non, học hành chưa được là bao, đã biết gì mà sáng tạo, cười chửi thẹn khi nhìn vào tên những nghiên cứu sinh nhỏ tuổi, vậy thì bạn hãy đọc những mẩu chuyện cuộc đời Mozart, Edison, hoặc Pascall mà tài năng toán học vượt qua cả cha mình, bạn sẽ hết đường biện bạch phải không.

Ai đó chống chế rằng, mình đang lâm vào bước đường cùng, sống nơi khỉ ho cò gáy, sơn cùng thủy tận, sống thực chất là chờ chết, còn sáng tạo làm sao được. Bạn có biết chuyện Cristoforo Colombo khi rơi vào tình huống cạn kiệt nước uống và lương thực, bị mọi người chống trả xa lánh, thế mà cuối cùng vẫn phát hiện ra châu Mỹ. Còn Mozart trong tình trạng đói rét bệnh tật dày vò vẫn sáng tác bản nhạc "Ru hồn" mô tả giấc mơ của kẻ tuyệt vọng. Goethe nói: "Thiếu dũng khí, thì sẽ mất tất cả".

Hill từng chỉ rõ rằng: "Con đường sống được khám phá, được chinh phục nhờ lòng dũng cảm, nhưng đó mới là một nửa chân lý. Nếu người anh hùng rơi vào tình thế không có đất dụng võ, đòi hỏi ngoài tinh thần gan dạ, còn phải giàu trí tuệ, niềm tin và ý chí sắt đá, thì mới mở được con đường sống".

Có thể nói rằng, ai cũng là người có năng lực sáng tạo, nhưng điểm khác biệt giữa người thành đạt với người thường là họ biết phát huy năng lực sáng tạo mà thôi...

Tuy rằng ai cũng có sáng tạo, nhưng sáng tạo của người này vẫn khác với người kia, ví dụ có biệt tài về quản lý mà kém cỏi về kinh doanh, đó là sự khác biệt giữa ông chủ với kẻ làm thuê, chỉ biết kinh doanh mà không biết đổi mới, đó là sự khác biệt giữa ông chủ với nhà doanh nghiệp.

Người sáng lập ra Công ty văn hóa Mặt Trời Dương Lan khai thác mạng phải chăng là chuyện tất nhiên, ngay từ tháng 11 năm 1997 khi Dương Lan tham gia hội thảo về truyền hình toàn cầu do Liên hợp quốc tổ chức, chị đã phát biểu bản tham luận mang tựa đề: "Người theo nghề truyền hình trong thời đại Internet". Những người nổi tiếng nhanh chóng truy cập mạng không còn là chuyện hiếm hoi nữa, ngay từ đầu, Khương Côn, Trần Dật Phi, đều đặt hòm thư Website cá nhân, đến nay đã trở thành trào lưu thời đại chỉ có cao trào không có thoái trào, có điều hòm thư của họ không làm ra đồng tiền, thậm chí còn mất thêm tiền vào đó. Dương Lan khác xa những người đó, nhờ có nguồn lực hùng hậu, vừa ra tay đã mua lại hãng "Lương Ký" đang trong tình trạng thua lỗ, với mức giá hơn 30 triệu đôla Hồng Kông, sau khi chấn chỉnh, chị thành lập "Công ty mạng văn hóa Mặt Trời" kết hợp hai khái niệm Dương Lan + mạng Internet, phi vụ đầu tiên đã hốt được một tỷ đồng, có thể nói chị

đã viết nên một huyền thoại trong lĩnh vực truy cập mạng, dạy cho các nhân vật nổi tiếng khác một bài học, ngay cả những ông trùm cự phách trong nghề cũng phải bái phục.

Công việc chính của Văn hóa Mặt trời là chế tác và chuyển nhượng các chương trình truyền hình, mà nội dung chính là sự tích các nhân vật nổi tiếng thông qua các cuộc phỏng vấn, các cuốn phim về thân thế của họ, lĩnh vực này không có mối liên quan gì nhiều đến Internet, nhiều nhất chỉ là đưa chương trình chiếu lên trên mạng, nhưng chỉ tiến hành sau khi việc mua bán chuyển nhượng đã xong xuôi, nói cách khác chương trình đã không còn tính cập nhật nữa, nếu không thì làm sao bán được chương trình.

Còn như trả lời câu hỏi vì sao kết hợp giữa hiệu ứng nhân vật nổi tiếng với khái niệm mạng lại có thể kiếm được nhiều tiền như vậy, đó chính là một trò chơi ú tim rất thú vị, thiên hạ rất ngưỡng mộ Dương Lan, được các tay chơi cổ phiếu săn lùng, qua sự phân tích này ta thấy nổi lên mấy vấn đề, các cổ đông tin chắc rằng, Dương Lan dàn dựng chương trình truyền hình sẽ bán được rất nhiều tiền, nên người ta mới tâng bốc chị, nhưng thực tình thì do các nhà đầu tư tin rằng Dương Lan dàn dựng chương trình truyền hình rồi đưa lên mạng mới bán được nhiều tiền, nên họ sẵn sàng ủng hộ chị. Mọi báo đáp dự đoán trước đều đến từ đầu tư tiếp sau chứ không phải là sự lãng phí.

Do những người nổi tiếng cũng có nhiều vụ việc chẳng hay ho gì, nên bị thiên hạ hoài nghi vàng hào quang trên đầu họ, còn trên mạng cũng không ít rác rưởi, cho nên có ai đó chỉ trích rằng đó là sản nghiệp đốt tiền, nhưng Dương Lan hơn người ở chỗ dám đưa ra ý tưởng táo bạo kết hợp với một khái niệm mới, trên cơ sở đó tạo ra bước đột biến.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Ai cũng có năng lực sáng tạo, nhưng điểm khác biệt giữa người thành đạt với người thường là họ biết phát huy năng lực sáng tạo của mình.

10. CHƠI CÓ CHƠI BÀI THEO ĐÚNG BÀI BẢN

Nhà sản xuất hóa mỹ phẩm nước Pháp là Epu Lorey khởi nghiệp từ nghề kinh doanh hoa cây cảnh, sau khi nghe một bản tin thời sự, ông rất cảm động phát biểu rằng: "sở dĩ tôi được như ngày hôm nay, không thể nào quên tiên sinh Carnegie, chính bài giảng của ông ấy đã truyền thụ cho tôi một bí quyết mới nghe qua tưởng rất bình thường, trước đây chính tôi không hề để ý đến, cũng không hề coi trọng, coi như gió thoảng ngoài tai, giờ đây tôi đã vỡ lẽ, sáng tạo đổi mới đúng là cách tạo ra kỳ tích.

Trong nhiều cuộc chơi, thắng thua chỉ ăn nhau ở chỗ không chơi đúng như bài bản có sẵn mà thôi, nhờ có cách đánh bất ngờ mà huấn luyện viên Thomland của đội bóng rổ Red Bull ở thành phố Dallas giành thắng lợi, trở nên nổi tiếng, khi thi đấu ông nhận thấy đối thủ chơi rất đúng bài bản, phòng thủ tấn công theo chiến thuật vạch sẵn, thế là ông quyết định vận dụng chiến thuật biến hóa bất ngờ, gây cho đối phương nhiều pha không kịp trở tay.

Bạn thấy không, nếu như tình hình cho phép, hãy hành động trái với khuôn mẫu truyền thống, gia giảm vào đó những sáng tạo mới lạ, những chi tiết bất ngờ, những ý tưởng lạ quan, tích cực nhiệt tình, sáng tạo của bạn sẽ tạo ra tình huống mà đối thủ không hề lường trước, nhờ vậy xác suất thắng lợi của bạn càng cao.

Con người khám phá sự vật mới thường hay có thói quen mô phỏng phương pháp tư duy của lớp người đi trước, không chịu tìm tòi phát hiện phương thức tư duy mới, biện pháp mới để tiếp cận sự vật mới, không chịu tạo ra bước đột phá chưa từng có tiền lệ để có được nhận thức mới, đồng thời rèn luyện và nâng cao năng lực nhận thức của mình.

Trong quá trình thực tiễn, cần phải vận dụng phương pháp tư duy sáng tạo, đề xuất thật nhiều sáng kiến, đúc kết thành hệ thống lý luận mới, trên cơ sở đó cố gắng hiến cho đời nhiều phát minh sáng chế, đóng góp vào kho tàng kiến thức của nhân loại, đặt nền móng để con người nhận thức sâu thêm bí mật của thế giới tự nhiên, đưa con người từ "Vương quốc tự nhiên" tiến lên "Vương quốc tự do" và "Thiên đường hạnh phúc".

Khả năng đáng quý nhất của con người là tư duy sáng tạo, những người nhờ biết tư duy sáng tạo có cống hiến lớn lao cho xã hội, thì cũng cảm nhận được giá trị thật sự của cuộc sống và hạnh phúc chân chính. Khi tư duy đổi mới biến thành thành tựu trong hiện thực, chính là niềm hạnh phúc vô biên giành cho người đó, mặt khác cũng là động lực cổ vũ mọi người hăng hái sáng tạo, làm cho cả xã hội không ngừng tiến bộ.

Thực tế đã có vô số người nhờ sáng tạo mà gặt hái thành công.

Nhà sản xuất hóa mỹ phẩm nước Pháp là Epu Lorey khởi nghiệp từ nghề kinh doanh hoa cây cảnh, sau khi nghe một bản tin thời sự, ông rất cảm động phát biểu rằng: "sở dĩ tôi được như ngày hôm nay, không thể nào quên tiên sinh Carnegie, chính bài giảng của ông ấy đã truyền thụ cho tôi một bí quyết mới nghe qua tưởng rất bình thường, trước đây chính tôi không hề để ý đến, cũng không hề coi trọng, coi như gió thoảng ngoài tai, giờ đây tôi đã vỡ lẽ, sáng tạo đổi mới đúng là cách tạo ra kỳ tích.

Năm 1960 Lorey bắt đầu sự nghiệp sản xuất hóa mỹ phẩm, đến năm 1985, ông đã xây dựng được 960 chi nhánh xí nghiệp, bố trí tại nhiều nơi trên thế giới.

Sự phát đạt trong làm ăn buôn bán, tiền của chảy về như nước, đã nâng Lorey lên vị trí đầu bảng trong lĩnh vực hóa mỹ phẩm, kem dưỡng da, trở thành đối thủ cạnh tranh đáng gờm nhất của hàng hóa mỹ phẩm lớn nhất nước Pháp Lawren.

Những thành tựu đó Lorey giành được một cách thăm lặng, suốt quá trình phát triển của ông dường như không hề gây ra sự chú ý đề phòng của các đối thủ cạnh tranh, nguyên nhân thành công chủ yếu nhờ vào tinh thần sáng tạo đổi mới. Năm 1958, Lorey mua lại được của một bà lang già công thức pha chế thuốc cao đặc hiệu chữa bệnh trĩ, bài thuốc đó khiến ông rất hứng thú, trên cơ sở bài thuốc đó, ông nghiên cứu ra một loại dầu thơm có nguồn gốc thực vật, rồi đem sản phẩm đi tiếp thị từng nhà một.

Một hôm, ông nghĩ ra phương pháp tiếp thị hiệu quả hơn, tại sao lại không đăng quảng cáo sản phẩm của mình trên tờ tạp chí "Đây là Paris", ngoài nội dung giới thiệu sản phẩm còn kèm thêm phiếu ưu đãi khi đặt mua hàng qua bưu điện.

Một phát hiện như vậy đã mang lại cho Lorey khoản thu nhập ngoài mong đợi, khi các đồng nghiệp của ông còn băn khoăn lo nghĩ về khoản chi phí quảng cáo quá cao, thì sản phẩm của Lorey đã bán rất chạy ở Paris rồi, lúc đầu e sợ bỏ tiền quảng cáo sẽ mất, giống như lừa con trâu đất xuống biển, thì thực tế trả lời, chi phí quảng cáo so với lợi nhuận chẳng đáng là bao.

Hồi đó dư luận chung cho rằng, điều chế hóa mỹ phẩm từ nguyên liệu thực vật không hứa hẹn sáng sủa, thành ra gần như không ai chịu bỏ tiền đầu tư theo hướng này, chỉ có Lorey dám hành động ngược chiều với nếp nghĩ của mọi người, ông lao vào nghiên cứu thử nghiệm với nhiệt tình say mê không gì cản nổi.

Đến năm 1960 Lorey bắt đầu sản xuất kem bôi mặt có nguồn gốc thực vật, với cách bán hàng qua bưu điện do ông nghĩ ra, càng làm cho thành công được nâng cao hơn nữa, chỉ trong một thời gian rất ngắn, với phương thức tiêu thụ này, ông đã bán hết 700 ngàn lọ kem bôi mặt.

Nếu cho rằng dùng nguyên liệu thực vật chế nước hoa là một phát hiện đáng giá của Lorey, thì phương thức bán hàng qua bưu điện cũng là một sáng tạo xuất sắc của ông.

Cho đến ngày nay, việc bán hàng qua bưu điện không còn xa lạ nữa, nhưng thời đó đã làm xôn xao dư luận.

Năm 1969, Lorey xây dựng nhà máy sản xuất đầu tiên, đồng thời mở cửa hàng đầu tiên trên đại lộ Osman Paris, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm với khối lượng lớn.

Lorey nói với nhân viên của ông: "Tất cả các cô, các bà khách hàng của chúng ta đều là bà hoàng, họ phải được phục vụ như bà hoàng".

Để thực hiện được phương châm này, ông phá bỏ mọi khuôn sáo trong ngành kinh doanh tiêu thụ, vận dụng phương thức bán hàng hóa mỹ phẩm qua bưu điện. Cụ thể là sau khi công ty nhận được đơn đặt hàng gửi qua đường bưu điện, chỉ trong vòng mấy ngày sẽ gửi hàng qua đường bưu điện cho khách, kèm theo sản phẩm còn có món quà tặng và một bức thư đề nghị góp ý cùng với lời cảm ơn của nhà chế tạo.

Phương thức bán hàng qua bưu điện chiếm đến 50% doanh số của công ty. Do thủ tục đơn giản, cộng thêm thủ thuật khuyến mại hấp dẫn, nếu khách hàng hứng thú thì được mời tham gia "Câu lạc bộ mỹ dung Lorey" họ thường xuyên nhận được các loại hàng mẫu mới nhất kèm theo catalogue, biểu giá và thuyết minh sử dụng sản phẩm.

Cách bán hàng này tạo điều kiện hết sức thuận lợi cho nhóm khách hàng ở xa hoặc công việc quá bận rộn không có thời gian đi mua sắm, theo thống kê, hiện nay có trên 600 triệu

khách hàng phụ nữ khắp thế giới mua các mặt hàng như, son môi, mực tô đường mày, kem rửa mặt, kem dưỡng da v.v... của hãng Lorey.

Phương thức phục vụ khoa học này mang lại cho công ty khoản lợi nhuận khổng lồ, hàng năm số bưu phẩm do công ty gửi đi lên đến 9 triệu gói, nếu tính trung bình thì số lượng mỗi ngày là 30 - 50 ngàn gói. Năm 1985, doanh số tiêu thụ của công ty tăng trưởng 30%, doanh số vượt quá 2,5 tỷ đồng, trong đó khối lượng xuất khẩu vượt quá khối lượng tiêu thụ trong nước. Ngày nay Lorey đã sản xuất hơn 400 loại hóa mỹ phẩm, với số lượng khách hàng chung thủy và ổn định trên 8 triệu phụ nữ.

Như vậy nhờ tinh thần lao động quên mình và tư duy sáng tạo Lorey đã mở ra cơ hội và tìm ra con đường vươn tới thành công, mức độ ác liệt trong cuộc cạnh tranh của ngành hóa mỹ phẩm khiến nhiều người rùng mình, nếu ai tỏ ra lơ đãng chậm chạp, theo lối mòn cũ, thì chắc chắn sẽ bị đào thải.

Nhờ thiết kế ra sản phẩm khác biệt so với đối thủ, đó là hóa mỹ phẩm có nguồn gốc thực vật, từ đó hạ giá thành phổ cập hóa, đáp ứng được nhu cầu của đông đảo khách hàng mới và cũ, nên ông đã vượt lên rất xa trước đối thủ.

Từ trong những sự vật quen thuộc, Lorey vẫn phát hiện được nhân tố mới, chủ động tạo ra cơ hội mở ra lối đi riêng cho mình, cơ nghiệp của ông không ngừng mở rộng và tăng trưởng.

Cuộc đời và từng trải của Lorey chứng thực câu nói của Kingkra: "Nếu bạn muốn làm giàu thật nhanh, thì bạn phải tìm được một lối tắt cho riêng mình, chớ nên chen vai thích cánh với người khác trên đường đời".

Bí quyết thành công của tôi rất đơn giản, đó là luôn luôn đóng vai trò chống trả một cách không khoan nhượng với hiện thực".

Ý tưởng sáng tạo chính là lối tắt giành cho những ai muốn làm giàu cũng là tiêu chí phân định doanh nghiệp thuộc loại ưu hay loại kém.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong nhiều cuộc chơi, thắng thua chỉ ăn nhau ở chỗ dám chơi không đúng như bài bản có sẵn. Nếu như tình hình cho phép, thì hãy hành động trái với khuôn mẫu truyền thống, gia giảm vào đó những sáng tạo mới lạ, những chi tiết bất ngờ, những ý tưởng lạc quan, tích cực nhiệt tình, bạn sẽ tạo ra tình huống mà đối thủ không hề lường trước, nhờ vậy xác suất thắng lợi của bạn càng cao.

11. TIẾN THỦ LÀ PHÉP MÀU GIÚP TA TRÒ TỪ ĐỈNH CAO NÀY LÊN ĐỈNH CAO KHÁC

Lịch sử mấy ngàn năm đã chứng minh, những người thành công trên con đường sự nghiệp đều có ý chí tiến thủ, nỗ lực phấn đấu không ngừng.

Nhà thám hiểm người Mỹ John. Gotad có một câu nói nổi tiếng: "Việc gì tôi có thể làm tôi đều muốn thử sức mình xem sao".

Lúc 15 tuổi, Gotad đã lập một bảng liệt kê tất cả những việc muốn làm trong đời, thực ra khi đó cậu chỉ mới là một chàng thiếu niên chưa từng trải ở một vùng ngoại ô thành phố Lós Angeles, bảng liệt kê đó được cậu đặt tên là "Chí nguyện đời người", điếm qua một số dự định được liệt kê ta thấy: Đi thám hiểm sông Nile, sông Amazon, sông Congo, trèo lên đỉnh núi Chomolungma, núi Mazaro, núi Machoxi, cưỡi và điều khiển voi, lạc đà, đà điểu, ngựa hoang, thám hiểm theo tuyến đường mà trước đây Marco Polo và Alexandr I đã đi qua, làm đạo diễn một bộ phim đại loại như bộ "Người vượt ở Thái Sơn" bay trên khí tài bay gồm cất và hạ cánh, đọc hết toàn tập Shakespeare, Platon và Aristote, sáng tác một tập nhạc, viết một cuốn sách, đi du lịch đến tất cả các nước trên thế giới, lấy vợ sinh con, tham quan mặt trăng... các mục được đánh số thứ tự, cộng tất cả là 127 mục. Sau khi ông trình trọng viết toàn bộ chương trình của mình lên giấy trắng mực đen, ông lập tức bắt tay vào hành động.

Năm 16 tuổi, ông theo bố thám hiểm vùng đầm lầy Orkfinogi thuộc bang Georgia và vùng Evegras thuộc bang Florida, coi như thực hiện được một mục trong chương trình. Qua cuộc thám hiểm này ông học được cách chỉ đeo mặt nạ, không mặc đồ lặn mà vẫn lặn sâu xuống đáy hồ, học cách lái máy kéo, mua được một con ngựa.

Năm 20 tuổi, ông từng đến lặn tại vùng biển Caribbees, biển Aegean và Hồng Hải, ông cũng trở thành phi công trong quân đội, thực hiện 33 phi vụ không chiến trên vùng trời châu Âu, năm 21 tuổi, ông đã đi du lịch đến 21 nước.

Năm 22 tuổi, ông phát hiện ra một ngôi chùa cổ thuộc thời kỳ văn hóa Maya trong rừng nguyên sinh nước Guatemala, cùng năm đó ông trở thành thành viên trẻ tuổi nhất trong "Câu lạc bộ thám hiểm Lós Angeles" sau đó ông ráo riết chuẩn bị thực hiện một hạng mục quan trọng là thám hiểm sông Nile.

Năm 26 tuổi, ông cùng với hai nhà thám hiểm khác đến đầu nguồn sông Nile thuộc dãy núi Burundi, ba người ngồi trên một chiếc thuyền da chỉ nặng có 60 bảng vượt chặng đường dài 4000 dặm Anh xuôi dòng sông Nile, họ từng bị hà mã tấn công, chịu đựng qua nhiều trận bão cát, và những thác ghềnh hiểm trở dài đến mấy dặm Anh, nhiều lần họ bị bệnh sốt rét quật ngã, ngoài ra mấy phen suýt bỏ mạng vì bọn cướp trên sông đuổi theo. Sau 18 tháng, ba người đã hoàn thành thắng lợi cuộc thám hiểm ra đến vùng cửa sông, chèo thuyền vào Địa Trung Hải xanh biếc thơ mộng.

Sau đó ông tranh thủ thời gian hoàn thành chương trình đã định, năm 1954, ông ngồi trên chiếc bè chèo theo suốt chiều dài dòng sông Colorado. Năm 1956 thám hiểm dòng sông Congo với chiều dài 2700 dặm Anh, ông cũng từng chung sống với các bộ lạc người bản địa có thói quen ăn thịt người, cắt đầu kẻ thù làm chiến lợi phẩm ở những vùng hoang sơ trên lục địa Nam Mỹ như bang Polo và New Guinea, ông đã có dịp trèo lên đỉnh núi

Ararat và đỉnh Mazaro, lái máy bay siêu âm với tốc độ vượt hai lần tiếng động tham gia không chiến, viết một cuốn sách mang tựa đề: "Đi thuyền da xuôi dòng sông Nile", ông cưới vợ và sinh được 5 người con, phần đầu trở thành nhà học giả chuyên ngành nhân loại học, ông quay một bộ phim và làm nhà diễn thuyết, nhờ hoạt động này kiếm được khoản tiền chuẩn bị lao vào cuộc thám hiểm mới.

Khi sắp sửa bước sang tuổi 60, Gotad vẫn rất trẻ trung yêu đời, ông được mọi người hâm mộ vì đã trải qua bao nhiêu gian nan thử thách đi khắp năm châu bốn biển, là nhà làm phim, diễn thuyết và nhà văn, tính ra trong đời ông đã thực hiện được 106 hạng mục theo chương trình hành động 127 hạng mục đề ra từ hồi 15 tuổi. Ông được thưởng thức niềm say mê hạnh phúc trong khám phá bí mật thiên nhiên của một nhà thám hiểm, vinh dự trở thành hội viên Hội thám hiểm hoàng gia Anh quốc và Câu lạc bộ thám hiểm Newyork, ông từng gặp gỡ rất nhiều nhân vật nổi tiếng trên các chặng hành trình, ông tâm sự: "Tôi luôn khát khao làm được những điều phi thường, tôi cảm thấy hứng thú với mọi mặt hoạt động như du lịch, y học, âm nhạc, văn học, tôi thích động viên an ủi người khác, chương trình phần đầu do tôi đề ra đã xác định cho tôi mục tiêu, cả đời tôi luôn bận rộn với nhiều công việc, trong khi đó, tôi biết nhiều người xung quanh tôi sống trong cảnh nhàm chán vô vị, vì họ sợ mạo hiểm, không dám đối mặt với thử thách, tôi quyết không bao giờ đi theo con đường đó".

Trên chặng đường chinh phục các mục tiêu đã định, Gotad đã mười lần trở về từ cõi chết. "Những lần thoát chết trong gang tấc đó khiến tôi càng yêu quý cuộc sống hơn, tất cả những điều muốn làm, tôi đều thử sức mình, khá nhiều người sống hết đời vẫn không hề có dịp thể hiện tinh thần dũng cảm, sức mạnh và sức chịu đựng phi thường, tôi chiêm nghiệm thấy rằng, khi ta quyết tâm đạt được mục tiêu đã định, tự nhiên xuất hiện nguồn sức mạnh vô biên và khả năng vượt trội, trước đây ngay trong những giấc mơ táo bạo nhất tôi cũng không ngờ rằng trong con người mình có sẵn nguồn sức mạnh tiềm tàng to lớn đến thế. Nhưng những khi đối mặt với hiểm nguy, tôi cảm thấy linh hồn của mình thăng hoa đến một cung bậc rất cao".

Ông chỉ rõ, có thể nói người đời ai cũng có mục tiêu và ước mơ của riêng mình, nhưng không phải ai cũng nỗ lực phấn đấu để thực hiện ước mơ đó, khi tôi đề ra chương trình hành động, thì tuổi đời còn rất non trẻ, nhưng đã phản ảnh hoài bão chí khí cũng là sở thích chí hướng của cả đời tôi, sau này có một số mục tiêu tôi không có khả năng thực hiện, chẳng hạn trèo lên đỉnh núi Everest hoặc làm diễn viên đóng vai người vượn. Gần như mọi chương trình phần đầu đều có tình trạng như vậy, một số mục tiêu không có khả năng và điều kiện thực hiện, vì nói cho cùng thì sức lực và tài năng bị hạn chế, nên dù muốn cũng không thể đạt được, như vậy không có nghĩa là đành khoanh tay ngồi không, chẳng cố gắng theo đuổi gì cả". Bạn hãy kiểm điểm lại cuộc sống của mình và đề ra mục tiêu trước mắt và mục tiêu lâu dài là một việc làm rất có ý nghĩa, có người tâm sự: vào giai đoạn cuối đời vẫn tự hỏi mình: "Nếu ta còn sống thêm một năm, thì ta sẽ làm gì?" Nếu như bạn cũng mong biến ước mơ thành hiện thực, thì bạn không nên chần chừ, ngay từ hôm nay, hãy vạch ra chương trình và bắt tay hành động.

Câu chuyện về cuộc đời của Gotad đã chứng minh cho chúng ta một điều: Những ai có ý chí tiến thủ và không ngừng nỗ lực phi thường biến ước mơ thành hiện thực, thì cuộc sống của người đó đẹp nhất và có ý nghĩa nhất, trên chặng đường chinh phục các mục tiêu, sẽ được thưởng thức niềm vui khám phá và hạnh phúc chiến thắng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nếu trong cuộc đời ai đó có thể liên tục vượt từ đỉnh cao này lên đỉnh cao khác, thì các thung lũng và sườn núi sẽ là điểm tựa nâng đỡ họ vươn lên, nếu ai đó không thể liên tục vượt từ đỉnh cao này lên đỉnh cao khác, khi muốn từ đỉnh cao thứ nhất trèo tiếp lên đỉnh cao thứ hai, thì trước hết phải tụt theo sườn dốc xuống tận đáy thung lũng, trong quá trình này tích lũy kinh nghiệm kiến thức, dự trữ lực lượng để lại tiếp tục trèo lên. Sự thay đổi liên tục về mặt không gian và vị trí đã làm thay đổi tính cách diện mạo và số phận con người, giúp họ sống có ý nghĩa và xây dựng sự nghiệp huy hoàng.

CHƯƠNG 4

TỰ TIẾP THỊ CHO MÌNH - NĂNG LỰC THỨ TƯ TRONG ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG

Một người đàn ông có thể tìm cho mình một nghề nghiệp, xác định cho mình một chỗ đứng trong cuộc sống xã hội hay không, đòi hỏi người đó phải có kiến thức và tài năng nhất định, ngoài ra còn cần phải biết tự quảng cáo tiếp thị cho mình. Nếu ai đó không biết tự quảng cáo tiếp thị cho bản thân, thì cho dù tài ba lỗi lạc, văn võ kiêm toàn, thì cũng đành ngồi một xó mà than thân trách phận sinh bất phù hợp thời, anh hùng không có đất dụng võ. Ngược lại dù tài năng trung bình, nhưng biết tự quảng cáo tiếp thị cho mình, về mặt tư tưởng, quan điểm, nhân cách, phục vụ, thành tựu v.v... sẽ không ngừng mở rộng khoảng không gian hoạt động cũng như cơ đồ sự nghiệp, vươn tới đỉnh cao thành đạt chân chính.

1. ĐỜI NGƯỜI CẦN QUẢNG CÁO TIẾP THỊ MỌI LÚC MỌI NƠI

Thời đại ngày nay là thời đại quảng cáo tiếp thị, mỗi người đàn ông đều cần quảng cáo tiếp thị và thực tế là đang tham gia quảng cáo tiếp thị mọi lúc mọi nơi về mặt tư tưởng, quan điểm, sản phẩm, dịch vụ, thành tựu, chủ trương, tình cảm v.v... Theo cách nói của các học giả tiếp thị phương Tây, thì thế giới này đòi hỏi hoạt động quảng cáo tiếp thị, mỗi một con người dù vô tình hay hữu ý đều đang đóng vai nhân viên tự quảng cáo tiếp thị cho mình bằng nhiều hình thức khác nhau, đặc biệt đàn ông càng cần quảng cáo tiếp thị thế mạnh riêng của bản thân, kể cả bạn không thích thú với công việc này.

Có người cho rằng, ngay từ khi lọt lòng mẹ, con người đã tham gia hoạt động quảng cáo tiếp thị, ví dụ đứa trẻ khóc vùi vĩnh, là muốn mẹ bế vào lòng cho bú hoặc cho ngậm bình sữa, đó chính là bé đang tiếp thị mình với mẹ, đơn đặt hàng là sự ôm ấp vỗ về và bầu sữa của mẹ.

Khi đứa bé lớn hơn một chút, đã biết cách thể hiện ngây thơ ngộ nghĩnh, nhí nhảnh xinh tươi để được mọi người yêu quý chiều chuộng.

Đến khi nhận thức được giá trị mua bán của đồng tiền, bé sẽ áp dụng phương thức tiếp thị mè nheo, cho đến khi cha mẹ cho tiền mới thôi.

Khi đã hiểu đời, cậu bé hay cô bé tranh luận với cha mẹ về những suy nghĩ của mình, gây sức ép buộc cha mẹ phải cho tiền, học trò tiếp thị với thầy giáo bằng thái độ chăm chỉ học hành, ngoan ngoãn lễ phép, hy vọng thầy cho điểm cao, người yêu tiếp thị với nhau trong lần hò hẹn đầu tiên bằng lời hứa hẹn thuyết phục người yêu tin rằng mình sẽ mang lại an toàn, niềm vui và hạnh phúc suốt đời cho đối tượng. Bạn bè tiếp thị với nhau để được đối xử thẳng thắn và chân tình. Vợ chồng tiếp thị với nhau bằng sự quan tâm săn sóc và lòng chung thủy để giữ mãi tình yêu cháy bỏng và trong sáng. Cấp dưới tiếp thị với cấp trên bằng

những đề nghị hợp lý hóa công việc. Cha mẹ tiếp thị với con cái bằng sự quan tâm dạy dỗ các đạo lý làm người. Bạn tiếp thị với xã hội bằng lý luận. Diễn viên tiếp thị với khán giả bằng tài nghệ diễn xuất. Nhà phát minh tiếp thị với doanh nghiệp bằng phát minh sáng chế. Luật sư tiếp thị với quan tòa bằng tài biện luận. Thầy giáo tiếp thị với học sinh bằng kiến thức khoa học. Cố đạo truyền giáo tiếp thị với tín đồ bằng chiếc vé vào cửa thiên đường. Các nhà hoạt động chính trị tiếp thị với cử tri bằng chủ trương đường lối. Nhà văn tiếp thị với độc giả bằng tác phẩm văn học. Họa sĩ tiếp thị với khán giả bằng thẩm mỹ. Đàn ông tiếp thị với phụ nữ bằng tài năng và phong độ. Phụ nữ tiếp thị với đàn ông bằng sắc đẹp gợi cảm. Người mẫu thời trang tiếp thị với khách hàng bằng một thời trang thông qua những đường nét trên tấm thân kiều sa kiều diễm.

Như vậy có nghĩa là, hoạt động quảng cáo tiếp thị diễn ra ở mọi lúc mọi nơi, trên thì có nguyên thủ quốc gia, dưới thì có đứa bé vừa mới chào đời trong mọi gia đình. Người được mệnh danh là ông vua gang thép nước Mỹ Carnegie từng nói: "Nắm vững kỹ xảo và phương pháp tiếp thị, thì bạn sẽ gặt hái được thành công, danh lợi song toàn".

Tiếp thị hiểu một cách nôm na là rao bán tài năng hoặc sản phẩm của mình, theo truyền thống hoặc theo nghĩa hẹp, tiếp thị là công việc của những nhân viên được đơn vị sản xuất kinh doanh cử ra chuyên trách làm cầu nối giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng, giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp với khách hàng, mặt khác phản ánh tâm tư, nguyện vọng khách hàng trở lại doanh nghiệp. Nhưng nếu hiểu theo nghĩa rộng và hiện đại trên tất cả mọi lĩnh vực hoạt động xã hội cũng như đối với mọi ngành nghề, thì chúng ta dễ dàng phát hiện ra rằng, định nghĩa về nhân viên tiếp thị không còn bó hẹp trong khuôn khổ nhân viên chuyên trách giới thiệu sản phẩm và dịch vụ cho doanh nghiệp nữa. Nói cách khác, bất kỳ ai, cho dù làm nghề gì, nếu mong muốn giành được thành công, thì nhất thiết phải tham gia tiếp thị, học tập kỹ năng và phương pháp tiếp thị, tự rèn luyện bản thân trở thành nhân viên tiếp thị siêu cấp. Chỉ khi xứng đáng là nhân viên tiếp thị, thì mới biết cách giới thiệu con người, tư cách tài năng, sản phẩm của mình cho đối tượng khách hàng, người làm mọi ngành nghề, kể cả các nhà ngoại giao, các chính khách cũng không thuộc ngoại lệ.

Nói theo thuật ngữ phổ biến trong thời hiện đại, hoặc trong lĩnh vực lưu thông thương phẩm, thì tiếp thị chính là rao bán hình tượng, nhân cách, quan niệm, thương phẩm, dịch vụ độc đáo của mình cho khách hàng, bất kể người đó là nghệ sĩ, doanh nhân, nhà khoa học, nhà tư tưởng, tôn giáo, nếu ôm khát vọng vươn cao thì đều phải vận dụng nghệ thuật tiếp thị, luôn tự kiểm điểm đánh giá bản thân, xem đã xứng đáng là nhân viên tiếp thị siêu cấp chưa.

Quan sát phân tích toàn diện tổng thể trên mọi lĩnh vực hoạt động xã hội trong mọi ngành mọi nghề, chúng ta càng nhận thấy câu nói: "Tiếp thị mọi lúc mọi nơi" là một chân lý không cần phải bàn cãi gì nữa, tất cả những người thành đạt đều là nhân viên tiếp thị siêu đẳng, thành công của họ một phần rất lớn là nhờ tiếp thị, cho dù sản phẩm tiếp thị của họ thuộc lĩnh vực nào, là khoa học kỹ thuật, nghệ thuật, tôn giáo, vui chơi giải trí, kiến trúc, nhân cách, hay chính sách đường lối, nếu không chịu tiếp thị hoặc không biết cách tiếp thị, chẳng khác gì một phát minh sáng chế lớn nhưng bỏ mãi trong ngăn kéo, không được vận dụng vào thực tiễn, chẳng có chút giá trị gì, nhân tài không có dịp thi thố, tự mình say sưa

với mình, thì thật là sống uống một đời, chẳng được thiên hạ ngưỡng mộ. Nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật tiến bộ vượt bậc như ngày nay, tin tức bùng nổ, sản phẩm đổi mới từng ngày, phương tiện truyền thông hiện đại, thì tiếp thị có tầm quan trọng và ý nghĩa sâu rộng hơn trước rất nhiều.

Để trở thành nhân viên tiếp thị chuyên nghiệp, siêu đẳng, cần nắm vững kỹ xảo, nguyên tắc nguyên lý, cũng như chiến thuật chiến lược rao bán. Sở dĩ các nhà chính trị, các nhà ngoại giao giành được thành tựu, là nhờ họ hiểu sâu sắc về nguyên lý, nguyên tắc tiếp thị, đồng thời biết cách vận dụng khéo léo vào thực tiễn, phục vụ cho công tác và mục tiêu đã định, thực hiện lý tưởng và chủ trương lâu dài, trong đó bao gồm công danh quyền lợi cá nhân, hy vọng lưu danh muôn thuở. Bất kỳ ai cũng muốn noi theo tấm gương của họ, xây dựng tương lai tiền đồ sáng sủa cho mình, muốn vậy, thì ngay từ hôm nay, bạn hãy tìm hiểu và học hỏi bí quyết tiếp thị đi, xin mách bảo với bạn rằng, vai trò của nhân viên tiếp thị trong xã hội ngày càng được đề cao, muốn nắm bắt được nghệ thuật tiếp thị, thì bạn cần trang bị đủ kiến thức và rèn luyện tố chất đặc biệt cho công việc này, tiếp đó là khâu vận dụng trong thực tế, xin chúc bạn thành công.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đời người quảng cáo tiếp thị ở mọi lúc mọi nơi, đàn ông hãy học hỏi phong cách tiếp thị từ những nhân vật thành đạt, tự chuẩn bị cho mình những tố chất và điều kiện cần thiết cho một nhân viên tiếp thị, bao gồm các mặt tư tưởng, tư duy sáng tạo, niềm tin, trí tuệ, đức tính kiên trì bền bỉ, nhiệt tình và cá tính độc đáo, thế giới mai sau nằm trong tầm khống chế của bạn.

2. TỰ NÂNG CAO HÌNH TƯỢNG CỦA MÌNH

Đàn ông muốn tự quảng cáo tiếp thị cho mình, trước tiên cần xây dựng và nâng cao hình tượng bản thân, cao thượng vừa là một loại hình tình cảm, vừa là diện mạo tinh thần, là phong thái, khí chất, trình độ văn hóa, tu dưỡng đạo đức của đàn ông được thể hiện ra bên ngoài.

Một người đàn ông thành đạt, chắc chắn đồng thời là con người lịch lãm cao thượng, cử chỉ và biểu cảm ung dung, đỉnh đặc, phong độ cuốn hút, phụ nữ rất hâm mộ mẫu đàn ông này, tính cách và phong thái khoáng đạt thanh cao và trình độ hơn người của đàn ông được biểu hiện qua ứng xử giao tiếp và lời ăn tiếng nói.

Trong con mắt phụ nữ, tiêu chuẩn đánh giá đàn ông phong độ lịch lãm là:

(1) Đôi cánh tay rắn chắc khỏe mạnh sạch sẽ, móng tay cắt ngắn.

(2) Tuy không hút thuốc nhưng vẫn sẵn bật lửa và mang theo trong người, luôn sẵn sàng châm thuốc cho người bên cạnh.

(3) Ngày nào cũng tắm giặt thay áo sơ mi, cổ tay và cổ áo khi nào cũng phẳng phiu và sạch sẽ, có người sử dụng lót cổ.

(4) Trên thắt lưng bên sườn không treo thứ gì lủng lẳng, đại loại như điện thoại cầm tay, máy nhắn tin.

(5) Khi tiếp xúc với phụ nữ, không bỏ sót một tình tiết dù nhỏ nào để tỏ ra quan tâm săn sóc chị em, biểu hiện một cách tự nhiên thoải mái không đóng kịch, không gượng gạo.

(6) Khi ăn cơm tuyệt đối không để phát ra tiếng động chói tai.

(7) Tần suất sử dụng các từ ngữ khách sáo, lễ nghĩa nhiều hơn người khác.

(8) Tính cách cô độc trầm tư. Có thói quen thích đọc sách, đặc biệt là mảng sách văn học. Nếu cuốn sách nào lật dở vài tờ xem lướt qua, cho là thông tục thì dứt khoát không bao giờ ngó đến quyển sách đó nữa, cũng không hề nhắc đến nội dung cuốn sách đó.

(9) Buồn vui, tức giận không để lộ ra ngoài nét mặt, thích tạo dáng suy tư khi tụ tập đông người.

(10) Rất coi trọng tình yêu, trong tình yêu thường tỏ ra ưu tư, đa cảm.

Tuy nhiên, thực chất mức độ lịch lãm của bạn chưa đạt độ chín, vô tình để lộ chân tướng tâm thường, thì kết quả càng trở nên tệ hại hơn. Dưới đây xin liệt kê mười điểm để sơ hở làm xuống cấp hình tượng đàn ông, xem xong chắc bạn không khỏi cảm thấy buồn cười.

(1) Ăn mặc rất trang nhã chải chuốt, nhưng khi bước chân vào phòng quy định cởi giày, thì mùi hôi của đôi tất khiến lũ chuột cũng phải chết ngạt.

(2) Tuy chịu sắm bật lửa và luôn mang theo bên mình, nhưng đó là loại bật lửa chỉ dùng có một lần.

(3) Khi trên cổ tay đeo chiếc đồng hồ mang nhãn hiệu nổi tiếng, thì thường xuyên cố ý dơ cao tay lên cho mọi người trông thấy.

(4) Ngày nào cũng tắm rửa thay áo sơ mi, nhưng trước sau chỉ thắt một chiếc cà vạt.

(5) Trên thắt lưng bên sườn mặc dù không treo thứ gì, nhưng ở nơi công cộng lại lớn tiếng gọi điện thoại cầm tay, trong nhà hát kịch mặc cho chuông điện thoại của mình reo mãi, dường như không biết có ai bên cạnh.

(6) Tỏ ra kính trọng nhún nhường trước phái đẹp, nhưng khi tiếp xúc với người cùng giới lại tỏ ra thô lỗ cục cằn, có vẻ như biến thành con người hoàn toàn khác.

(7) Khi ăn cơm không để phát ra tiếng động, nhưng khi húp canh lại khiến người khác chú ý.

(8) Sử dụng các loại từ ngữ khách sáo lễ phép nhiều hơn người khác, nhưng cách vận dụng gây cho người khác nghi ngờ về mức độ chân thành.

(9) Thích sống đơn độc đến mức thu mình sợ gặp gỡ tiếp xúc với mọi người.

(10) Rất trân trọng tình yêu, nhưng trong khi quyết định lựa chọn lại tỏ ra do dự chần chừ thiếu quyết đoán, thiếu niềm tin.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Thanh cao là sức hấp dẫn khiến người khác mến mộ, đàn ông mang khát vọng thành công phải tạo dựng hình tượng cao đẹp từ trong ra ngoài.

3. ĐÀN ÔNG PHẢI TỎ RA PHONG ĐỘ

Phong độ là sự biểu hiện ra bên ngoài của tố chất đàn ông, đàn ông có chí hướng xây dựng sự nghiệp phải rèn luyện xác lập phong độ, phong độ không chỉ bao hàm diện mạo, ngôn ngữ cử chỉ, ăn mặc, mà còn thể hiện về mặt tư thế tác phong. Mỗi người đàn ông bộc lộ vẻ đẹp phong độ theo cách riêng của mình, ví dụ có người tỏ ra lịch lãm, có người tỏ ra điềm đạm, có người biết khôi hài một cách tế nhị, có người ăn mặc chải chuốt tao nhã, có người nhiệt tình cởi mở..... Muôn màu trăm vẻ, như vườn hoa đua sắc.

Phong độ đàn ông là nét đẹp thể hiện trong giao tiếp với người khác, vẻ đẹp mỗi người một khác chẳng ai giống ai, nhưng không có nghĩa khác người là đẹp, phải là những biểu hiện cao thượng thanh thoát mới được coi là đẹp.

Phong độ không tự có mà cần rèn luyện tu dưỡng một cách có ý thức trong suốt quá trình lâu dài, phong độ lý tưởng nhất được biểu hiện một cách tự nhiên, không gượng ép giả tạo, đó mới là kết quả của quá trình phấn đấu rèn luyện, không phải là học đòi sao chép từ người khác.

Nếu ai đã có dịp đọc tác phẩm "Tam quốc diễn nghĩa" đều thán phục phong độ của nhân vật Quan Vũ, với vóc dáng cao 9 thước, bộ râu dài 2 thước (1 thước = 1/3m), mặt đẹp như tượng tạc, môi đỏ như bôi son, mắt phượng mày tằm, tướng mạo oai phong, dáng điệu hiên ngang, đường đường là danh nam nhi hảo hán, một vị tướng quân uy danh lẫy lừng. Sau này Tôn Quyền muốn lấy con gái của Quan Vũ làm con dâu, đây là một cơ hội để củng cố thắt chặt mối quan hệ bang giao giữa hai nước, nhưng thật tiếc là Quan Vũ không bằng lòng là chuyện thường tình, nhưng ông đã nói với sứ thần của Tôn Quyền một câu xúc phạm khó nghe: "Làm gì có chuyện con cộp lại gả bán cho con chó!", câu nói không đáng thốt ra từ cửa miệng Quan Vũ, đã đánh mất hết phong độ của người anh hùng, gây lòng căm giận cho Tôn Quyền, cũng là điềm báo trước thất bại sau này của Quan Vũ.

Phong độ liên quan đến tính cách của con người, còn tính cách là sự thể hiện về khía cạnh tâm lý của thái độ và hành vi, nên hành vi liên quan chặt chẽ với phong độ. Ví dụ người thuộc dạng tính cách kiêu căng hợm mình, thì biểu hiện phong độ ngạo mạn làm cao, lấn

lướt người khác, người có tính cách ôn hòa dịu dàng, thì biểu hiện phong độ tinh tế uyển chuyển, người có tính khí mạnh mẽ cương quyết, thì biểu hiện phong độ thông thoáng rộng lượng hào phóng, người có tính cách điềm tĩnh cẩn trọng, thì biểu hiện phong độ giản dị chất phác, lễ phép nho nhã, người có tính cách hoạt bát lanh lợi, thì biểu hiện phong độ lịch lãm tự nhiên, người có tính cách chặt chẽ khắt khe, thì biểu hiện phong độ chậm chạp trù trù, trầm lắng. Đương nhiên, trong thiên hạ còn có loại ngụy quân tử, giả vờ đóng kịch rất khéo, nhằm lừa phỉnh người khác mưu lợi cho mình.

Hiển nhiên, đàn ông hay đàn bà đều không có ai thật sự hoàn mỹ, trong tính cách không tránh khỏi nhược điểm này nọ, nói cách khác biểu hiện ra phong độ cũng không tránh khỏi khiếm khuyết. Ví dụ người kiên cường mạnh mẽ, thường hay mắc thói xấu cố chấp bảo thủ, người quyết đoán thường hay mắc thói xấu ương ngạnh, thô lỗ, người tính cách hoạt bát tháo vát thường hay mắc thói xấu bộp chộp, nông nổi, người nghiêm túc điềm đạm thường hay mắc thói xấu chậm chạp lề mề, người nhu mì, hiền thực thường hay mắc thói xấu yếu đuối khiếm nhược, kẻ dũng mãnh thường đi đôi với hung tàn, người quá tự tin thường hay trở thành tự phụ, người cẩn trọng thường trở thành do dự thiếu quyết đoán. Trên đời không có mẫu người hoàn mỹ. Tuy nhiên như lời nói của Khổng Tử: "Tính tương cận, tập tương viễn", phẩm hạnh tính cách của con người là kết quả rèn luyện tu dưỡng trong quá trình trưởng thành, ai cũng mong mỗi phong độ của mình được người khác tán thưởng, cần học tập và làm theo câu nói của Tolstoi: "Gan dạ dũng cảm nhưng không nóng vội, nhanh nhậy nhưng không bộp chộp, hiểu động nhưng không mù quáng làm liều, phục tùng chỉ huy nhưng không xum xoe bợ đỡ, yên phận thủ thường nhưng không tự thỏa mãn dừng lại, thẳng không kiêu, bại không nản, thành công không quá say sưa tự lừa dối ru ngủ, tự trọng nhưng không tự kiêu, hào phóng nhưng không khinh người, kiên cường nhưng không ương bướng cố chấp, khiêm nhường nhưng không giả nhân giả nghĩa, thật thà nhưng không khờ dại, hoạt bát nhưng không nông nổi, thẳng thắn nhưng không đại dột.v.v...

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Phong độ là sự biểu hiện tu dưỡng khí chất nội tại của người đàn ông ra bên ngoài, nó tạo dựng nên giá trị thương hiệu của đàn ông.

4. MUỐN TIẾP THỊ BẢN THÂN, BẠN CẦN CÓ VỐN ĐỂ TẠO SỨC CUỐN HÚT

Trời phú cho mọi người đàn ông một biệt tài, là bất kỳ xuất hiện ở đâu, họ cũng trở thành nhân vật trung tâm, luôn luôn có dịp tự quảng cáo tiếp thị bản lĩnh và sức cuốn hút của mình, nhanh chóng rút ngắn khoảng cách với mọi người xung quanh, có vẻ như trời sinh ra họ để đặt vào vị trí đó, cả thế giới xoay quanh và phục vụ cho họ.

Trên đời, nhiều người đàn ông có sức cuốn hút tự nhiên, không hiểu sao ai cũng muốn gần họ, thích thú tiếp xúc với họ. Ngược lại cũng có dạng đàn ông, chẳng ai muốn gần vì luôn gây ra ác cảm cho người khác, chúng ta hãy tìm hiểu xem, nguyên nhân gì đã dẫn đến tình trạng này nhé! Đặc biệt là đối với mẫu đàn ông có sức cuốn hút tự nhiên.

Bạn có thể trả lời ngay mà không cần suy nghĩ: "Vì họ hấp dẫn chứ còn sao nữa". Đúng vậy, hấp dẫn là một tố chất cao đẹp, nó không thể gắn liền với những gì thấp hèn thô tục, tuy nhiên người đời thông thường dành riêng từ ngữ này cho phái đẹp, nhưng cũng phải thừa nhận rằng, đàn ông cũng có thể tỏa ra sức hấp dẫn như phụ nữ. Nếu người đàn ông nào dám mạnh dạn tự nhận mình có sức hấp dẫn, thì chắc chắn họ sẽ nhận được sự đối xử ưu ái của cuộc đời.

(1) Đàn ông tự tin rất hấp dẫn

Nếu mở một cuộc trắc nghiệm, trưng cầu ý kiến chị em về những ưu điểm trên người đàn ông khiến họ mến mộ, thì yếu tố đầu tiên có lẽ là lòng tự tin. Khi nhìn nhận đàn ông. Phụ nữ không bị choáng ngợp trước vẻ điển trai của đàn ông, mà họ bị chinh phục trước hết bởi phong độ thông thoáng lịch lãm, đường hoàng chững chạc đúng vẻ tu mi nam tử.

Chúng ta hãy phác họa mẫu người đàn ông trong mơ của các cô gái trong mấy chục năm gần đây: trong lịch sử đã có những người hùng như Napoleon, Churchill, Lincoln, họ chẳng bao giờ phải lo nghĩ về chuyện không được phụ nữ yêu.

Trong con mắt phụ nữ, đàn ông tự tin là người bảo đảm có thể biến những việc tưởng như không thể thành có thể, đành rằng cũng có lúc thất bại, nhưng họ không chán nản thoái chí, không chịu bỏ cuộc, mỗi ngày họ sống đều là một ngày phấn đấu hết mình, đàn ông tự tin thường ôm ấp nhiều ước mơ, nhưng điều khiến chị em xiêu lòng nhất, là những ước mơ có vẻ xa vời nhất cuối cùng cũng biến thành hiện thực.

Như vậy lòng tự tin của đàn ông vô hình trung trở thành vũ khí chinh phục phụ nữ, không những thế mà còn cuốn hút tất cả mọi người.

Ví dụ trong một cuộc họp công ty, chưa đến lượt bạn phát biểu, bạn chờ đợi với tâm trạng thấp thỏm sốt ruột. Đúng thế, vì đây là một môi trường cạnh tranh, bạn cần tranh thủ cơ hội để tự thể hiện mình chứ! Nhỡ ra đến lượt bạn, thì lại có người nhanh chân chen mất, tay ấy ghê thật.

Bạn chú ý thấy một chàng thanh niên, ăn mặc lịch sự bước đi thanh thoát lên trước ống nói, cả hội trường im lặng như tờ, mọi cặp mắt đều đổ dồn vào anh ta. Anh ta bắt đầu bằng nụ cười đáng mến và đầy tự tin. Có lẽ cảm nghĩ chung của cử tọa lúc đó đều khen anh ta quá sắc sảo, sau đó anh bắt đầu trình bày ý kiến một cách mạch lạc khúc chiết, với ngữ điệu truyền cảm, từ ngữ chính xác, tinh tế, giàu hình tượng cộng thêm với dáng người đẹp trai khỏe mạnh, đúng là mọi đối tượng đều bị cuốn hút không thể cưỡng nổi.

Trong lòng bạn trăn trở một câu hỏi: Thành công này ở đâu ra thế nhỉ? Phải thừa nhận là hẳn quá xuất sắc về mọi phương diện, đồng thời bạn cũng khẳng định rằng hẳn tạo ra sức cuốn hút không chỉ vì hào hoa phong nhã, cũng không hẳn nhờ từ ngữ văn vẻ trong bài phát biểu, mà chủ yếu nhờ phong thái tự tin đã chiếm được cảm tình của cử tọa.

(2) Đằng sau vẻ cương nghị cứng rắn lại ẩn chứa nét dịu dàng uyển chuyển

Khoa học hiện đại đã chứng minh, quyết định thân cao cân nặng cũng như vóc dáng, tỷ lệ số đo, béo hay gầy của con người là do hormon tuần hoàn trong máu, ngoài ra hormon còn quyết định cả tính cách khí chất của đàn ông và đàn bà, như vậy có nghĩa là hormon ảnh hưởng rất lớn đến các đặc trưng về sở thích, tình cảm, trí tuệ của con người.

Các thầy tướng số thời xưa cho rằng, đàn ông mà tướng mạo giống đàn bà là người nham hiểm, còn đàn bà có tướng đàn ông thì nông nổi và ngang ngược. Sự thực có đúng như vậy không? Trước hết chúng ta thừa nhận rằng, quả thực nhiều người đàn ông tư thế tác phong y hệt phụ nữ, ngược lại cũng có nhiều chị phụ nữ mang ít nhiều khí chất đàn ông, tuy nhiên như vậy không hẳn gây cảm giác khó chịu cho người tiếp xúc. Tiêu chuẩn do nền văn minh đề ra có mối quan hệ đan xen rất phức tạp với sự sắp xếp kỳ diệu của tạo hóa, trong nhiều trường hợp có vẻ như thường xung đột mâu thuẫn với nhau.

Xét về sức hấp dẫn, thì dạng đàn ông vừa mang đầy đủ khí chất phong thái đáng vẻ của giới mày râu, nhưng lại có thêm những nét dịu dàng kín đáo của phụ nữ được xếp đầu bảng, nếu ở người đàn ông chỉ đơn thuần thể hiện hoàn toàn khí chất phong cách đáng vẻ đàn ông một cách tuyệt đối, sẽ khiến cho người xung quanh nể sợ, nhưng nếu phần tố chất phụ nữ lại chiếm tỷ lệ quá cao trong người đàn ông, nói cách khác là không còn khí phách đàn ông, thì cũng chẳng còn sức hấp dẫn. Đàn ông sinh ra và lớn lên trong môi trường có tỷ lệ nam nữ rất chênh lệch, đó chính là môi trường rèn luyện cho người đàn ông càng trở nên phong phú sắc sảo và ra vẻ oai phong, lẫm liệt giống đàn ông hơn.

Trong khí chất đàn ông, nếu được pha trộn thêm nét dịu dàng mềm mại của phụ nữ lại là điều đáng quý, ví như khi ta pha cà phê, cho thêm một chút đường trắng, thì hương vị càng đậm đà hơn, nhưng chớ pha quá tay mùi vị của đường sẽ lấn át hết hương vị cà phê.

(3) Nét đẹp khí chất đàn ông tạo sức cuốn hút không thể cưỡng nổi

Người đàn ông được thiên hạ cho là có sức cuốn hút mạnh mẽ nhất trong lịch sử Trung Quốc chính là Hạng Vũ, vẻ oai nghiêm hùng dũng với sức lực muôn người khôn địch có thể dời non, xông pha trận tiền, giữa đám địch quân như vào chỗ không người, được coi là con người trần thế có thịt có xương, không thần thánh hóa, được xếp bảng hàng đầu thời cổ đại. Là con người vừa mềm mỏng vừa quyết đoán, nhưng có một nhược điểm đáng tiếc là quá sùng bái vũ lực, cũng chính vì vậy mà dẫn đến thất bại cuối cùng, nhưng ngay cả trong thất bại Hạng Vũ vẫn tỏ ra hiên ngang khí phách, mất thiên hạ không mất nghĩa khí, không làm mờ nhạt hình tượng người anh hùng. Nhà sử học nổi tiếng với cách nhìn nhận đánh giá rất thận trọng Tư Mã Thiên đã bị nhân vật này chinh phục hoàn toàn, khiến cho ngòi bút của ông viết ra những áng văn chương đầy cảm kích lưu truyền muôn đời cho hậu thế về con người anh hùng trong tập "Hạng Vũ bản kỷ". Từ ngữ "Bản Kỷ" vốn chỉ được dùng để chỉ bậc đế vương được Tư Mã Thiên sử dụng để nói về Hạng Vũ, đó là hiện tượng phá lệ có một không hai trong bộ sách "Sử Ký" mà ông ưu ái dành cho Hạng Vũ. Sức cuốn hút của Hạng Vũ được thể hiện nổi bật đối với phái đẹp, về phương diện này có thể nói đàn ông trong thiên hạ không ai sánh kịp Tây Sở bá vương, mà điển hình là nàng Ngu Cơ, một người phụ nữ rất kiên cường nhưng không hề kém vẻ thùy mị duyên dáng, hầu như độc giả mọi thời đại đều vô cùng cảm động khi xem đoạn văn mô tả cảnh "Bá Vương già biệt Ngu Cơ" vừa bi tráng

vừa chan chứa tình yêu, khi Hạng Vũ lâm vào tình thế tuyệt vọng, bốn bề quân thù vây hãm, nàng Ngu Cơ xinh đẹp vẫn hát múa cho Hạng Vũ xem, tiếng hát của nàng hòa vào trong làn điệu nước Sở, vũ đạo của nàng chìm vào trong ánh gương khuya, sau đó nàng tự kết liễu cuộc đời tài hoa trước mặt người anh hùng cái thế, chết vì tình yêu sự nghiệp, chết vì đạo lý làm người. Hơn một nghìn năm sau, nhà thơ nữ tài hoa Lý Thanh Chiếu đã viết những câu thơ tuyệt tác để ca ngợi nhân cách cao thượng và mối tình lãng mạn, chung thủy của người đẹp Ngu Cơ: "Sống là bông hoa đẹp, chết hóa thành hồn thiêng, giờ đây nhớ Hạng Vũ không chịu đến Giang Đông", bài thơ này được coi là "Bài ca Hạng Vũ" hoặc được ví là bài thơ ca ngợi người anh hùng kiểu Trung Quốc.

"Sức lực dồi dào, khí phách bao trùm thiên hạ" chính là nét hấp dẫn của nhân vật anh hùng, nét đẹp điển hình của giới đàn ông, khác với Quan Vũ ở chỗ, Hạng Vũ không hề được thần thánh hoá. Trong khi Quan Vân Trường được người đời tôn vinh là "Quan thánh đế quân" tạc tượng thờ trong miếu, hương khói bốn mùa, thì Hạng Vũ vẫn là con người bằng xương bằng thịt mang tính nhân bản rất đậm đà, tính cách có mặt mạnh, mặt yếu, có vui buồn và tình yêu, hoàn toàn giống như một con người đời thường, chính vì thế mà kết cục bi tráng của Hạng Vũ khiến cho người đời càng thêm nuối tiếc. Tính cách và khí chất Hạng Vũ với những nét nổi bật như: thẳng thắn, trung thực, dăng cảm, mạnh mẽ, quyết đoán, dứt khoát, quang minh, tình yêu đậm thắm, căm giận tột cùng. Coi cái chết nhẹ như lông hồng... xứng đáng là gương sáng cho người đời sau noi theo, có thể coi đó là những nét đẹp đàn ông được biểu hiện một cách tập trung, là những gì tinh túy nhất tạo ra sức cuốn hút của giới mày râu.

Chúng ta biết ơn sự công bằng của tạo hóa, đã phú cho phụ nữ sắc đẹp hình thể và tính nét dịu dàng, ban cho đàn ông khí chất kiên cường dũng mãnh, trên đời có biết bao nhiêu giai nhân nghiêng nước nghiêng thành, khiến cho đàn ông đánh đổi cả cơ đồ sự nghiệp, ngược lại cũng có rất nhiều đấng nam nhi anh hùng hảo hán khiến người đẹp tình nguyện sửa túi nâng khăn.

(4) Sức cuốn hút từ hình tượng đàn ông

Rất nhiều trường hợp, sức hấp dẫn là ân huệ của trời, do vậy nó được gọi là thiên tính thứ hai, đó chính là nguyên nhân, vì sao một số đàn ông trời sinh đã là thần tượng cho đàn bà theo đuổi, với loại đàn ông này, thì điều đáng nói nhất chính là dáng vẻ hình thể thanh tú, bảnh bao, được người đời xếp hạng điển trai, chỉ cần được dán mác "Điển trai" đã đủ lọt vào tầm ngắm của phụ nữ rồi, nhiều khi chỉ một ánh mắt nhìn cũng đủ hút hồn đối phương. Khí phách phong độ đàn ông cũng rất dễ bộc lộ ra bên ngoài thông qua dung mạo và cách ứng xử.

Đặc điểm đàn ông là sự thể hiện tự nhiên không cần dựa vào trang điểm, trang phục hoặc ngôn ngữ, khi giao tiếp với phụ nữ, những anh chàng ba hoa, khoe mẽ thường bị họ chán ghét kể cả những anh chàng điển trai. Khi giới thiệu một người đàn ông cho công ty tuyển dụng, bạn không nhất thiết phải trình bày dài dòng văn tự, chỉ cần nói ngắn gọn một câu. "Đó là một con người tài hoa" đủ để đối phương hình dung đầy đủ về hình tượng dung

mạo và tài đức vẹn toàn của anh ta rồi. Nếu một công ty, đặc biệt là trong ngành dịch vụ có một đội ngũ nhân viên như thế cũng đã là một thể mạnh hái ra tiền rồi.

Thời nay hình tượng đẹp tương đương với nguồn vốn quý báu có thể tính ra thành tiền, ví dụ nguyên Tổng thống Mỹ, Clinton được trả tiền thù lao 100 USD cho một buổi diễn thuyết, cái giá con người ông bao gồm các yếu tố tài sản vô hình, ngay cả khi ông không còn ở đỉnh cao quyền lực vì đã rời ghế tổng thống, trên danh nghĩa chỉ là một công dân bình thường, về mặt tài sản, thì ông còn thua xa các nhà tỷ phú hàng đầu, nhưng với những thành tích ông đóng góp không ngừng nâng cao vị thế nước Mỹ về mặt kinh tế, chính trị, cũng như quá trình phấn đấu của bản thân, đã giúp ông trở thành thần tượng, là ước mơ của người khác.

(5) Mẫu đàn ông chứng chạc có sức cuốn hút trọn vẹn

Nếu đàn ông bị phụ nữ chê bai xấu trai, thiếu tế nhị, kém thông minh, thậm chí là thiếu gọi cảm v.v... thì họ vẫn có thể chịu đựng được, nhưng nếu bị chị em bình phẩm là không đáng hoàng chứng chạc, chẳng ra dáng đàn ông, thì hầu như người đàn ông nào cũng cảm thấy bị xúc phạm ghê gớm, vì qua đó có thể suy luận rằng, mình bị đánh giá là người đàn ông khờ dại non nớt, lạch lổng, lỗi thời không hòa nhập với trào lưu và xã hội hiện đại, không xứng đáng là tu mi nam tử, coi như sự phủ định tuyệt đối. Thế thì ai mà chịu được.

Đàn ông chứng chạc, từng trải được phụ nữ chọn làm chỗ dựa cho cả đời người, nếu chẳng may trời có sụp xuống, thì đã có đôi vai khỏe mạnh của chàng gánh vác, những lúc lạnh lùng trống trải, đã có đôi cánh tay rắn chắc ôm ấp vuốt ve, những phút mộng mơ, đã có bộ ngực vạm vỡ để gối đầu, những khi cần đi xa đã có đôi chân khỏe khoắn dẫn dắt đến tận nơi cùng trời cuối đất.

Khái niệm chứng chạc mà phụ nữ giành cho đàn ông đồng nghĩa với từ hoàn mỹ, vì thế để nhận được lời khen đại loại như điển trai, thông minh, lịch lãm, tài ba của chị em không lấy gì làm khó, nhưng muốn được khen là chứng chạc thì chẳng dễ dàng gì, khi cô nào khen bạn như thế, thì bạn hãy tin rằng cô ta sẵn sàng trao gửi trái tim cho bạn, cũng đáng tự hào lắm chứ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hấp dẫn là một phẩm chất đáng quý, nó không thể có mối liên hệ với những gì bị coi là hạ đẳng, thấp hèn. Thông thường khái niệm này được giành riêng cho sức cuốn hút của phái đẹp, tuy nhiên, không thể chối cãi rằng, khá nhiều đàn ông cũng có sức cuốn hút không hề thua kém, dạng đàn ông hấp dẫn thường được cuộc đời giành cho nhiều ưu ái và may mắn.

5. PHÔ DIỄN SỨC HẤP DẪN CỦA BẠN

Đàn ông thành đạt là những người biết cách phô diễn sức hấp dẫn của mình cùng với khí phách phi thường, tài năng vượt trội. Khi không thể có được, thì họ biết vứt bỏ một cách thức thời, nhưng khi họ cho rằng phải có được bằng mọi giá, thì họ sẵn sàng vứt bỏ các thứ khác,

vứt bỏ được coi là một sách lược, một thái độ khôn ngoan, biết vứt bỏ cái này chính là vì để được sở hữu cái khác quý giá hơn.

Shimamuraho là một thanh niên sinh ra và lớn lên tại một miền núi nghèo khổ trên đất nước Nhật Bản, nhưng ngay khi tuổi đời còn nhỏ anh đã bỏ làng phiêu bạt lên Thủ đô Tokyo kiếm sống, anh kiếm được một chân nhân viên bán hàng trong cửa hàng vật liệu xây dựng, mức lương tháng của anh chỉ có 18 ngàn Yên, thế mà còn phải gửi về nhà để nuôi dưỡng mẹ già và ba đứa em, vì vậy anh luôn sống trong tình cảnh túng quẫn.

Sau đó anh nảy ra ý tưởng đứng ra kinh doanh độc lập, nhưng cái khó lớn nhất đối với anh là nguồn vốn, để tháo gỡ vấn đề này, anh chọn lựa một nhà ngân hàng, nhiều lần xin họ mở lòng từ bi, tính ra trong vòng 3 tháng anh đã soạn thảo 69 tờ đơn xin vay tiền, đến tờ đơn xin vay lần cuối thì nhà ngân hàng cảm động trước lời cầu xin và tính kiên trì, nhẫn nại của anh, đã đồng ý cho anh vay 1 triệu Yên tiền vốn. Khi hay tin anh vay được vốn, thì bà con họ hàng và bè bạn đều nhiệt tình giúp đỡ hỗ trợ cho anh, thế là Shimamuraho từ bỏ chân nhân viên bán hàng để trở thành ông chủ thương hội Marumura buôn bán sợi đay.

Để mở mang thị trường, anh nghĩ ra phương thức bán hàng lấy hàng trước trả tiền sau.

Trước hết anh tìm đến vùng nguyên liệu để sản xuất bao tải là khu vực trồng đay, mua khối lượng lớn sợi nguyên liệu độ dài 45 cm với giá 0,5 Yên một sợi, sau đó đem về Tokyo bán ngang giá cho nhà máy dệt bao tải đay, theo cách làm này không những chẳng được lời lãi gì, mà còn mất công và thua lỗ tiền vận chuyển. Nhưng anh kiên trì buôn bán theo cách đó ngót 1 năm, theo cách đánh giá của anh, thì mất tiền nhưng lại mua được uy tín với khách hàng qua lời khen: "Dây thừng của Marumura rất rẻ" đơn đặt hàng từ các nơi bay đến như bướm bướm.

Thế là, anh bắt tay vào chương trình hành động đã vạch sẵn, anh cầm những đơn đặt hàng này đến gặp khách hàng phân trần: "Tính đến giờ phút này tôi chưa hề kiếm được một đồng nào từ chỗ ông bà cả, nếu quý khách muốn tôi tiếp tục cung cấp hàng, thì rồi sẽ có một ngày tôi lâm vào cảnh phá sản mất thôi!" trước thái độ chân thành và những chứng cứ xác đáng do anh đưa ra, khách hàng vô cùng xúc động, họ vui lòng nâng giá mỗi sợi đay lên 0,55 Yên. Sau đó anh lại đi tới vùng nguyên liệu nói với nhà sản xuất rằng: "Ông bà bán sợi đay cho tôi với mức giá 0,5 Yên một sợi, tôi đã bán lại cho nhà máy với nguyên giá như thế, bây giờ đơn đặt hàng nhiều như vậy, nhưng tôi càng làm càng thua lỗ. Nếu ông bà muốn tôi tiếp tục mua nguyên liệu của ông bà, thì chắc chẳng bao lâu nữa tôi sẽ bị sập tiệm đóng cửa".

Nhà sản xuất nguyên liệu nhìn thấy những hóa đơn chứng từ bán hàng do anh xuất trình, thì rất kinh ngạc và cảm thông, có lẽ trong đời họ lần đầu tiên được gặp một người buôn bán theo cung cách tình nguyện chấp nhận thua thiệt như thế, nên họ vui vẻ đồng ý hạ mức giá bán xuống 0,45 Yên một sợi.

Như vậy có nghĩa là mỗi sợi đay anh kiếm được 0,10 Yên tiền lãi, mà mỗi ngày hồi đó anh mua bán 10 triệu sợi đay, thì tính ra anh được lãi mỗi ngày 1 triệu Yên.

Bạn thấy không, anh Shimamuraho dám mạnh dạn vứt bỏ 1 đồng, nhưng anh kiếm được 100 đồng, còn trong thời gian tổ chức Đại hội thể thao châu Á tại Bắc Kinh, ban tổ chức yêu cầu nhà hàng cơm nhanh Kendky ở phố Tiền Môn cung cấp cơm hộp cho các vận động viên, đơn đặt hàng này là mơ ước cháy lòng của rất nhiều nhà hàng, thế mà lại bị Kendky lựa lời từ chối với lý do: "Làng thể vận hội cách phố Tiền Môn quá xa, thời gian vận chuyển nhanh nhất cũng mất nửa giờ, thật khó giữ được hương vị thơm ngon đặc trưng của cơm Kendky". Câu chuyện này lan truyền ra, thiên hạ đồn ầm lên rằng Kendky rất giữ chữ tín về mặt chất lượng, hình tượng doanh nghiệp được thổi lên rất cao, họ được đông đảo khách hàng mến mộ, đó là cơ sở vững chắc để nhà hàng này làm ăn lâu dài.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Từ chối món lợi béo bở được người ta mang đến tận cửa, để hy vọng kiếm được nhiều lần hơn thế, đó là một cách bộc lộ dũng khí và khí phách.

6. CẦN CÓ DŨNG KHÍ THÁCH THỨC TẤT CẢ

Chấp nhận thách thức là một khía cạnh trong phong độ đàn ông, thể hiện sức hấp dẫn đàn ông, người xưa có câu, nếu không đứng giữa băng tuyết giá lạnh, làm sao thể hiện được cốt cách cây tùng, vượt qua gian nan thử thách thì số phận càng thêm chói sáng.

Khí phách đàn ông là đầu đội trời chân đạp đất, hiên ngang hùng dũng, chống chọi với phong ba bão tố của cuộc đời, để mở ra một khoảng không gian sinh tồn riêng cho mình. Khá nhiều đàn ông khi còn nhỏ tuổi đã dám từ bỏ mái ấm gia đình, đi đây đi đó để học tập hoặc kiếm sống. Ví dụ nhà văn Lỗ Tấn không phiêu bạt sang tận nước Nhật để theo học nghề y, thì tầm nhìn của ông có thể không được rộng mở, với ý định ban đầu là học nghề y để chữa trị bệnh tật cho nhân dân, nhưng sau đó ông nhận ra rằng, tâm hồn u tối của nhân dân cần được khai sáng, lại là đòi hỏi bức xúc hơn. Nếu như Đặng Tiểu Bình không đi du học tại Pháp vừa học vừa làm, biết đâu cuộc đời ông chỉ luẩn quẩn ở vùng đất Tứ Xuyên để duy trì mở mang cơ nghiệp của cha ông, và Trung Quốc thiếu vắng mất một nhà cách mạng lỗi lạc.

Có lẽ cách suy diễn này có phần võ đoán quá chăng, vì có người nói rằng, con người vĩ đại thì dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào vẫn vĩ đại như thường, ở đây chúng ta chỉ muốn diễn giải một điều, nếu một con người chưa từng trải, tầm nhìn và kinh nghiệm hiểu biết có thể bị hạn chế phần nào, chí khí hoài bão cũng không bay bổng được thật cao, thậm chí trở thành ếch ngồi đáy giếng.

Trong thời kỳ gian khổ, nhân dân miền duyên hải Trung Quốc như Triều Châu, Ôn Châu, Ninh Ba v.v. đành phải lìa bỏ quê hương bản quán phiêu bạt đến tận Indonesia, Malaixia, Mỹ... để làm thuê và buôn bán. Trong tay họ chẳng có bao nhiêu tiền vốn, cũng chẳng hiểu ngôn ngữ bản địa, nhưng sau nhiều năm vật lộn gian khổ, nhiều người giành được thành tựu, trong đó có những nhân vật vươn lên tầm cỡ thế giới.

Những Hoa kiều kiệt xuất đã mở ra một chân trời chói lọi ở nơi xa tổ quốc, có những nhà khoa học gốc Hoa như nhà toán học Tiền Học Sâm đã phá tung nhiều lớp rào cản để trở về phục vụ đất nước, cống hiến to lớn cho sự tiến bộ và phát triển của nền khoa học nước nhà, mang vinh quang về cho tổ quốc.

Nhìn chung đàn ông thường tỏ ra vượt trội trong các lĩnh vực như: máy vi tính, cơ khí, giải quyết các vấn đề nan giải, các nhà tâm lý học tại Trường Đại học Harvard đã tiến hành nghiên cứu tại nhà trẻ, phát hiện thấy rằng, các bé gái phát triển xương cốt, cơ bắp và thần kinh nhanh hơn bé trai, ngoài ra các bé gái cũng biết nói sớm hơn bé trai, các nhà khoa học kết luận rằng những yếu tố đó có liên quan đến các chức năng sinh lý, họ chỉ ra rằng các neuron thần kinh trên bán cầu não bên trái của bé gái phát dục sớm hơn bé trai, điều này được thể hiện khá rõ ràng về khả năng viết chữ, nắm bắt từ hội và trí nhớ.

Thông thường trong giai đoạn tiểu học, thành tích học tập của học sinh nữ thường khá hơn học sinh nam, và các mặt biểu hiện khác, như chịu khó ngồi yên nghe giảng, phục tùng kỷ luật mệnh lệnh, trong các kỳ thi cuối kỳ cuối năm ở các lớp dưới, con gái vượt qua một cách dễ dàng với điểm số cao hơn con trai. Nhưng càng học lên cao, ví dụ đến lớp 10, 11, 12 cấp 3, thì học sinh nam bắt đầu có ý thức học tập hơn trước nên thường vươn lên trên học sinh nữ, và tiếp tục dẫn điểm cho đến khi tốt nghiệp đại học.

Vì sao lại xảy ra hiện tượng thay bậc đổi ngôi như vậy? Đó là do đàn ông phát triển chậm hơn, nên càng trưởng thành họ càng nhận thức được vai trò của mình trong cuộc đời, dám chấp nhận thách thức, và hình thành ý chí nghị lực cũng như khí phách đàn ông, ngoài ra đến tuổi dậy thì thì sức lực con trai cũng phát triển mạnh mẽ hơn con gái, vì vậy đàn ông chủ động bứt phá vượt lên phía trước.

Quan niệm truyền thống của người đời cho rằng, tính thách thức được hình thành bởi hormone giống đực, tuy nhiên kết quả nghiên cứu mới nhất của các nhà khoa học cho thấy hormone giống đực chỉ là một khía cạnh vấn đề, ngoài ra, tính thách thức do bà mẹ truyền lại, kết quả này được phát hiện trong trường hợp cho bà mẹ và con trai cùng ở trong một căn phòng chứa đầy đồ chơi.

Có thể nói rằng, các học sinh nữ tỏ ra có đầu óc suy nghĩ hơn khi làm bài trên lớp. Nhưng thực tế điều tra thống kê cho thấy, số lượng nhà khoa học là nữ giới ít hơn hẳn số lượng nhà khoa học là nam giới, công việc cần huy động khả năng tư duy phần lớn do đàn ông đảm nhiệm, sở dĩ như vậy là vì đàn ông dám chấp nhận thách thức, không chịu mô phỏng, rập khuôn theo lối mòn của người khác, mà mong muốn vạch ra con đường riêng của mình, ngay từ thuở bé thơ, con trai đã học cách độc lập tư duy, chính phương thức tư duy độc lập và tính thách thức đã ảnh hưởng và theo suốt cuộc đời đàn ông.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Rất nhiều đàn ông không cam chịu sự sắp đặt của số phận, trong lòng mang hoài bão lớn lao, dám thách thức với mọi hoàn cảnh khó khăn gian khổ, nhờ có tinh thần chấp nhận thách thức như vậy, họ mới có thể xây dựng nên sự nghiệp huy hoàng

7. PHẢI CẢI THIỆN HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN, THÌ MỚI TIẾP THỊ HIỆU QUẢ

Ngày nay, cuộc sống của chúng ta đang không ngừng thay đổi, sau khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới, chúng ta phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt hơn, nếu không thay đổi các thói quen, lối sống trước đây, tự ràng buộc mình trong khuôn mẫu đã định hình, thì chúng ta sẽ bị trào lưu đào thải.

Chúng ta quá quen thói tự gò ép mình trong khuôn khổ có sẵn đã được định hình, bạn thử tự nhìn lại mình xem, có nằm trong các mô thức điển hình dưới đây không nhé:

Tôi là một người tự ty, hay xấu hổ, tôi là một người nông nổi, bộp chộp, tôi là một người quá béo, tôi là một kẻ lười nhác, là một người không cẩn thận, viết bài hay mắc lỗi chính tả, tôi hoàn toàn không có năng khiếu âm nhạc.

Tôi là một người yếu đuối, hay khiếp sợ, tôi là một người luôn cảm thấy mệt mỏi, tôi không yêu thể thao, không ham vận động, tôi là một người chán đời không có sức sống. v.v.

Tôi là một người kém năng lực, chưa chín chắn, tôi là kẻ đầu óc ngu dốt chân tay lóng ngóng, tôi là một người không có khả năng giao tiếp, tôi có tính do dự thiếu quyết đoán, tôi mắc thói xấu vội vàng hay sốt ruột. Tôi là con người chưa từng trải, thiếu kinh nghiệm.

Tôi là người thường xuyên dễ xảy ra sơ suất do làm việc qua loa đại khái và đăng trí hay quên.

Tôi là một người dễ cáu giận, tôi có tính thù dai thù vặt.

Tôi là người chẳng có kiến thức và kỹ năng kỹ xảo cơ khí. Không có năng khiếu toán học

Tôi là một người lương thiện, hòa nhã. Tư cách của tôi rất đứng đắn, trung thực.

Tôi là một người có tinh thần trách nhiệm, tôi mắc nhược điểm hay bị căng thẳng.

Tôi thích cô đơn, hờ hững lạnh nhạt với mọi người, làm gì tôi cũng chóng chán .v.v...

Nhận xét chung những dạng tính cách và thói quen trên đây mang tính tiêu cực và đã được định hình, bạn thử nghĩ coi, nếu đem quảng cáo tiếp thị mẫu người như thế trong xã hội hiện đại, thì liệu có được chấp nhận hay không, có thể nói là cầm chắc thất bại, vì chẳng ai hoan nghênh đón nhận mẫu người như thế cả.

Có phải ít nhất bạn cũng có một số yếu tố trùng hợp với các mô hình trên đây phải không? Vấn đề quan trọng hàng đầu không phải là bạn chọn nhãn mác thương hiệu gì, mà là bạn phải chủ động dán thương hiệu nhãn mác gì cho mình. Nếu khi trả lời các câu hỏi "Tôi là con người ra sao?", bạn cảm thấy vừa lòng với bản thân mình, thì bạn hãy giữ nguyên hình tượng của mình, nếu bạn cảm thấy không hài lòng, đã đến lúc bạn phải tự biến đổi rồi.

Nói một cách hình tượng, bạn phải tự mình tháo gỡ sợi dây ràng buộc con người mình, tuyên bố dứt khoát chia tay với những khuyết tật, nhược điểm không thích ứng với cuộc sống mới.

Tiếp thị bản thân mình bằng cách trước hết xác lập thái độ sống tích cực, thay đổi những lề thói lỗi thời lạc hậu, bạn hãy luôn tự cảnh tỉnh và động viên bản thân: "Ta không sợ gì cả, ta nhất định phải trở thành con người có ích, con người có sức khỏe và tâm hồn lành mạnh, ta nhất định làm được một cái gì đó trên đời. Ta cần nỗ lực phấn đấu rèn luyện mọi mặt, để sống cho đúng với mong muốn của chính mình. Ta là con người lạc quan, dũng cảm, làm việc hết mình, không biết mệt mỏi, ta thích thể thao, ham vận động. Trong cuộc sống ta luôn có chủ kiến, tràn đầy sức sống. Ta sẽ trở thành con người từng trải, giàu kinh nghiệm, là con người có năng lực hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ, với tinh thần dám nghĩ dám làm, dám chịu trách nhiệm, trong công việc luôn tỏ ra thận trọng tỷ mỷ, cái đáng nhớ thì không bao giờ quên, trong ứng xử ta không thể hiện nông nổi, bộp chộp, hời hợt nông cạn, khi sống với bạn bè đồng sự, ta luôn cởi mở chân thành, nhiệt tình giúp đỡ người khác".

"Về mặt kiến thức và tay nghề, ta sẽ đặt kế hoạch học tập rèn luyện để không ngừng bổ sung nâng cao, nhất định ta phải trở thành con người có nhiều tiền, có cuộc sống sung túc sung sướng. Ta không thể bị xã hội bỏ rơi, bằng mọi giá phải hòa nhập theo kịp trào lưu thời đại, không những tự lo cho mình, mà còn giúp đỡ dìu dắt người chưa bằng mình".

Khi đã tự hứa với mình như thế, trong lòng bạn sẽ hình thành nghị lực và niềm tin, từ nghị lực và niềm tin sẽ sinh ra sức mạnh và dũng khí, với câu châm ngôn xử thế: Người ta làm được, thì mình cũng phải làm được.

Mọi dự định quyết tâm của bạn cần được thể hiện bằng hành động, bạn dám dẫn thân trên đường đời với diện mạo mới, với chí khí và lòng quả cảm không gì ngăn được, bạn hãy tin rằng, chẳng mấy lúc cuộc sống và số phận của bạn sẽ đổi thay, có thể khiến chính bạn cũng cảm thấy bất ngờ. Tóm lại nếu bạn quyết chí tiến tới thành công, thì bạn nhất định phải tự cải thiện hình tượng của mình theo phương hướng tích cực, phá vỡ khuôn mẫu cũ, tạo dựng mô hình mới, đó là vốn để bạn tiếp thị con người mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Muốn tiếp thị con người mình, trước hết cần dứt bỏ khuôn sáo lỗi thời, lạc hậu, sau đó xác lập thái độ sống tích cực, xây dựng hình tượng sáng sủa, hấp dẫn cho bản thân.

8. MUỐN TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH, CẦN BIẾT ĂN NÓI

Nếu bạn muốn tiếp thị bản thân, để được khách hàng chấp nhận, thì không những bạn cần trang bị đầy đủ về mặt tài năng, nhân cách, mà còn phải nắm được nghệ thuật ăn nói, giao tiếp khiến đối phương bị thuyết phục.

Tiếp thị thông thường được hình dung như hoạt động gặp gỡ khách hàng giới thiệu, quảng cáo những sản phẩm của mình, xua tan những mặc cảm không hay về con người, về

hàng hóa hay dịch vụ của mình, cuối cùng đạt được mục đích thỏa thuận mua bán giữa hai bên. Hoạt động tiếp thị đòi hỏi một năng lực quan trọng là biết ăn nói, tục ngữ có câu, khéo ăn khéo nói khiến con kiến trong lỗ cũng phải bò ra, hoặc có câu thơ, một lời nói hay như ngọn lửa sưởi ấm giữa mùa đông, một câu nói độc ác như cơn gió lạnh giữa mùa hè. Bạn thấy không, biết khéo ăn khéo nói có thể mang lại hiệu quả khác hẳn.

Khi nói chuyện, bạn cùng lúc truyền đạt hai thông điệp, một là những nội dung chuyển tải trong từ ngữ, câu, hai là phương thức và thái độ giao tiếp của bạn, chẳng hạn nội dung câu nói rất hay, chọn từ chọn ngữ rất tinh tế, nhưng lại được biểu đạt với chất giọng the thé chói tai, hoặc nói một cách uể oải buồn bã, hoặc vừa nói vừa ngáp, hoặc mồm nói mà mắt nhìn lơ lảo đảo đầu, hoặc nói giọng ấp a ấp úng, lề rề chậm rãi v.v... thì cảm nhận của người nghe sẽ khác hẳn. Một nhân viên tiếp thị thành công cần đặc biệt rèn luyện nâng cao khả năng diễn đạt bằng ngôn ngữ, dân gian thường khen người biết ăn biết nói là khéo mồm, đây là yếu tố quyết định thành bại trong tiếp thị. Nhân viên tiếp thị khi tiếp xúc với khách hàng mới, không bao giờ nói chuyện cũ, tiếp xúc với khách hàng cũ, thì không nói chuyện mới, với người hiểu biết nông cạn, thì không triết lý sâu xa, với người thanh tao nho nhã, thì không ăn nói thô tục, với người thô tục, thì không nói đạo lý thanh cao. Họ chọn những điều đối phương thích nghe để nói, chứ không nói những gì mình muốn nói, mục đích trao đổi, không phải là để khoe mẽ, mà là khơi gợi nhiệt tình hứng thú của đối phương.

Ngay trong cách chào hỏi, xưng hô đã là cả một bộ môn nghệ thuật mang đậm tính văn hóa, nếu xưng hô không thỏa đáng, không tạo được bầu không khí thân mật gần gũi cảm thông, đối với từng loại khách hàng, phải chọn cách xưng hô thích hợp đúng đối tượng, lứa tuổi, đúng mức độ quan hệ, trong những trường hợp cụ thể có thể hơi suồng sã một tý lại hay hơn quá trình trọng khách sáo. Chẳng hạn khi hội đàm phi vụ làm ăn tại văn phòng, thì nên xưng hô một cách tôn trọng lễ phép theo chức vụ và họ tên, ví dụ Cục trưởng Trương, trưởng phòng Lý, nhưng khi đến chơi nhà khách hàng, thì nên thay đổi cách xưng hô cho thân thiết hơn, ví dụ bác Trương, chú Lý, anh Triệu, thím Vương v.v... cách xưng hô thích hợp sẽ rút ngắn khoảng cách giữa hai bên, ngược lại xưng hô không hợp thời, sẽ gây ra không khí căng thẳng, gượng gạo, hoặc tạo ra ấn tượng ban đầu sai lệch về mình.

Khi nhân viên tiếp thị tiến hành tiếp xúc, phỏng vấn, phải trình bày vấn đề một cách mạch lạc, khúc chiết, đúng bài bản, đi sâu vào nội dung chủ đề chính, nhưng cũng biết gia giảm pha trò một cách tế nhị, tạo ra bầu không khí vui vẻ, thân mật, thoải mái tự nhiên, quan trọng nhất là vào đề và kết luận, vào đề tốt coi như cầm chắc thắng lợi một nửa, đương nhiên, muốn nói chuyện được tự nhiên, rôm rả, thì trước khi tiếp xúc cần có quá trình điều tra tìm hiểu, nắm được hứng thú sở thích, điểm mạnh điểm yếu, những đề tài hấp dẫn, những chuyện cần kiêng kỵ của đối phương. Nếu sơ suất về những vấn đề này, lập tức gây ra ách cảm.

Tiếp thị viên xuất sắc còn phải biết vận dụng thể loại ngôn ngữ đúng đối tượng, ví dụ đối với khách hàng trẻ tuổi vui tính, thì nói chuyện theo phong cách hài hước dí dỏm, với người đứng tuổi, từng trải, phải nói chuyện theo phong cách cung kính lịch sự, khiêm tốn, với trẻ nhỏ, thì chọn từ ngữ giàu hình tượng ngắn gọn dễ hiểu.

Ngoài ra trong khách hàng cùng lứa tuổi, còn phải phân biệt các loại cá tính, và đặc biệt là động cơ mua hàng, nói tóm lại phong cách ăn nói ứng xử của nhân viên tiếp thị phải luôn luôn điều chỉnh cho phù hợp với từng môi trường hoàn cảnh và đối tượng, nếu vận dụng hình thức phong cách bất biến cho mọi đối tượng ở mọi lúc mọi nơi, thì không thể gặt hái thành công.

Lời nói hay, ý tứ đẹp nếu kết hợp một cách hài hòa đồng bộ với cử chỉ tư thế, thì hiệu quả giao tiếp sẽ được nhân lên, tạo ra sức cuốn hút có thể thuyết phục khách hàng, ăn nói giỏi, cử chỉ đúng mực cũng là sự bộc lộ ra bên ngoài của tư tưởng tình cảm sâu sắc cao đẹp, trong giao tiếp tránh để xảy ra trường hợp sơ suất hớ hênh. Ví dụ nói rõ hay, nhưng tư thế ngồi không đúng đắn, mắt liếc ngang liếc dọc, khua tay, rung đùi, hoặc không chú ý lắng nghe đối phương trả lời, hoặc tỏ ra sốt ruột không ngừng xem đồng hồ... thì hiệu quả bị giảm sút trông thấy.

Trong ăn nói cần đặc biệt chú ý chọn từ ngữ, đặt câu cho thật thỏa đáng, chính xác, không sử dụng những từ ngữ mang ý nghĩa nước đôi, có thể gây ra hiểu lầm ngộ nhận, tốt nhất là vận dụng đúng theo quy phạm tiêu chuẩn, mà xã hội gọi là ý đẹp lời hay.

Khi giao tiếp với khách hàng, nhân viên tiếp thị cần tuyệt đối tránh mắc các thói xấu dưới đây: Mắt nhấp nháy liên tục, sờ tay lên mũi, ngoáy ngón tay vào lỗ mũi, rướn lông mày, bẻ ngón tay kêu răng rắc, nhay môi, liếm môi, so vai rụt cổ, nói the thé, nhìn ngó lung tung, khạc nhổ, vứt rác bừa bãi... Nói là biểu hiện tố chất bên trong, thể hiện đạo đức, tư cách và trình độ của một con người, có nghĩa rằng, muốn nâng cao năng lực diễn tả ngôn ngữ và giao tiếp, phải rèn luyện phần đầu toàn diện trở thành một con người mẫu mực hoàn chỉnh. Tục ngữ có câu, trong bình đựng rượu ngon, nếu không rót ra thì chẳng ai biết, thực tế là, nhiều người kiến thức uyên bác, đạo đức cao cả, nhưng không biết cách phô diễn, thì cũng khó phát triển, vì không biết cách tiếp thị bản thân, không được thiên hạ thừa nhận, như vậy đòi hỏi tu dưỡng đạo đức, học tập tri thức, phải tiến hành song song với trau dồi khả năng phô diễn, biết ứng xử tự nhiên, chủ động, đúng mức, đúng nơi, đúng đối tượng để tự tiếp thị quảng cáo cho bản thân đạt hiệu quả cao nhất.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nói diễn đạt là cả một nghệ thuật, khi nắm vững kỹ năng, kỹ xảo ăn nói, thì bạn có thể tự tiếp thị cho mình, được mọi người thưởng thức, chấp nhận, đó là điều kiện cần thiết để xây dựng sự nghiệp thành công.

9. MƯỜI LOẠI NHÂN CÁCH CẦN THIẾT ĐỐI VỚI ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

Con người luôn luôn sống trong mối quan hệ xã hội phức tạp, muốn vươn lên thành công, thì người đàn ông cần biết cách xử lý thỏa đáng mọi mối quan hệ, tạo ra sức hấp dẫn về nhân cách trở thành một tố chất đặc biệt quan trọng, nói cách khác đàn ông chưa chín chắn về nhân cách rất ít cơ hội thành công.

Nhân cách là sự kết hợp giữa "khí chất" hình thành từ thể chất bẩm sinh, và "tính cách" và "năng lực" hình thành qua quá trình phấn đấu rèn luyện sau này, và được đặt một cái tên chung là "nhân phẩm", Nhân phẩm gắn liền với tố chất, tình cảm, khuynh hướng hành động, mô thức hành động, thói quen, thái độ... của mỗi người.

Người được mệnh danh là chuyên gia hàng đầu về lĩnh vực nghiên cứu nhân cách, Giáo sư Trường Đại học Havard, ông Orpothe (1897 - 1967) đã vận dụng khoa học về quan sát hiện tượng để nghiên cứu quá trình phát triển nhân cách con người, ông đã phát biểu quan điểm của mình trong tác phẩm "Hình thái và sự trưởng thành về nhân cách" bao gồm 6 yếu tố nhân cách đạt đến độ chín, theo cách nói của ông đó là: "Chuẩn mực nhân cách chín chắn"

(1) Mở rộng ý thức về bản ngã

Khi còn là đứa trẻ thơ, con người chỉ biết về bản thân, sau đó dần dần mở rộng ý thức, để nhận biết về những người thân, như cha mẹ anh chị em, rồi biết họ hàng, bạn bè. Đến khi trưởng thành ý thức về bản ngã được xác định rõ ràng đầy đủ hơn về hai thế giới vật chất và tinh thần của riêng mình, trên cơ sở đó mở rộng phạm vi liên quan đến gia đình sự nghiệp, nghề nghiệp, công ty tập đoàn, khu vực, dân tộc, đất nước, xã hội, đến lúc đó, có thể coi ý thức đã hoàn chỉnh, và đạt độ chín.

(2) Đạt độ chín về quan hệ với cộng đồng

Từ nhận thức về bản thân mở rộng ra đến cộng đồng, gắn bó với mọi người chung quanh bằng mối quan hệ đồng cảm thân mật, không có những hành động hoặc lời nói xâm hại đến người khác, không nói xấu, kích bác, không ghen ghét, khiêu khích, thù hận mà biết tôn trọng giúp đỡ, khoan dung với người khác, xây dựng các mối quan hệ đặc biệt như bạn bè, yêu đương giữa nam và nữ, mong muốn mọi người đối xử với mình như mình đối xử với mọi người.

(3) Ổn định về mặt tình cảm

Biết xử lý thỏa đáng các mặt biểu hiện tình cảm như yêu ghét, sợ hãi, căm giận, xúc động..., không đè nén, cũng không buông thả, không để cho tình cảm phát triển thành bệnh hoạn về tinh thần, không để các biểu hiện tình cảm bất thường của mình ảnh hưởng tới những người xung quanh, hoặc môi trường xung quanh. Khi gặp cảnh ngộ khó khăn bất trắc, khi không thỏa mãn ước mơ, nguyện vọng, thì có sức chịu đựng kiềm chế, không than thân trách phận, cũng không oán trách người khác, từ trong thất bại biết rút ra bài học để tự cảnh tỉnh, tiếp tục phấn đấu vươn lên. Biết kiên nhẫn chờ đợi hoặc chủ động tạo ra thời cơ, tìm cách giải quyết vấn đề, biết duy trì tinh thần hăng hái, khắc phục tâm trạng chán nản thất vọng.

Đương nhiên, đã là con người, cho dù đó là những nhân vật có tính cách chín chắn, hoàn thiện, cũng không vượt ra ngoài quy luật hoạt động tâm lý bao gồm các biểu hiện như yêu ghét buồn vui, có những khi buồn vô cớ không thể giải thích được, những người có bản lĩnh không để cho những tình cảm đó chi phối mình, để đến nỗi có những lời nói hoặc hành vi

xâm hại đến người khác, hoặc ảnh hưởng tới cộng đồng. Tình cảm được coi là ổn định khi luôn luôn duy trì được tâm trạng bình thường, duy trì cuộc sống vui vẻ, nói cách khác là giữ được thăng bằng, làm chủ được bản thân. Khó khăn nhất là xử lý trong trường hợp phải đối mặt với vấp vấp thất bại, khi lâm vào tình cảnh hiểm nguy, lúc đó không được hoang mang dao động, không được khiếp sợ lùi bước, khi tiếp xúc với người có biểu hiện tình cảm không bình thường, cũng không cảm thấy mình bị uy hiếp.

(4) Cảm nhận và kỹ năng ứng xử trước hiện thực

Muốn nhận thức hiện thực một cách đúng đắn, hơn nữa biết xử lý vấn đề một cách thỏa đáng là cả một quá trình rèn luyện học hỏi. Ngay cả những người học vị cao, cũng chưa hẳn là người có nhân cách hoàn thiện, tuy nhiên, trình độ học vấn cao là cơ sở rất thuận lợi để hình thành nhân cách. Trong nghề nghiệp nếu thiếu kỹ năng, kể cả phụ nữ nội trợ thông thạo thu xếp gia đình, thì cũng chưa thể gọi là có nhân cách hoàn thiện.

Ngoài ra năng lực gánh vác đảm đương công việc cũng quan trọng như nhận thức và kỹ năng, năng lực đảm đương công việc là khả năng giải quyết những vấn đề gay cấp nan giải bằng nhiệt tình và sức sáng tạo phi thường.

(5) Đánh giá bản thân một cách khách quan

Coi bản thân mình là đối tượng xem xét đánh giá một cách khách quan, công minh, không thiên vị để hiểu rõ mình hơn. Ngoài ra còn biết tự chế điều mình, lấy hình tượng lý tưởng của mình ra đối chiếu với hình tượng thực tế của mình, xem còn khoảng cách bao xa, nếu thấy còn quá non kém thì tự chửi rửa, tự xỉ vả bản thân, đây là một cách tự động viên khích lệ mình vươn lên, tự vượt qua chính mình. Kỳ tình, đời người không tránh khỏi cao trào và thoái trào, những lúc cao trào thì tán dương, những lúc thoái trào thì chế điều, đó là cách tìm trạng thái cân bằng về tâm lý, cũng là biểu hiện thành thực về nhân cách.

(6) Triết lý nhân sinh thống nhất

Coi cuộc sống là một hoạt động có ý nghĩa, có mục đích, muốn thực hiện được ý tưởng này phải trang bị cho mình một triết lý sống nhất quán, từ ngữ triết lý được dùng ở đây khác với học thuyết chuyên môn, mà chỉ là niềm tin và mục tiêu trong cuộc sống cá nhân, nói nôm na là đánh giá cái gì quý nhất trong cuộc sống, nên sống theo phong cách nào, phấn đấu theo đường hướng nào, hoặc cũng có thể hiểu đó là nhân sinh quan độc lập của mỗi người.

(7) Lấy cái mạnh của người bù đắp cho cái yếu của mình

Bất kỳ ai cũng có mặt mạnh, mặt yếu, điều này được thể hiện ít hay nhiều trong khi xử lý vụ việc hoặc xử thế. Ví dụ có người bản tính rụt rè, thiếu quyết đoán, có người hay khép nép, e thẹn, có người nhanh nhạy, sáng suốt, có người có khả năng tư duy chính xác, có đầu óc quan sát vấn đề, cảm nhận được những bí mật ẩn núp đằng sau hiện tượng bình thường, nếu họ làm việc trong ngành tài vụ, biên dịch, thì sẽ phát huy được sở trường, tránh sai sót,

nhưng lại khó thích ứng với công tác tiếp tân, văn phòng, tuy nhiên thông qua rèn luyện, thì họ vẫn có thể làm tốt như thường, nói như vậy có nghĩa là, nhược điểm có thể được khắc phục trong môi trường cụ thể.

Những mặt ưu điểm thông thường như: khiêm tốn, giản dị, trung thực, thận trọng nhưng nếu vượt quá ngưỡng bình thường lại biến thành nhược điểm, ví dụ quá thận trọng dễ trở thành nhút nhát, bảo thủ trì trệ, thiếu sức sống, không dám cạnh tranh, không dám mạo hiểm, kém tinh thần sáng tạo khai thác, trong cạnh tranh thương trường, mẫu người như thế sẽ bị thua cuộc.

(8) Không đùn đẩy lỗi lầm cho người khác

Con người đâu phải là thần thánh, nên bất kỳ ai cũng có thể sai lầm, cũng có lúc mắc lỗi, có lúc nói sai, làm sai, trước hết gây tổn thất cho mình, sau nữa gây tổn thất cho tập thể, cộng đồng. Tuy nhiên chuyện đó là lẽ thường tình, cũng không đáng sợ, nếu người mắc lỗi biết dũng cảm đứng ra nhận lấy trách nhiệm, và có quyết tâm, có hành động cụ thể sửa chữa lỗi lầm. Làm được như vậy, không những không mất uy tín danh dự trước mọi người, mà ngược lại còn có thể nâng cao uy tín và danh dự của bản thân.

Sự thực chứng minh rằng, những người dũng cảm nhận sai lầm, dám gánh vác trách nhiệm sửa chữa sai lầm, thì cho dù sai lầm to lớn đến mức nào, hình tượng của người đó trong con mắt mọi người cũng không hề bị xuống cấp, ngược lại người ta càng cảm phục người đó dũng cảm trung thực, đáng tin cậy.

Nhưng cũng không ít kẻ tự cho mình là khôn ngoan, khi làm sai nói sai, lại tìm cách đổ lỗi cho người khác. Họ tin rằng hành động như vậy sẽ giữ gìn được hình tượng của mình, nâng cao uy tín của mình, thực ra kết quả hoàn toàn trái ngược, khi người ta nhận xét rằng, một con người không đủ dũng khí thừa nhận sai lầm, thì không thể đặt niềm tin, không thể hợp tác với người đó. Vì vậy đổ lỗi cho người khác là biểu hiện trái đạo đức, mất chữ tín, tuyệt đối nên tránh.

(9) Rộng lượng bao dung chân tình với người khác

Khoan dung là tính mềm dẻo trong quan hệ giao tiếp, người khoan dung có trái tim nhân hậu độ lượng, có tâm hồn cao đẹp, có tầm nhìn xa rộng, không mắc thói ích kỷ hẹp hòi, người khoan dung biết nhường nhịn, biết tha thứ, biết thông cảm. Người đời thường ví tấm lòng rộng mở như biển cả, chứa nước từ trăm dòng suối nhỏ đổ về, không sợ phong ba bão tố, có người ví tính nhẫn nhục như lò xo, có sức đàn hồi rất tốt, có thể duỗi ra co lại một cách linh hoạt, ai đó từng nói một câu thâm thúy: "Nếu mong muốn lúc mình gặp hiểm nguy có người ra tay cứu giúp, thì lúc bình thường hãy đối xử rộng lượng với người khác". Nói cách khác, xử thế phóng khoáng hào hiệp có thể thu hút đoàn kết nhiều người xung quanh mình, khi hoàn cảnh thuận lợi thì sát cánh kề vai cùng nhau phấn đấu, khi gặp gian nan nguy hiểm, thì cùng nhau chịu đựng sẻ chia. Đoàn kết tăng cường sức mạnh, tạo ra càng nhiều cơ hội thành công, ngược lại những kẻ sống nhỏ nhen ích kỷ, hoặc ghen ghét đố kỵ,

thì bị người đời xa lánh, tự đánh mất hết cơ hội hợp tác, tự mình ngăn cản bước đường thành công.

Khoan dung là đối đãi với người như đối đãi với chính mình. Từ xa xưa Khổng Tử đã cảnh báo mọi người: "Những điều mình mong muốn, thì nhường lại cho người, những điều mình không muốn, thì không áp đặt cho người". Một sự việc mình không muốn hứng chịu, không muốn đương đầu, thì chắc hẳn người khác cũng không muốn hứng chịu, không muốn đương đầu. Nếu mình cố ý gán cho người ta, chứng tỏ mình thiếu tôn trọng người ta. Trong giao tiếp, nếu thực hiện được câu: "Cái mình không muốn, chớ gán cho người" thì sẽ mang lại lợi ích to lớn cho mình, người xử thế theo phương châm này không bao giờ đưa người khác vào tình thế khó xử, không đòi hỏi người khác miễn cưỡng làm những việc mà họ không thoải mái, do vậy gìn giữ được mối quan hệ tốt đẹp bền lâu. Ai biết suy bụng ta ra bụng người, tức là lấy bản thân mình làm chuẩn mực để đánh giá xem xét sự vật, hãy đặt mình vào hoàn cảnh của người khác để suy nghĩ, thay đổi vị thế cho nhau để xử lý, giả thiết rằng trong trường hợp này mình đứng ở góc độ, địa vị của người, thì mình sẽ ứng xử ra sao, hoặc giả thiết mình rơi vào tình huống tương tự, thì mình sẽ giải quyết như thế nào, nếu biết làm như vậy, sẽ hiểu người và hiểu mình hơn, và cũng dễ dàng thông cảm tha thứ cho người.

Đa số đàn ông làm nên sự nghiệp lớn, đều là người có phẩm chất cao đẹp, có tấm lòng đồng cảm, bao dung, khi ta dâng hiến tình cảm chân thành cho mọi người, thì ngược lại ta cũng nhận được từ mọi người tình yêu sâu nặng hơn, ngoài ra còn nhận được sự tôn trọng cảm phục, ta sẽ được sống trong tình thân ái hòa nhập, đó chính là điều kiện tiên quyết gặt hái thành công trên đường đời.

(10) Tự tôn có chừng mực

Tự tôn, tự trọng là yếu tố hàng đầu trong nhân cách, là một chỗ dựa tinh thần không thể thiếu của mỗi một con người, giữ gìn lòng tự tôn là bản năng cũng là bản tính của con người, nếu trong đối nhân xử thế mà không biết tự tôn, thì bị thiên hạ chê là đồ mặt dày, đồ vô liêm sỉ. Tuy nhiên nếu lòng tự tôn quá cao, cũng không phải là tốt, rất dễ biến tướng thành kênh kiệu, tự phụ. Vậy cách ứng xử thế nào cho phải? xuất phát từ tình hình thực tế, lòng tự tôn cần được điều chỉnh cho vừa đáng, muốn thế phải cố gắng rèn luyện từ hai mặt:

Một là, về tư tưởng, cần xác định rõ mối quan hệ giữa nhu cầu gìn giữ lòng tự tôn với nhu cầu giao tiếp, nếu quá đề cao lòng tự tôn, sẽ phát sinh khá nhiều rắc rối trong đời thường, vì vậy hãy xem xét vấn đề từ góc độ khác, không những cần giữ thể diện, mà có thể còn những yêu cầu khác quan trọng cấp thiết hơn, ví dụ xây dựng sự nghiệp, hoàn thành sứ mạng, giữ gìn tình bạn, tình cảm với cộng đồng, nếu so sánh, có thể đặt nhu cầu giao tiếp cao hơn lòng tự tôn, lòng tự tôn phải phục tùng nhu cầu giao tiếp. Với cách đặt vấn đề như thế, thì lòng tự tôn sẽ được kiểm soát khống chế, ngay cả trong trường hợp bị xúc phạm, cũng không đến nỗi đỏ mặt tía tai, mà vẫn tỏ ra ung dung điềm tĩnh, cười nói như không, vẫn vui đùa với người đã xúc phạm danh dự của mình, khiến đối thủ phải nể sợ, tỏ rõ quyết tâm phải đạt được yêu cầu giao tiếp bằng mọi giá.

Hai là, trong quá trình giao tiếp cần linh hoạt thức thời, biết gia giảm điều chỉnh lòng tự tôn cho thích hợp, vì mục tiêu giành hiệu quả tối ưu.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nhân cách cao thượng chính là một yếu tố cuốn hút người khác, đàn ông có nhân cách hoàn mỹ thường dễ dàng, nhanh chóng đạt được thành công.

10. HÃY LÀ NGƯỜI ĐÀN ÔNG QUYẾT ĐOÁN

Đàn ông vượt trội thường có tính cách quyết đoán, nhiều mưu lược, không bao giờ tỏ ra trù trừ chậm chạp, mọi trở lực đều phải nhường bước, không những họ giành được thành tựu mà cũng dễ dàng thu phục trái tim phụ nữ.

Quyết đoán được coi là một tố chất ưu việt trong nhân cách con người, có ảnh hưởng tới thành bại trên đường đời, những người thiếu tính cách quyết đoán, khi gặp phải chuyện quan trọng, thường hay tỏ ra chần chừ do dự, không đưa ra được quyết định dứt khoát, sau khi đưa ra quyết định, lại không chấp hành, không linh hoạt nắm bắt thời cơ, không biết ứng phó mau lẹ, để tuột mất cơ hội ra khỏi tầm tay.

Có khá nhiều yếu tố ảnh hưởng tính quyết đoán, liệt kê như sau:

(1) Kiến thức rộng rãi, kinh nghiệm phong phú

Kiến thức và mưu lược là hai phạm trù không thể tách rời nhau, những người học rộng biết nhiều thì mới có nhiều mưu kế, trong sách cổ gọi là túc trí đa mưu, những người hiểu biết, học vấn nông cạn, chỉ biết làm theo người khác, nếu may mắn vài lần thu được thành công, thì được ví như chuyện mèo mù vớ cá rán, chớ ngáp phải ruồi. Trước khi ra khỏi túp lều tranh, Gia Cát Lượng đã học tập nghiên cứu suốt thời gian dài, trên thông thiên văn, dưới tường địa lý, nắm vững thời cuộc như trong lòng bàn tay, đã bày mưu vạch kế, phía đông thì liên kết với Tôn Quyền nước Ngô, phía bắc thì tiêu diệt Tào Tháo nước Ngụy, chia thiên hạ thành thế chân vạc, Gia Cát Lượng dám quyết đoán vận dụng "kế bỏ ngô thành" để đánh lừa con người tài hoa mưu trí như Tư Mã Ý, quả là rất thần tình.

(2) Quả đoán khác xa võ đoán

Quả đoán là đưa ra quyết định trên cơ sở phân tích, xem xét một cách khoa học, biện chứng một cách logic, xuất phát từ phán đoán từ tình hình thực tế, biết người biết ta. Tào Tháo thống lĩnh trăm vạn đại binh xâm phạm vùng đất Giang Tô thuộc cương vực nước Ngô của Tôn Quyền, trong triều chính nước Ngô, phe chủ chiến và phe chủ hòa tranh luận với nhau chẳng ai chịu nhường ai, bản thân Tôn Quyền cũng không đưa ra được quyết định dứt khoát. Khi đó Gia Cát Lượng đang đi sứ ở nước Ngô, đã tiến hành phân tích cận kề tình hình của Tào Tháo đưa đến kết luận, mặc dù Tào Tháo điều võ dương uy, phô trương thanh thế, thực tế binh lực của Tào Tháo chỉ có bốn năm chục vạn, trong đó đa phần là hàng binh, tinh thần binh lính không ổn định, sức chiến đấu sút kém, quân đội của Tào Tháo đa phần là

người miền Bắc, không hợp thổ ngời khí hậu miền Nam, lại không thông thạo thủy chiến, nên khả năng giành thắng lợi rất nhỏ. Tôn Quyền rất tâm đắc thán phục sự đánh giá sắc sảo xác đáng của Gia Cát Lượng, chấp nhận mưu kế liên kết Ngô Thục để cùng nhau diệt Ngụy, ý kiến của Gia Cát Lượng đã giàn hòa được mâu thuẫn nội bộ giữa hai phe trong triều đình nước Ngô, mọi người nhất trí ủng hộ chủ trương đánh Tào Tháo.

Khi đưa ra quyết định vận dụng kế "Bỏ ngô thành" Gia Cát Lượng đã hiểu rất rõ về con người Tư Mã Ý, sau này Gia Cát Lượng tâm sự rằng: "Tư Mã Ý luôn cho rằng tôi là con người thận trọng chu đáo, không hay mạo hiểm, nên khi tôi bỏ ngô cống thành, thế nào ông ta cũng nghĩ là tôi đã bố trí phục binh, nên ông ta mới cho lui quân. Tất nhiên, nếu không lâm vào tình thế vạn bất đắc dĩ, thì không nên dùng kế này".

(3) Chuẩn bị thật chu đáo, căn cứ vào tình hình cụ thể, để đưa ra các phương án khác nhau nhằm đối phó với tình hình, muốn đưa ra phương án tối ưu thì phải phân tích thấu đáo, suy nghĩ chín chắn.

(4) Nắm bắt thời cơ, quyết định kịp thời đúng lúc.

Tục ngữ có câu: thời cơ không được để trôi qua, cơ hội chẳng bao giờ quay lại. Mọi mưu lược chỉ phát huy hiệu quả trong bối cảnh và thời gian cụ thể nào đó, mưu lược phải luôn luôn thay đổi để thích ứng với hoàn cảnh và thời gian.

Trong cuốn tiểu thuyết "Thép đã tôi thế đấy" có đoạn mô tả Paven Corsagin trên đường đi nhìn thấy người bạn chiến đấu của mình là Giukhrai bị một tên lính địch áp giải, trước tình thế đó, lúc đầu Paven có phần bối rối, tim đập loạn xạ, chợt nhớ ra trong túi mình có khẩu súng lục, quyết định đứng nép bên đường, chờ khi tên lính áp giải Giukhrai đi qua thì sẽ bắn chết tên lính để giải thoát cho chiến hữu, nhưng lại tỏ ra chần chừ vì cho rằng: Nếu mình bắn trượt chẳng may trúng Giukhrai thì sao? Đang do dự thì tên lính địch đã áp giải Giukhrai đến ngay trước mắt, đó là giây phút quyết định, không còn kịp cân nhắc suy nghĩ, Paven xông ngay vào tên lính, giữ chặt lấy khẩu súng của hắn, ra sức ấn xuống phía dưới... cuối cùng đã giải cứu được Giukhrai.

Quyết định của Paven trong khoảnh khắc đó thật hợp lý và kịp thời.

Quyết đoán không có nghĩa là mạo hiểm, hoặc nông nổi, quyết đoán được đưa ra trên cơ sở phân tích tình hình và diễn biến cụ thể, thì mới có thể thu được hiệu quả.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có dám quyết đoán hay không thường trở thành nhân tố quyết định thành bại trong hành động của con người. Bởi vậy đàn ông muốn thành công, thì phải tăng cường học tập rèn luyện để nâng cao năng lực quyết đoán, ứng biến trong mọi trường hợp.

11. CHÂN THÀNH LÀ PHÉP MÀU DUY NHẤT GIÚP TA TIẾP THỊ THÀNH CÔNG CON NGƯỜI MÌNH

Bạn mong muốn người khác đối đãi với mình như thế nào, thì mình hãy đối đãi với mọi người như thế. Trước hết hãy dâng hiến lòng chân thành, bởi vì chỉ có chân thành, thì mới thu phục được lòng tin của người khác, mới được người khác và cuộc đời mang lại niềm vui bất ngờ, mới tránh được những rủi ro, buồn chán, chỉ có chân thành mới làm cho bạn trở thành người trí thức chân chính.

Chữ tín được coi là đạo đức trong lĩnh vực tiếp thị, là chuẩn mực của đạo làm người, nhiều người kinh doanh theo phương châm xử thế lừa đảo dối trá đối với khách hàng để kiếm đồng tiền lời bất chính, cách ứng xử như vậy chỉ mang lại cái lợi trước mắt, nhưng sẽ bị tổn thất lâu dài vì mất dần khách hàng, nhìn qua tưởng là khôn ngoan, nhưng thực chất là sai lầm, cuối cùng sẽ thất bại, có chăng chỉ để lại được tiếng xấu về con người gian trá lừa đảo mà thôi.

Phương châm ứng xử thức thời thông minh nhất, là tiếp thị nhân phẩm của mình cho khách hàng biểu hiện qua lòng chân thành trung thực.

Một lần nhân vật cự phách trong nghề tiếp thị Waraichihei nhận điện thoại giải quyết một công vụ, đối phương là vị khách hàng lần đầu tiên tiếp xúc.

"Alô, ông là Honda phải không ạ? Tối hôm qua tôi vừa ngồi chơi với người bạn Yamahon của ông, ông ấy kể cho tôi nghe nhiều chuyện về ông, tôi cảm nhận nếu được làm quen với ông, thì rất vinh hạnh cho tôi, tôi mong có một dịp nào đó được tiếp xúc với ông, để chúng ta làm quen với nhau".

"Có vẻ ông hơi khách sáo quá chăng! Tôi cho rằng ông Yamahon chẳng nói điều gì tốt đẹp về tôi đâu, nếu ông ấy nói thế chắc là vì say quá đấy mà, nếu tôi đoán không nhầm thì ông đang tiếp thị bán bảo hiểm cho tôi phải không?"

"Bảo hiểm ư? Thưa ông Honda, ông không nhất thiết phải mua bảo hiểm phải không! Thực lòng tôi chỉ muốn làm quen với ông thôi. Nói thật nhé, nếu ông cho rằng ông Yamahon uống say mới nói như thế, thì phải chăng suốt ngày ông ấy đều ở trong tình trạng say khướt như vậy, ông ấy tỏ ra rất tôn kính ông. Nay, chúng ta cùng nhau đi ăn cơm trưa được không?"

"Ông chớ có phí hoài công sức, vì trước sau tôi cũng không mua bảo hiểm cơ mà".

"Thế này nhé, tôi xin hứa trước là tuyệt nhiên không dă động gì đến chuyện bảo hiểm cả được chưa, chính ông Yamahon cũng cho rằng chúng tôi nhất thiết phải làm quen với ông, tôi tin chắc rằng chúng ta sẽ nói chuyện rất tâm đầu ý hợp cho mà xem".

"Ông nói chuyện viễn vông gì thế!"

"Ông Honda, có lẽ ông chưa biết, tôi là người rất tâm đắc với chuyện kết bạn, ông đừng nghĩ rằng những người bán bảo hiểm đều kết bạn vì mục đích bán bảo hiểm cả đâu. Chúng ta gặp nhau, chẳng gây tổn thất gì cho ông cả, nếu ông cho rằng con người tôi trung thực đáng để quen biết, thì sau này ông lại giới thiệu tôi cho bạn ông, mời ông ăn bữa cơm không nhất thiết vì để tiếp thị bảo hiểm, trừ phi chính ông chủ động nói chuyện đó với tôi, nếu không thật lòng tôi chỉ muốn làm quen với ông thôi".

"Chắc là không được đâu, vì tuần tới tôi rất bận".

"Không sao mà, nếu ông bận thì chúng ta hẹn nhau vào cuối tháng, tùy ông chọn, thứ năm hay thứ sáu đều được".

"Thôi được, tôi thích thứ sáu hơn, có điều...".

"Cứ thế nhé, chúng ta tạm thời hẹn nhau vào tối thứ sáu, hôm đó là ngày 30, nếu ông có việc bận đột xuất, ông hãy điện thoại báo cho tôi, tôi cảm thấy rất hân hạnh được gặp ông!"

"Thế nhé, tạm thời như vậy đã".

Bạn thấy không, để hẹn gặp được Honda thật khó khăn, vì ông ta không cảm thấy hào hứng, thế nhưng, nhờ lòng chân thành, Waraichihei đã khiến cho Honda cảm động, ông làm nghề bán bảo hiểm, nhưng lại đặt mục đích kết bạn lên trên việc bán bảo hiểm.

Waraichihei tâm sự rằng: "Tôi thích kết bạn, đó là một lời nói chân tình, cho dù không bán được bảo hiểm, tôi vẫn mong muốn người khác chấp nhận mình, không bán được bảo hiểm cho ông Honda, vì ông ta không có nhu cầu mua bảo hiểm, nhưng tôi biết mối quan hệ này sẽ có lúc được việc, rồi sẽ có lúc ông ấy nói với bạn ông: "Này cậu cần mua bảo hiểm phải không, tớ có người bạn bán bảo hiểm là ông Waraichihei, cứ gặp ông ta giải quyết nhé" Làm người tệ hại nhất là thói giả dối, chỉ cần bạn lừa dối một lần trong đời, bị thiên hạ phát giác, thì người ta sẽ vĩnh viễn coi thường bạn, đến bao giờ mới lấy lại được lòng tin của người khác.

Tiếp tục câu chuyện của Waraichihei, trong cuộc hẹn gặp với Honda, ông không hề nhắc đến bảo hiểm, chỉ kể chuyện nhân tình thế thái, chuyện Tokyo một cách thú vị, ông còn tự kể về lai lịch thân thế, sở thích của mình, về gia đình và sự nghiệp của bản thân, ông dẫn dắt câu chuyện rất tài tình, hấp dẫn.

Khi Honda hỏi về một số chuyện riêng đều được Waraichihei trả lời một cách thực thà, câu chuyện tự nhiên chuyển hướng sang những chuyện liên quan đến ông Honda. Cuộc gặp gỡ chỉ diễn ra chưa đầy 20 phút, nhưng đã đủ để Honda coi Waraichihei như người bạn thân, mọi nghi ngờ giữ ý đều được xua tan, và thật bất ngờ chính Honda lại chủ động nói về bảo hiểm.

"Tôi không ngờ ông là người bạn cởi mở chân thành như thế, thú thật với ông, trước đây tôi từng vài bận mua bảo hiểm, tôi muốn nghe ý kiến của ông về lĩnh vực này, không biết tôi có nên thôi mua bảo hiểm của người ta, chuyển sang mua của ông hay không?" lời

khuyến của Waraichihei không thể là xúi dục Honda thôi mua bảo hiểm của người khác để mua của mình, ông nói: "Chỗ bảo hiểm ông đã mua rồi thì tốt nhất vẫn giữ nguyên, tôi muốn biết mấy suất bảo hiểm ông đã mua trị giá bao nhiêu tiền, làm sao mà ngày càng mua ít mà hưởng lợi ngày càng nhiều, thời gian càng lâu, thì càng có lợi".

Tuy nhiên tôi cũng có thể căn cứ vào nhu cầu, trên cơ sở những hợp đồng bảo hiểm sẵn có, hoạch định cho ông một khoản bảo hiểm, để ông tự mình so sánh, nếu ông cảm thấy không cần thiết phải mua thêm, thì tôi khuyến ông không nên lãng phí tiền bạc".

Thế là họ trao đổi về bảo hiểm một cách thoải mái, Waraichihei được dịp trình bày kiến thức bảo hiểm của mình, hiển nhiên là được Honda hết sức tán thưởng. Vì đây chính là lĩnh vực hoạt động của ông.

Waraichihei còn giải thích cho Honda về mối quan hệ giữa bảo hiểm với các mặt khác như thu nhập, tài sản, nợ nần, dưỡng lão, nhận con nuôi, giáo dục con cái, nhà đất tư hữu v.v..., ông xem qua những chứng từ bảo hiểm của Honda, rồi đưa ra nhận xét chắc chắn rằng tổng số giá trị tiền bảo hiểm chưa đủ.

Từ đầu đến cuối, Waraichihei chỉ muốn kinh doanh làm ăn theo phương thức chân thành trung thực, nếu ông cho rằng đối phương thực sự cần mua thêm bảo hiểm, thì ông sẽ gợi ý một cách thẳng thắn, sau đó tính toán cho khách một mức bảo hiểm thỏa đáng, thông thường mức tính toán của ông cao hơn rất nhiều so với dự tính của khách. Thói thường người bán hàng luôn luôn mong muốn bán được càng nhiều càng tốt, nhưng nếu họ đề nghị khách mua đủ mức cần thiết, thì lại e sợ khách từ chối, nên đành đưa ra mức thấp hơn nhu cầu thực tế, chỉ có Waraichihei không làm như vậy, ông dám đưa ra đề nghị hợp lý, với cách trình bày có tình có lý của ông, thường được khách hàng vui vẻ chấp thuận.

Trong mọi trường hợp, Waraichihei đều không để cho khách mua quá mức cần thiết, dù chỉ là một đồng, đó cũng là một biểu hiện về lòng thành thực của ông. "Ông không cần mua thêm bảo hiểm nữa đâu, tôi không nhận thấy bất kỳ lý do gì khiến ông mua thêm bảo hiểm nữa cả!"

Theo cách nghĩ của Waraichihei, chân thành ví như đường xe hai chiều, chạy ngược chiều xuôi chiều đều thông suốt, giúp cho mọi người nhanh chóng đạt được mục tiêu của mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chân thành là nguyên tắc cơ bản trong xử thế, là yếu tố cơ bản trong đạo làm người. Đàn ông muốn thành đạt thì hãy dâng hiến lòng chân thành cho mọi người, chớ có sống theo thói khôn ranh lối đời mà phí hoài cả một kiếp người.

12. KHOE MỀ BỐC ĐỒNG MỘT TÝ CŨNG KHÔNG SAO

Khiêm tốn là một nét đẹp đạo đức, nhưng khi tiếp thị, thì đòi hỏi phải thể hiện mình một cách ấn tượng nổi bật, có vẻ như ở đây có điều mâu thuẫn, thực ra không hẳn như vậy, khiêm tốn ở chừng mực nhất định cũng là một cách tiếp thị con người mình, nhưng nếu khiêm tốn quá mức cần thiết thì sẽ giảm hiệu quả tiếp thị.

Phải biết thể hiện bản lĩnh tài nghệ và đạo đức tư cách của mình, thì mới tiếp thị thành công, điều này hết sức quan trọng đối với người Trung Quốc. Trong nền văn hóa truyền thống của Trung Quốc, luôn luôn coi khiêm tốn là một nét đẹp tâm hồn, tuy nhiên trong xã hội hiện đại, phẩm cách tốt đẹp cũng cần phải thay đổi một phần nội dung, chẳng hạn bạn tin chắc mình thừa khả năng hoàn thành một công việc gì đó, nhưng do khiêm tốn, bạn lại nói: E rằng tôi không thể làm tốt việc này, người nghe sẽ cảm nhận rằng bạn kém năng lực, nói cách khác bạn đã tự đánh mất cơ hội lập công.

Tiếp thị bản thân là cách tạo ra cơ hội việc làm cho mình, từ lời nói đến cử chỉ, hành động đều quán triệt nội dung này, những biểu hiện ngoài lời nói như thái độ biểu cảm, chất giọng âm sắc, ánh mắt nhìn, đều góp phần thể hiện năng lực và tư cách của bạn, là sự bảo đảm của mình trước người khác để được khẳng định, để được chấp nhận. Tuy nhiên chớ có lý tưởng hóa hình tượng của mình, đúng như lời nói của Carolin: "Tự đề cao mình, trước hết cần có lòng tự tin, nhưng cần phải có độ dè chừng".

Nhiều người phải chịu sức ép công việc vượt quá khả năng của mình, họ đều nhấn mạnh tầm quan trọng của vấn đề tự biểu hiện mình, Kesylin nói về vấn đề này rõ ràng nhất: "Khi bạn làm tốt 20 việc, chẳng ai nhớ đến bạn, nhưng chỉ cần bạn làm hỏng một việc, là người ta nhớ kỹ về bạn ngay". Do vậy, làm tốt công việc cũng quan trọng như làm cho người khác nhận thấy mình làm tốt, ngay cả những người tính tình trầm lặng, hoặc hay e thẹn cũng vẫn phải biết cách biểu hiện bản thân mình.

Khi nói đến chuyện này thì nảy sinh ra một vấn đề, trong quan niệm truyền thống của người Trung Quốc, có vẻ không thể dung túng cho cách tự khen mình, vì như vậy tức là tự cao tự đại, thiếu khiêm tốn, không tự biết mình.

Một dẫn chứng hùng hồn nhất thể hiện sự khác biệt giữa quan niệm phương Đông với phương Tây, là trong bầu cử, không ai dám tự bỏ phiếu cho mình, vì vậy ngay cả trường hợp tổng kết 100% số phiếu cũng không bao gồm phiếu bầu của người được bầu, ví dụ có tất cả 30 người tham gia bỏ phiếu, thì 100% được hiểu là được 29 phiếu tán thành, 1 phiếu không tán thành chính là của đương sự. Kết quả này sẽ nâng cao uy tín của người trúng cử, nhưng nếu được 30 phiếu tán thành, mọi người hiểu ngay rằng đương sự bỏ phiếu cho mình, thiên hạ sẽ dị nghị rằng người đó thiếu khiêm tốn, uy tín sẽ bị giảm sút. Thế mà ở phương Tây, bỏ phiếu cho mình là chuyện hiển nhiên, người ta lập luận rằng, trước hết phải tự tin vào chính mình, thì người khác mới tin vào mình chứ, là một cách tuyên bố với thiên hạ rằng, tôi đủ năng lực đảm đương công việc, tôi tin chắc rằng mình sẽ trúng cử.

Một vị giáo sư Trung Quốc đi giảng bài ở nước ngoài, sau khi kết thúc một học kỳ, nhà trường quyết định tất cả giáo sư trong khoa đó bỏ phiếu tín nhiệm, xem vị giáo sư Trung Quốc có xứng đáng giảng dạy tiếp học kỳ hai hay không, vị giáo sư này đương nhiên có

quyền tham gia bỏ phiếu, nhưng do quan niệm truyền thống, ông không dám tự bỏ phiếu cho mình, trước vấn đề khó xử như vậy, ông đành đi xin ý kiến của chủ nhiệm khoa.

"Thưa chủ nhiệm, nếu ngài rơi vào trường hợp tôi, ngài sẽ xử lý ra sao?."

"Nếu tôi ở địa vị của giáo sư, tôi rất tự tin vào năng lực của mình, thì tôi sẽ bỏ phiếu tán thành!"

"Tự bỏ phiếu cho mình ư?"

Ông chủ nhiệm nhìn vị giáo sư Trung Quốc với ánh mắt đầy vẻ ngạc nhiên, rồi ông ta chậm rãi nói dần từng tiếng: "Nếu như bản thân giáo sư cũng không tín nhiệm mình, thì còn ai dám bỏ phiếu ủng hộ giáo sư nữa!"

Lời nói của ông chủ nhiệm rất đanh thép, không thể bắt bẻ vào đâu được. Nhưng ông có lẽ chưa hiểu nhiều về sự khác biệt giữa phương Đông và phương Tây, qua đó chúng ta cũng nhận ra một điều, quan niệm truyền thống nhiều khía cạnh không thể hòa nhập với thời đại mới, cuộc sống mới.

Một số nhân viên tích cực năng nổ làm việc một cách âm thầm lặng lẽ, chờ cho mọi người chấp nhận, thì luôn luôn phải chịu thua thiệt. Ở trường học, giáo viên không hề ủng hộ khuyến khích học sinh chơi trội, thích biểu hiện cá nhân, cho rằng đó là một thái độ có hại, nhưng trong công tác, nếu ai đó không biết tự phô bày thành tích của mình, thì sẽ không được người khác công nhận.

Người đang trong quá trình khởi nghiệp, nếu không biết tự quảng cáo tiếp thị, thì rất khó thành công. Có thể ví tự tiếp thị như con dao hai lưỡi, chơi không khéo dễ bị đứt tay, cũng có phần giống như rán nem cuốn, phải vừa mức vừa độ, nếu khống chế ngọn lửa non quá hoặc già quá đều không ngon. Khi tiếp thị cho mình, nếu tỏ ra quá khiêm tốn, thì coi như tự đánh mất cơ hội, nhưng thối phồng hình tượng của mình một cách quá đáng, thì người nghe sẽ cho rằng mình ba hoa bốc phét hoặc kiêu căng tự phụ, một cách tự bộc lộ cá nhân được mọi người tán đồng là: trình bày những ý tưởng, những chương trình đã mang lại hiệu quả thiết thực.

Đã đành, người đời thường nói, hãy nhìn vào việc làm, không chỉ nên nghe lời nói, tuy nhiên, nếu chỉ biết làm mà không biết nói, thì vẫn không được mọi người thừa nhận và tôn trọng, nhiều khi phải chờ đợi rất lâu mới thấy rõ ràng kết quả việc làm, cho dù phải mạo hiểm với khả năng thất bại cho công việc chung, nhưng nếu bạn nhận thấy đây là cơ hội tốt để thể hiện mình, thì bạn hãy mạnh dạn nhận lấy công việc đó. Nhiều người bình luận về vấn đề này như sau: "Bây giờ tôi mới hiểu, làm thế nào để người ta hiểu mình là người tốt, có năng lực là một vấn đề vô cùng hệ trọng, có thể tôi chỉ cần tỏa sáng trong một khoảnh khắc, nhưng sẽ mang lại lợi ích cho tôi cả đời".

Một số biện pháp thể hiện bản thân trong cộng đồng là:

Ủng hộ thể chế đã định hình, chấp nhận quan điểm mà ông chủ tỏ ra tâm đắc.

Hăng hái nhiệt tình giúp đỡ người khác, trong mọi lúc, mọi nơi đều thể hiện mình là nhân tố tích cực xây dựng.

Vượt trội, chọn thời cơ thích hợp thể hiện tài năng bản lĩnh hơn người của mình.

Tuyên truyền thành tích, làm cho mọi người biết rõ về thành tựu của mình.

Xây dựng lòng tin, thông qua giao tiếp ứng xử làm cho mọi người tin rằng mình là con người trung thực, đáng tin cậy.

Trau dồi năng lực, học tập nắm vững những kiến thức, kỹ thuật tiên tiến nhất của thời đại mới, những vấn đề nan giải chưa được giải quyết, ngoài ra so sánh giữa cái mới và cái cũ để tích lũy kinh nghiệm.

Phô diễn, biểu hiện tài năng bản lĩnh trước lãnh đạo và mọi người thưởng thức thán phục.

Khẳng định mình, bằng những sáng kiến cải tiến mang lại thành tích hiệu quả rõ nét, nhằm khẳng định vị thế của mình trước cộng đồng.

Nếu ai đó muốn tự tiếp thị thành công, thì phải nói lời chia tay với các quan điểm truyền thống đã tỏ ra lỗi thời, trước hết phải tự khẳng định, tự thừa nhận năng lực tư cách của mình, dám bỏ phiếu tín nhiệm cho bản thân, thể hiện tinh thần mạnh dạn tự tiến cử mình với thiên hạ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể ví tự tiếp thị như con dao hai lưỡi, chơi không khéo dễ bị đứt tay, cũng có phần giống như rán nem cuốn, phải vừa mức vừa độ, nếu khống chế ngọn lửa non quá hoặc già quá đều không ngon. Khi tiếp thị cho mình, nếu tỏ ra quá khiêm tốn, thì coi như tự đánh mất cơ hội, nhưng thối phồng hình tượng của mình một cách quá đáng, thì người nghe sẽ cho rằng mình ba hoa, bốc phét hoặc kiêu căng, tự phụ.

13. TỰ TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH LÀ CÔNG VIỆC CẢ ĐỜI

Trong cuộc đời người đàn ông, chắc hẳn sẽ phải đương đầu với rất nhiều gian nan thử thách, cũng ôm ấp nhiều hy vọng ước mơ, đồng thời tiềm ẩn nhiều nguy cơ. Muốn là người giành thắng lợi cuối cùng, thì phải ứng phó với hiện thực khắc nghiệt bằng tất cả trí tuệ và sức lực của mình, trong quá trình vật lộn bươn chải, bạn sẽ tự vượt lên chính mình, không ngừng nâng cao trình độ hiểu biết kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm, đó là cơ sở vững chắc để tự tiếp thị một cách tốt nhất, vừa rèn luyện bản lĩnh, vừa tiếp thị, là công việc xuyên suốt cả một đời người, cũng là ý nghĩa của cuộc sống.

Nói chung mỗi người khi lớn lên đều phải tìm cho mình một nghề nghiệp thích hợp, nhưng có một công việc mà ai cũng phải làm, đó là tự tiếp thị bản thân mình.

Trong cuộc đời người đàn ông, chắc hẳn sẽ phải đương đầu với rất nhiều gian nan thử thách, cũng ôm ấp nhiều hy vọng ước mơ, đồng thời tiềm ẩn nhiều nguy cơ. Muốn là người giành thắng lợi cuối cùng, thì phải ứng phó với hiện thực khắc nghiệt bằng tất cả trí tuệ và sức lực của mình, trong quá trình vật lộn, bươn chải, bạn sẽ tự vượt lên chính mình, không ngừng nâng cao trình độ hiểu biết kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm, đó là cơ sở vững chắc để tự tiếp thị một cách tốt nhất, vừa rèn luyện bản lĩnh, vừa tiếp thị, là công việc xuyên suốt cả một đời người, cũng là ý nghĩa của cuộc sống.

Nói cách khác, tự tiếp thị không phải là công việc trong ngày một ngày hai, mà được quán triệt trên mọi lĩnh vực hoạt động và xuyên suốt cả đời người, khi còn ấu thơ, đứa bé tiếp thị mình với cha mẹ người thân bằng sự ngây thơ hồn nhiên, ở lứa tuổi thanh niên thì tiếp thị với cuộc đời bằng tuổi trẻ đầy sức sống, tài năng và ý chí nghị lực, ở lứa tuổi trung niên, tiếp thị với xã hội bằng trí tuệ và năng lực, bằng những thành tựu đã gặt hái được, ở tuổi già, thì tiếp thị với cộng đồng bằng tấm lòng nhân hậu và yêu thương. Tóm lại, suốt cả đời người, việc tiếp thị không bao giờ ngơi nghỉ, khi đã xác định nhận thức như thế, thì mới tìm thấy giá trị của bản thân và ý nghĩa của cuộc sống, phát huy ảnh hưởng ra ngoài xã hội và lâu dài với thời gian.

Roosevelt, tổng thống đời thứ 32 của nước Mỹ là người đã nêu tấm gương sáng cho đời về phương diện này, ông đảm nhận cương vị tổng thống với tấm thân tàn phế, chỉ riêng điều này cũng đủ thể hiện tinh thần phấn đấu vô song và nghị lực ngoan cường ít ai sánh kịp. Nói chung, nếu mắc bệnh tê liệt ngay từ thuở bé, coi như cả đời mất khả năng hành động, không tạo được hình tượng con người khỏe mạnh, nhanh nhẹn hoạt bát. Thế nhưng, Roosevelt không đầu hàng trước số phận khắc nghiệt, ông thề rằng: "Mình sẽ đứng lên, biết đi, và sẽ đi vào nhà trắng". Trong quá trình tranh cử tổng thống, ông đã tuyên bố với những người ủng hộ mình: "Các bạn hãy giúp tôi bố trí một bức diễn thuyết, tôi sẽ chứng tỏ cho mọi người thấy rằng, một con người mắc bệnh bại liệt từ bé, không cần chống gậy vẫn có thể dàng hoàng đi tới trước bục, để diễn thuyết cho mọi người nghe". Và ông đã đứng trên bục diễn thuyết, tiếp thị bản thân mình cho cử tri nước Mỹ, được mọi người tín nhiệm bầu làm tổng thống, thực hiện ước mơ bước chân vào nhà trắng, mở ra một chặng đường huy hoàng sán lạn. Tuy nhiên số phận không buông tha ông, đúng vào nhiệm kỳ tổng thống của ông, nền kinh tế nước Mỹ lâm vào tình trạng khủng hoảng suy thoái, và nổ ra cuộc chiến tranh thế giới thứ hai, nhưng càng gian nan thử thách, Roosevelt càng tỏa sáng bằng tài trí và khả năng quyết đoán, ông đã góp phần xứng đáng trong sự nghiệp tiêu diệt họa phát xít trên toàn cầu, ông trở thành nhà hoạt động chính trị kiệt xuất, là người duy nhất giữ cương vị tổng thống Mỹ liền bốn nhiệm kỳ, là một trong những vị tổng thống được nhân dân tôn kính nhất, có thể nói hình tượng mà ông để lại trong lòng mọi người thật hoàn mỹ và sáng sủa, ông biết tiếp thị với nhân dân bằng ý chí nghị lực phi thường và phẩm cách cao đẹp, bằng tài năng vượt trội, cuộc đời ông là tấm gương sáng cho mọi thế hệ noi theo. Có người phát biểu rằng, sức cuốn hút chân chính là mầm mống của vẻ đẹp, là sự tồn tại của vẻ đẹp cũng là sự tỏa sáng của vẻ đẹp, Roosevelt xứng đáng với câu nói này, ông đã khỏa lấp những khiếm khuyết của mình, tạo ra cuộc đời đẹp đến mức hoàn hảo, để lại một dấu ấn huy hoàng trong lịch sử.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Ngày nay, tự tiếp thị không còn là công việc nhất thời của đàn ông nữa, mà đã trở thành công việc suốt đời, phải đổi mới nhận thức như vậy, thì bạn mới có thể khẳng định được giá trị và vị thế của mình trong cộng đồng, chiếu rọi ảnh hưởng của mình ra xung quanh.

CHƯƠNG 5

GIỎI GIAO TIẾP NĂNG LỰC THỨ NĂM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Người đàn ông thành đạt luôn luôn đặt vai trò giao tiếp lên hàng đầu, chú ý phát huy tối đa tác dụng của giao tiếp, nhằm tạo dựng mạng lưới quan hệ, đặt nền móng cho sự nghiệp lâu dài. Đúng như lời nói của nhà giáo dục Mỹ Carnegie: "Trong khả năng thành công của sự nghiệp từng người, thì kỹ thuật chuyên ngành chỉ chiếm 15%, còn quan hệ giao tiếp chiếm đến 85%".

1. KHÔNG AI CÓ KHẢ NĂNG TỒN TẠI ĐƠN LẺ

Đàn ông là một mạch máu nhỏ trong hệ thống động mạch của xã hội loài người, nhánh động mạch này thu hút dòng máu chảy từ trái tim nhân loại, nếu tách rời khỏi mạch máu này, thì con người sẽ khô héo úa tàn và bị chết, cho dù có cố gắng hết mình để tồn tại đơn độc, thì cuối cùng vẫn phải chịu thất bại.

Người chẳng qua cũng chỉ là một loài động vật nhưng cuộc sống mang tính cộng đồng, không có người nào có thể sống đơn độc, tách biệt xã hội một cách tuyệt đối. Từng cá thể ví như là một mạch máu nhỏ trong hệ thống động mạch của xã hội loài người, nhánh động mạch này thu hút dòng máu chảy từ trái tim nhân loại, nếu tách rời khỏi mạch máu này, thì con người sẽ khô héo, úa tàn và bị chết, cho dù có cố gắng hết mình để tồn tại đơn độc, thì cuối cùng vẫn phải chịu thất bại. Giả sử có ai đó tách ra khỏi cộng đồng để sống riêng lẻ, thì cuộc sống đó không xứng đáng được gọi là sống mà là sự tồn tại về thể xác. Quả nho gắn liền với chùm nho, chùm nho gắn liền với cành nho, cành nho gắn liền với dây nho, dây nho bắt nguồn từ rễ nho, trong một cơ thể hoàn chỉnh như vậy, thì quả nho mới giữ được màu sắc tươi xanh, hương vị thơm ngon, nếu tách khỏi cộng đồng thì quả nho sẽ vàng úa, nếu tách khỏi cành nho thì lá nho bị rơi rụng, nếu tách khỏi thân nho, thì cành nho bị khô héo... Con người đối với cộng đồng cũng tồn tại mối quan hệ tương tự như vậy, sự sống của mỗi thành viên bắt nguồn và gắn liền với xã hội loài người.

Sức mạnh và năng lực của từng người cũng hấp thu từ cộng đồng, ai hấp thu được càng nhiều, thì sức mạnh và năng lực của người đó sẽ được tăng cường, cách hấp thu chính là thông qua giao tiếp, giao lưu trên mọi lĩnh vực như về mặt đạo đức, tinh thần, về mặt kiến thức, về mặt kinh nghiệm. Ngược lại ai đó không chịu giao lưu học hỏi, sẽ trở thành kẻ nhu nhược, hèn kém.

Con người không những cần món ăn vật chất, mà còn cần món ăn tinh thần, món ăn vật chất có thể tìm kiếm trong thiên nhiên, nhưng món ăn tinh thần chỉ có thể tìm kiếm trong xã hội, thông qua tiếp xúc trong công việc, trong đời sống và sinh hoạt tập thể.

Khi ta được tiếp xúc với những nhân vật có nhân cách cao thượng, tài năng hơn người, thì cảm thấy như mình được tiếp thêm sức mạnh nâng cao trình độ hiểu biết, củng cố thêm lòng tin, dường như tạo cho mình khả năng tiếp cận với những điều mơ ước cao xa hơn, phát huy nguồn nội lực tiềm tàng trước đây chưa từng được khai thác, biết thể hiện bằng những lời nói, những việc làm mà những năm tháng trước đó, mình không hề đạt được.

Nhà diễn thuyết giỏi có khả năng khơi dậy tinh thần hăng hái trong lòng mọi người, đánh thức lương tri của người lầm lạc, mang lại nguồn sức mạnh lớn lao cho những ai có ý chí tiến thủ. Nhưng dù có tài diễn thuyết xuất chúng, mà nhà diễn thuyết chỉ ngồi một mình trong phòng, hoặc chỉ có một vài thính giả, thì cũng chẳng thể tạo ra sức truyền cảm và sức mạnh, giống như nhà hóa học không thể tạo ra phản ứng giữa hai chất đựng trong hai bình riêng lẻ. Một sức mạnh mới, trí tuệ mới, kinh nghiệm mới, phát minh mới, chỉ có thể phát huy tác dụng khi được gắn liền với cuộc sống, với xã hội.

Bất kỳ người quen, người bạn nào cũng có thể giúp ta chuyện này hay chuyện khác, mách bảo cho ta các bí quyết trong làm ăn, hỗ trợ ta trên bước đường lập nghiệp, giúp ta củng cố và tăng cường lòng tin, gợi mở cho ta phát hiện những thể mạnh của bản thân, động viên an ủi ta khi vấp ngã.

Phần lớn thành tựu mà từng người gặt hái được đều có mối liên quan đến công sức đóng góp của đồng đội, của tập thể, nếu không phải là sự giúp đỡ về sức lực, về kinh tế, thì cũng là sự động viên cổ vũ về mặt tinh thần, mang lại cho ta hy vọng, nhiệt tình, giúp ta phát huy tối đa trí tuệ và sức mạnh bản thân.

Sự trưởng thành của con người, thực chất là quá trình hấp thu nguồn dinh dưỡng từ cộng đồng, nhất là những yếu tố tâm linh, mà ít ai để ý quan sát nhận biết, những thứ bổ dưỡng mà xã hội cho ta không thể tính toán, không thể đo đếm, xét về mặt hiện tượng, con người hấp thu nguồn dinh dưỡng tinh thần bằng các giác quan như nghe nhìn, nhưng sự thực không đơn giản như vậy.

Giá trị vĩ đại của một bức danh họa, không nằm ở tấm vải, ở chất liệu màu, không phải tồn tại bởi những hình thù được thể hiện, ở cấu tứ bố cục, mà là sự biểu hiện tinh tế hài hòa nhân cách và tâm hồn nghệ sĩ được gửi gắm trong bức tranh đó, nó có sức mạnh khơi dậy tình yêu cuộc sống, tiếp thêm sức lực cho con người vượt qua thử thách. Đại bộ phận hiệu quả giáo dục ở bậc đại học, không nằm trong giáo trình, mà được hun đúc thông qua giao tiếp, qua hoạt động giao lưu về mặt tình cảm và kinh nghiệm giữa giáo sư với sinh viên. Tâm hồn hai bên trao đổi cọ sát với nhau, khơi dậy chí hướng và lý tưởng, rèn luyện đạo đức nhân cách, thổi bùng ngọn lửa niềm tin, thắp sáng ngọn đuốc trí tuệ, được ví như từ nguyên liệu thô gia công mài dũa thành đồ đặc tinh xảo. Hiển nhiên kiến thức trong sách vở rất có giá trị, nhưng những gì tiếp thu và hình thành thông qua giao lưu mới là vô giá.

Nếu như bạn không biết cách gắn liền cuộc sống riêng tư của mình với cộng đồng, không tu dưỡng được lòng cảm thông chia sẻ, không tạo ra hứng thú trước hoạt động của người khác, không rèn luyện thói quen giúp đỡ mọi người, không biết chia sẻ nỗi đau thương mất mát, không biết chung hưởng niềm vui với người khác, thì cho dù bạn là người

có học vị rất cao, đạt được thành tựu to lớn, thì cuộc sống của bạn vẫn tẻ nhạt vô vị, đơn côi, không được cộng đồng đón nhận.

Bạn hãy thử áp dụng hình thức thường xuyên giao lưu với những người vượt trội hơn mình, bạn sẽ học hỏi được rất nhiều điều bổ ích, nói như vậy không có nghĩa là khuyên bạn chạy theo những kẻ lăm tiền, mà hãy chủ động tiếp cận với những người có đạo đức nhân cách, tài trí, học vấn, từng trải nhiều hơn bạn, coi họ như người bạn, người thầy để mình học tập, nhằm nâng cao hơn nữa tố chất của bản thân, hướng mình theo con đường quang minh sáng sủa, góp phần tạo dựng thành công trong sự nghiệp.

Tiếp xúc với các nhân vật mẫu mực cao thượng, có thể khai thác, phát huy phần chân, thiện, mỹ có sẵn trong con người mình, những thứ thu nhận được còn giá trị gấp nhiều lần tiền bạc của cải. Trong giao tiếp thường ngày giữa người với người, không những tạo ra cơ hội học tập, mà thông qua sự so sánh tự nhiên, giúp ta phát hiện ra thế mạnh cũng như những mặt khiếm khuyết của mình, khiến mình càng ngày càng được hoan nghênh hơn, từ đó tăng thêm niềm tin, tạo điều kiện tự quảng cáo tiếp thị tốt hơn.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông mang hoài bão thành công cần trang bị cho mình các yếu tố tinh thần toàn diện thông qua giao lưu, tiếp xúc với mọi tầng lớp người trong xã hội. Người đàn ông hấp thu được càng nhiều trí tuệ và sức mạnh từ người khác, thì năng lượng của bản thân sẽ được tăng cường, tố chất càng đa dạng và hoàn hảo, đó là bàn đạp để vươn tới thành công.

2. SÁU NGUYÊN TẮC CẦN TUÂN THỦ TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

Đàn ông phải lập nên công trạng gì đó cho đời, muốn vậy phải biết tạo dựng và tận dụng khai thác mạng lưới quan hệ, thì công việc mới trôi chảy, sự nghiệp mới thuận lợi. Nhiều người phải chuốc lấy thất bại chỉ vì không biết tạo dựng và khai thác quan hệ theo đúng đạo lý làm người, trong giờ phút quyết định không được ai giúp đỡ hỗ trợ.

Tu mi nam tử sống ở trên đời phải nghĩ đến việc lập nên công danh sự nghiệp, muốn vậy trước hết cần nhận thức được tầm quan trọng về mặt giao tiếp quan hệ. Vì mạng lưới quan hệ được coi là yếu tố quyết định hàng đầu đối với thành công của sự nghiệp đàn ông, nhiều người thất bại chỉ vì quan hệ không tốt, không giữ được tư cách con người, khi chẳng may rơi vào tình thế khó khăn, không được ai cứu vớt hỗ trợ. Còn những người thành đạt, thành công của họ không thể tách rời khỏi tài năng bản lĩnh về mặt tạo dựng và khai thác mạng lưới quan hệ, những lúc gặp khó khăn trắc trở, họ được người khác dìu dắt nâng đỡ, để cuối cùng cập bến thành công.

Tạo dựng các mối quan hệ là một bộ môn khoa học, không dễ gì nắm bắt trong thời gian ngắn, người ta nói, mọi việc trên đời, làm người là khó nhất, trở thành người tốt lại càng khó hơn, muốn xây dựng quan hệ thật hiệu quả, phải đầu tư tâm sức và thời gian. Dưới đây

chúng tôi xin giới thiệu một số nguyên tắc tạo dựng và khai thác quan hệ của những người thành đạt:

(1) Chân thành

Yếu tố chân thành được xếp lên hàng đầu, được coi là nền tảng của các mối quan hệ của đàn ông. Chân, thiện, mỹ là ba nét đẹp đạo đức mà con người theo đuổi từ xưa tới nay, trong đó "chân", chính là chân thành. Khi chân thành trở thành một phần máu thịt, trở thành bản chất, trở thành lối sống của ai đó, thì nó chính là một bộ phận cấu thành của nhân cách vô cùng quý giá. Có người nói: "Thông cảm sâu sắc với nhau sẽ trở thành bạn tri âm", muốn duy trì được tình bạn gắn bó bền lâu, thì điều cơ bản nhất là tấm lòng chân thành, người xưa nói: Làm bạn với nhau mà không thật lòng, chỉ là tình bạn bề ngoài.

Trong quan hệ giao tiếp, ai cũng mong muốn đối phương thành thực với mình, nhưng lại quên mất về thứ nhất là mình phải thành thực với người. Ví dụ, khi kết bạn nhiều người đề ra tiêu chuẩn là liệu người đó có ích lợi gì đối với mình không, nếu thấy vai trò địa vị hoặc năng lực của người đó có thể được việc cho mình, thì mới kết bạn, nếu không, thì xa lánh. Với động cơ như thế, có nghĩa là tự dồn mình vào chân tường, sẽ đến lúc phải sống trong cô đơn. Thành thực được biểu hiện qua hai phương diện là trung thực trong lời nói và việc làm, trong ngoài thống nhất, tâm hồn rộng mở, thái độ chân tình.

(2) Tôn trọng người khác

Ai cũng có lòng tự trọng, thế mà trong giao tiếp có người lại quá nhấn mạnh về mặt tôn trọng bản thân mình, nhưng lại thiếu tôn trọng người khác, ở đời mọi thứ đều tuân theo quy luật có đi có lại, mình thiếu tôn trọng người ta, thì người ta cũng không tôn trọng mình, giữa hai bên không thể cảm thông, không thể hợp tác, có thể ví như không có nền móng thì không thể xây dựng ngôi nhà, trong thành ngữ có câu: "Mình kính trọng người một thước, người kính trọng mình một trượng".

Họa sĩ Youkin Wilson chuyên chế bản in hoa, ông giới thiệu mẫu đồ án của mình cho khách hàng liền trong ba năm không đạt kết quả, mỗi lần khách hàng trả lại bản thảo đều nói: "Tôi không cảm thấy thú vị với bức họa này". Sau đó Wilson mang mấy bức tranh vẽ dở cho khách hàng, và hỏi nhà thiết kế của khách hàng: "Không biết nên thêm bớt chỉnh lý bức tranh này ra sao cho hợp với thị hiếu của quý khách, mong ông vui lòng chỉ bảo cho tôi". Đối phương trả lời: "Ông hãy để lại bức tranh ở đây, sau hai ba ngày nữa mời ông trở lại" Kết quả là, khách hàng góp một số ý kiến, Wilson tôn trọng làm theo chỉ dẫn của họ, ông đã bán được nhiều tác phẩm, và trở thành người bạn thân của khách hàng.

(3) Đầy lòng tự tin và biết cách giải trình

Trong quan hệ giao tiếp, hãy trình bày một cách trung thực cởi mở kiến thức hiểu biết, đức tin, nguyện vọng, biểu lộ tình cảm chân thành, đồng thời phải giữ gìn quyền lợi chính đáng của mình. Thông qua trình bày, diễn giải làm cho người khác hiểu rõ mình hơn, đó

chính là cách thể hiện tính tự tôn và khẳng định năng lực của mình, mặt khác cũng là biểu hiện mình tôn trọng mọi người.

Người không biết cách diễn đạt vấn đề, làm cho người khác cảm nghĩ mình là con người thiếu tự tin, thiếu năng lực, không nắm vững nguyên tắc, hoặc trong thời điểm đó, trong tâm trạng đang có gì mắc mớ, lo nghĩ, sợ sệt, làm cho hình tượng của mình mờ nhạt, kém sức hấp dẫn đối phương. Nếu trong giao tiếp ai đó tỏ ra lấn lướt, áp đảo người khác, lại gây cho đối phương cảm giác, đó là con người tự cao tự đại, chỉ biết tự đề cao mình, cố ý dìm uy tín của người khác. Cách ứng xử hợp lý dung hòa giữa hai thái cực trên đây, tức là vừa giữ gìn lòng tự tôn, vừa biết lý giải trình bày, tôn trọng người khác, và ngược lại làm cho người khác tôn trọng mình, từ đó tô đậm thêm hình tượng, tỏ rõ chí tiến thủ và sức cạnh tranh của mình

(4) Bao dung rộng lượng

Khi người khác mắc sai lầm, mình phải ứng xử theo phong cách bao dung rộng lượng, không nên bắt bẻ, hoặc sỉ mắng chê trách. Đương nhiên, rộng lượng phải có chừng mực, nếu không thì sẽ bị hiểu là dung túng cho những thói hư tật xấu, còn bạn bị người đời chê là xuề xòa cả tin, nói cách khác xử sự như vậy là gây tổn thất cho cả hai bên.

Tidoma là công ty dệt len nổi tiếng ở nước Mỹ và thế giới, sau khi thành lập được ít lâu, đã xảy ra một vụ việc là có một vị khách hàng xông vào văn phòng của công ty này để tranh cãi, ông ta nói: "Nhân viên công ty đến thu nợ, nói rằng chúng tôi nợ của công ty 15 USD, nhưng thực tế chúng tôi không hề mắc nợ công ty". Ông khách này đã bay từ Chicago đến Newyork vào trụ sở công ty để phân trần, ông tuyên bố sẽ cắt đứt quan hệ với công ty, ông không tiếc lời chỉ trích hội đồng quản trị công ty. Chờ cho cơn giận dữ của ông ta có phần nguôi ngoai, ông chủ Tidoma mới ôn tồn hòa nhã trình bày vấn đề: "Ông không quản đường xa nhọc nhằn đi từ Chicago đến đây để chỉ giáo, chúng tôi không biết lấy gì để cảm tạ, đối với vụ việc nhân viên cấp dưới thuộc công ty chúng tôi đến làm phiền quấy quả ông, chúng tôi thành thực xin lỗi, lẽ ra tôi phải đích thân đến thăm ông mới phải, có lẽ sai lầm thuộc về phía chúng tôi, số tiền 15 USD đó coi như xí xóa được không ạ", nói xong ông chủ Tidoma còn giới thiệu cho ông khách một công ty khác giữ chữ tín hơn, và mời khách cùng đi ăn cơm, sau giờ nghỉ trưa, chính người khách đó lại chủ động đề xuất tiếp tục đặt hàng cho công ty. Sau khi trở về Chicago ông ta kiểm tra lại sổ sách và nhận thấy đúng là mình còn nợ công ty 15 USD, ông đã chủ động gửi khoản tiền này cho công ty kèm theo lời xin lỗi. Về sau ông sinh được một cô con gái liền đặt tên là Tidoma, suốt thời gian 23 năm sau đó, ông trở thành khách hàng thường xuyên của công ty, đồng thời là bạn thân của ông chủ công ty.

(5) Đối xử bình đẳng, nhập gia tùy tục

Đàn ông thành đạt luôn đối xử bình đẳng với mọi người, không phân biệt địa vị sang hèn, giàu nghèo cách biệt, không vì thấy người thua kém mình mà tỏ ra hợm hĩnh lấn lướt, lúc nào ông cũng tâm niệm mình chỉ là một con người bình thường, đây là một bí quyết thành công trong trường xã giao. Có thể đôi khi mình bị người khác hiểu lầm, nhưng nếu

kiên trì nguyên tắc này, thì mọi sự hiểu lầm sẽ được hóa giải, mình càng được tôn trọng hơn trước.

Một phóng viên lớp trước trong giới truyền thông là Thương Khải được thiên hạ tôn vinh là người đàn ông thành đạt, trong giao tiếp với mọi tầng lớp người, từ nhân vật nổi tiếng cho đến thường dân, ông luôn tuân thủ nguyên tắc này, ông tâm sự: "Khi nào tôi cũng nhớ câu nhập gia tùy tục, chẳng hạn khi bước lên xe buýt, nhất nhất phải nghe theo sự sắp xếp của người bán vé, khi đi trên đường, phải tuân theo sự chỉ huy của tín hiệu hoặc cảnh sát giao thông, đừng bao giờ nghĩ rằng mình là ông này bà nọ để lên mặt coi thường kỷ cương luật lệ, ứng xử một cách thô lỗ thiếu văn hóa".

(6) Suy bụng ta ra bụng người

Anh A viết con số 6 lên mặt đất, nhưng anh B đứng đối diện lại cho rằng đó là con số 9, thế là hai bên xảy ra xô xát, khi đó anh C xuất hiện, nhìn thấy cơ sự đó, liền mời hai anh chuyển chỗ cho nhau để đọc, cả hai người đều nhận ra lẽ phải. Câu chuyện này cho thấy, khi ta đặt mình vào địa vị hoàn cảnh của người khác để xem xét vấn đề, thì sẽ dễ thông cảm với họ hơn, khi ta nhìn nhận vấn đề một cách bao quát toàn cục, thì ta sẽ biết xử lý một cách bao dung thông thoáng, không bị rơi vào thành kiến hẹp hòi.

Người được mệnh danh là ông vua xe hơi nước Mỹ Henry Ford nói: "Nếu cho rằng có cái gọi là bí quyết thành công, đó chính là đứng trên lập trường của đối phương để xem xét vấn đề". Ví dụ như xảy ra tranh chấp giữa hai bên, mỗi bên hãy bình tĩnh đặt mình vào cảnh ngộ của bên kia để suy nghĩ, không chừng sẽ nhận ra cái sai của mình, đáng quý nhất là sau khi nhận thấy cái sai của mình, lại chủ động đứng ra nhận lỗi, làm cho mâu thuẫn được giải quyết tận gốc, vừa nâng cao hình tượng của mình, vừa củng cố thêm tình hữu nghị và độ tin cậy giữa hai bên.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong mạng lưới quan hệ giao tiếp của người đàn ông thành đạt không thể tách rời sáu nguyên tắc được trình bày trên đây, chỉ cần mình đối xử phải chăng với người, thì có thể yên tâm rằng người ta cũng đối xử với mình như thế, khi cần, mình sẽ nhận được sự giúp đỡ động viên của người khác.

3. ĐỒNG BẠN BÈ, ĐƯỜNG DỄ ĐI

Có một cách nói hình tượng là, nhiều bạn bè như có nhiều nẻo đường, nhiều bạn bè đường dễ đi hơn, đàn ông muốn thành công thì phải kết giao thật nhiều bạn bè, có loại bạn bè là sức mạnh hỗ trợ trong sự nghiệp, có loại bạn bè san sẻ những tổn thất, buồn đau, có loại bạn bè cùng tận hưởng niềm vui trong sở thích chung. Không những nhiều bạn bè mà với mọi loại bạn bè đều biết ứng xử đúng mực, biết tận dụng quan hệ để biến bạn bè thành điểm tựa cho thành công trong sự nghiệp.

Đàn ông thành đạt đặc biệt coi trọng kết giao và đối xử với bạn bè, vì họ hiểu rằng khi sự nghiệp gặp khó khăn, trắc trở, thì sự hỗ trợ của bạn bè đóng vai trò rất quan trọng, bạn bè cũng là nguồn lực để xây dựng mạng lưới quan hệ xã giao. Những người đàn ông phiêu bạt làm ăn nơi đất khách quê người, thường có câu nói cửa miệng là: "Ở nhà trông cây bố mẹ, ra đường trông cây bạn bè" Có thể nói không quá đáng rằng, số phận của từng con người được quyết định phần lớn nhờ quan hệ bạn bè, ai sống không có bạn bè thì sự nghiệp khó thành công.

(1) Ảnh hưởng của bạn bè

Tục ngữ có câu: Vật giống nhau thì đến tụ hội với nhau, kết giao bạn bè cũng diễn ra trên cơ sở hai bên có nhiều điểm tương đồng, có khả năng gây ảnh hưởng qua lại, bù đắp hỗ trợ cho nhau. Có người bạn ảnh hưởng mạnh mẽ đối với mình, thậm chí làm thay đổi chí hướng, mục tiêu sự nghiệp và số phận của mình, thay đổi thái độ, phong cách đối nhân xử thế của mình.

Tục ngữ còn có câu: "Gần mực thì đen gần đèn thì rạng", chơi với người chú ý giữ gìn sức khỏe, ham vận động, thì mình cũng sẽ coi trọng sức khỏe, ham vận động, như vậy mình đã bị bạn cảm hóa, khi mình sống trong một tập thể say mê công việc, hăng hái sáng tạo đổi mới, thì mình không thể biểu hiện lười nhác, không chịu động não, như vậy sẽ trở nên lạc lõng cô lập, cố chấp theo quan điểm riêng của mình thì sẽ bị đào thải, mình phải hòa nhập với trào lưu, với cộng đồng, sẽ sống giống như mọi người xung quanh.

Có người tổng kết: Sức mạnh của tấm gương sáng vô cùng to lớn, được các bạn ưu ái, tự thân sẽ luôn nhận được sự động viên khích lệ để vươn lên không ngừng. Có một người nghe tin bạn được đi du học Havard, thì nghĩ rằng, bạn đi được, mình cũng phải đi được, thế là anh ta cố gắng nỗ lực học tập để theo kịp bạn, sau đó quả nhiên, anh thi TOEFL đạt 600 điểm, thi GRE đạt 2400 điểm, được nhận vào học chuyên ngành quản lý công cộng học viện chính phủ Kenedi thuộc Trường đại học Havard.

Qua đó đủ biết ảnh hưởng của bạn bè to lớn đến mức nào, khi nhận thức được vấn đề này, thì bạn phải thực thi hai việc, là lấy bút giấy ra ghi chép thống kê để so sánh giữa bản thân với năm người bạn gần gũi gần bó nhất, xem họ hơn mình, kém mình những điểm nào, họ ảnh hưởng tốt hay xấu đến mình ra sao?

(2) Làm quen với những người kiệt xuất

Khi mới lên 6 tuổi, gia đình Edward White đã lâm vào hoàn cảnh kinh tế sa sút nghèo khổ, cả nhà phải di cư từ đất nước Hà Lan sang nước Mỹ để mưu sinh. Lớn lên, một chút, White đã trải qua nhiều nghề làm thuê như lau cửa kính nhà hàng, bán báo, nhưng tuổi thiếu niên của White đã kết giao được nhiều bạn bè có ích, cậu học tập được từ bạn phương pháp và bí quyết làm việc, cũng nhờ bán báo mà cậu biết được nhiều nhân vật nổi tiếng ở thành phố Newyork, cậu nghĩ cách làm quen với họ.

Cậu đã tìm đến khu phố số 5 để phỏng vấn vị tướng Grant, thật bất ngờ là ông tướng này còn mời cậu cùng ăn tối, thì ra thái độ của các nhân vật tầm cỡ lại rất hòa nhã, thân mật, tác phong của họ rất giản dị, thích giao tiếp với người lương thiện.

Bà vợ góa của Tổng thống Lincoln sống tại viện điều dưỡng Forbuckbocan, cũng được White tìm đến phỏng vấn.

Cậu bé 16 tuổi này còn đến thành phố Boston có dịp cùng ăn cơm với Windir, cậu cũng có dịp giúp Rokefeller sắp xếp tài liệu sổ sách, rồi cùng ông ta đi xem ở nhà hát kịch, cậu quen biết nhiều vị tướng lĩnh trong hải quân, lục quân, khi giao tiếp với những người có máu mặt, cậu không hề tỏ ra bối rối sợ sệt, chỉ cần nhận định có lợi là cậu không ngần ngại đi gặp gỡ các ông chủ nhà máy, giám đốc công ty...

Chớ coi thường cậu 16 tuổi, nhưng mạng lưới quan hệ của cậu đã vượt xa nhiều người trưởng thành, năm 19 tuổi, cậu sáng lập ra một tờ báo chỉ tồn tại trên danh nghĩa, không có thực chất. Năm 23 tuổi White bộc lộ tài năng bằng việc đứng ra thành lập nghiệp đoàn nhà báo đầu tiên trên thế giới, giành được giải thưởng hòa bình nước Mỹ và giải quảng cáo Havard.

Rất có thể bạn sẽ cho rằng những chuyện đó quá ư tầm thường, thậm chí là thấp hèn, nhưng bạn cũng cần hiểu rằng, nếu coi những nhân vật kiệt xuất là tấm gương sáng cho mình học tập, thì chẳng có gì đáng xấu hổ cả, chẳng khác gì bạn ra phố mua quyển sách để đọc, người bạn tốt không chỉ là bạn mà còn là người thầy của mình nữa.

(3) Không ngừng mở rộng bình diện xã giao

Đàn ông cần không ngừng mở rộng bình diện xã giao của mình, đó chính là một chuyện lớn trong đời, nhằm đặt nền móng cho thành công trên con đường sự nghiệp.

a) Xã giao là môi trường giúp ta tìm hiểu con người, tìm hiểu xã hội, con người là thực thể phức tạp nhất, xã hội cũng không kém phần phức tạp, hoạt động trí tuệ của chúng ta cũng trở nên phức tạp phong phú tương ứng, tục ngữ có câu: "Sống mỗi người một nết, chết mỗi người một tật", phạm vi giao tiếp càng rộng, thì số người tiếp xúc càng nhiều, càng có nhiều dịp va chạm với các dạng tính cách của con người, cọ xát với nhân vật sự việc trong xã hội, làm cho hoạt động trí tuệ trở nên phong phú đa dạng hơn, không nhìn nhận và xử sự một cách đơn giản nông nổi và phiến diện. Đã là bậc tu mi nam tử, lao vào trường đời, trong những ngày đầu bỡ ngỡ, có thể bị người ta chê cười, thậm chí bị kẻ xấu hại ngầm, bạn hãy coi đó là những bài học đắt giá, người ta nói: "Đi một ngày đàng, học một sàng khôn", mỗi lần ngã là một lần bớt dại, là cơ hội giúp bạn từng trải cuộc đời, có thể ví giao tiếp như vận động để rèn luyện trí não, làm cho con người trưởng thành lên, chín chắn hơn, quan sát nhanh nhạy, phản ứng mau lẹ hơn.

b) Môi trường giao tiếp giúp bạn nắm bắt được nhiều thông tin hơn, trong xã hội cạnh tranh khốc liệt ngày nay, ai nắm thông tin nhanh hơn, người đó sẽ có cơ hội thành công sớm

hơn. Đàn ông phải chủ động tham gia vào sinh hoạt cộng đồng, mở rộng phạm vi giao tiếp. Quen biết nhiều người, tìm hiểu nhiều sự việc, thì mới thu lượm được nhiều thông tin.

c) Giúp bạn tăng cường thêm nguồn sức mạnh phấn đấu, thời đại đóng cửa ngòi trong nhà, ai lo phận nấy đã qua rồi, thời nay, ai muốn thành công, phải học tập người khác, phải hợp tác với đối tác, sức mạnh tài năng của một người rất hạn chế, muốn làm nên sự nghiệp lớn, thì không những tự mình phấn đấu hết mình, mà còn phải được sự hỗ trợ của người khác. Tục ngữ có câu: "Một bờ rào có ba cái cọc, một hảo hán có ba băng đảng", suy cho cùng, thì quan hệ xã hội chính là: Một người vì mọi người, mọi người vì một người, tức là quan hệ có đi có lại, ai cũng đều được hưởng lợi. Khi nhiều người cùng theo đuổi một mục tiêu chung, thì sẽ có chung tiếng nói, chung lý tưởng, chung một niềm tin, có thể đoàn kết với nhau, một giọt nước đơn độc sẽ bị bay hơi, nhưng khi giọt nước hòa nhập vào biển lớn, thì không bao giờ bị cạn kiệt, con người sống một mình thì bị cô lập, nhưng hòa nhập vào xã hội, thì sẽ được tiếp thêm nguồn sức mạnh to lớn.

d) Hãy tạo điều kiện cho người khác hiểu mình. Nói chung con người rất mong mỏi được người khác hiểu mình, thông cảm và tin cậy mình, mở rộng xã giao, chính là dịp tốt để bạn tự bộc lộ bản thân mình, làm cho mọi người càng hiểu rõ tư cách, đạo đức tài năng bản lĩnh của mình hơn. Được người đời thừa nhận là niềm tự hào của bất kỳ người đàn ông nào.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Một bờ rào có ba cọc rào, một hảo hán có ba băng đảng, đàn ông muốn thành đạt cần không ngừng mở rộng bình diện xã giao, kết giao quen biết thật nhiều bạn bè.

4. BIẾT CÁCH GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI LÒNG MÌNH KHÔNG QUÝ MẾN

Đàn ông thành đạt không những quan hệ với những người thân quen, mà còn phải biết cách giao thiệp với những người trong lòng mình không thiện cảm, đó cũng là bản lĩnh cần có của đàn ông thành đạt.

Nói chung đàn ông thường có cá tính mạnh và tuân thủ nguyên tắc, đương nhiên, họ không thiện cảm với rất nhiều người, nguyên nhân hết sức đa dạng. Đối với những kẻ vô lại, mất nhân cách thì không thích hay khinh ghét chẳng có gì đáng bàn cãi, nhưng đây lại là trường hợp chỉ vì đối phương không hội đủ những phẩm chất cần thiết cho một phương thức làm việc, thì thiết tưởng cũng nên xem xét lại, không quý mến chưa hẳn đã đồng nghĩa với ghét bỏ, nhất là trong trường hợp người mà bạn không thiện cảm đó lại rất hữu ích đối với bạn, điều này đặt ra cho bạn một yêu cầu là phải biết cách tiếp xúc với họ.

Đàn ông thành đạt không những quan hệ với những người thân quen, mà còn phải biết cách giao thiệp với những người trong lòng mình không thiện cảm, đó cũng là bản lĩnh cần có của đàn ông thành đạt.

Học phương pháp giao tiếp và hợp tác với người mà bạn không thích, cũng là một đạo lý xử thế của đàn ông, nó có tác dụng hỗ trợ đàn ông hoàn thành việc lớn. Bản năng con người thúc đẩy ta tiếp cận với người mình yêu thích quý mến, và có xu hướng xa lánh người mà lòng mình chán ghét. Thế nhưng sự đời thật phức tạp, bên cạnh những thứ mình thích vẫn tồn tại những thứ mình không thích, không phải mình thích làm gì cũng được như ý. Do có rất nhiều lý do khác nhau, chúng ta bắt buộc phải tiếp xúc với người không thiện cảm, thậm chí là thù địch, trường hợp này đòi hỏi vận dụng một vài kỹ xảo, nhưng có một nguyên tắc cơ bản không thay đổi mọi lúc mọi nơi, đó là thái độ chân thành với bất kỳ ai, kể cả người lòng mình không thích.

Khi gặp trường hợp ý kiến hai bên không thống nhất, thì bạn ứng xử ra sao?

Hamen từng được mệnh danh là công trình sư khoáng sản lỗi lạc nhất thế giới, ông tốt nghiệp tại Trường đại học Yellow nổi tiếng, sau đó đi học tiếp 3 năm tại Forenburg nước Đức, về nước ông làm việc cho ông chủ mỏ Hastor ở miền tây nước Mỹ, ông chủ này tính cách rất ngang tàng, ương ngạnh, nhưng cũng rất coi trọng thực tiễn, ông tỏ ra không thích những anh chàng kỹ sư hoặc nhân viên kỹ thuật ăn trắng mặc trơn, văn vẻ nho nhã, chỉ nắm được mớ lý thuyết suông.

Khi Hamen đến xin việc tại công ty Hastor, ông nói: "Tôi không chấp nhận lý do xin việc mà anh đưa ra là anh đã từng là nghiên cứu sinh tại Forenburg, tôi tin rằng trong đầu anh chứa đầy một kho lý luận như một thằng cuồng chữ, vì thế, tôi không có ý định tuyển dụng anh".

Thấy tình hình như vậy, Hamen giả bộ sợ hãi thưa lại với ông chủ: "Nếu như ông không mách lại với cha tôi, thì tôi xin thú thật với ông một điều". Hastor tỏ ý chấp nhận lời thỉnh cầu của Hamen. Hamen nói: "Thực tình suốt thời gian theo học tại Foorenburg tôi chẳng học lý thuyết mà chỉ lao vào thực tế công trường nhà máy để làm việc với mục đích kiếm chút tiền làm vốn, ngoài ra tích lũy một ít kinh nghiệm".

Hastor cười lớn nói tiếp ngay: "Như vậy là rất tốt, tôi cần con người như thế, ngày mai anh đến làm việc nhé!".

Trong một số trường hợp, người ta tranh cãi với nhau hoài về một luận điểm nào đó, nhưng đối với bạn, chuyện đó chẳng quan trọng gì mấy, chẳng hạn khi Hamen biết được thiên kiến của Hastor, ông rất linh hoạt thay đổi cách ứng xử, không cần phải tranh cãi về chuyện đó, mà áp dụng theo phương thức lựa gió bẻ măng ủng hộ quan điểm của ông ta, mượn trớn lòng tự trọng của ông ta, chỉ cần được việc cho mình.

Người đàn ông nhạy cảm thường biết nhượng bộ đối phương những chi tiết xét thấy không ảnh hưởng tới toàn cục, những chuyện vô thưởng vô phạt, nhỡ xảy ra tranh cãi, thì trong đầu họ cân nhắc thật nhanh, có cần phải kiên trì giữ vững ý kiến của mình, phân định thắng thua trong trường hợp này không? Để được việc lớn, thì mình có thể nhường nhịn đối phương chi tiết này không? Có thể nói cách xử lý tối ưu trong cảnh ngộ này chính là nhượng

bộ một phần không quan trọng để hoàn thành chương trình tổng thể, hoặc giả, xét thấy không có lợi, nhiều khi nên bảo lưu ý kiến riêng, không phát biểu với đối phương.

Khi bị công kích hoặc thóa mạ, cách ứng xử hiệu quả là tỏ ra phớt lờ không thèm chấp, đối phương thường tỏ ra lúng túng hoảng loạn khi bị quật lại theo cách này, đây cũng là một nguyên nhân đưa đến sự thành đạt của đàn ông thông minh tháo vát, mặc cho đối phương nóng giận bức bối, thì mình vẫn ung dung bình tĩnh như không có chuyện gì xảy ra.

Đương nhiên, ngộ ngộ không may gặp phải một kẻ khó chơi đáng ghét, dám vi phạm đến những vấn đề thuộc về nguyên tắc, thì bạn nên xử lý theo phong cách của Lincohn.

Một lần, Lincohn đang ngồi làm việc trong văn phòng, bỗng nhiên có một kẻ lạ mặt xông vào với lý do xin việc, sau đó hàng mấy tuần liền ngày nào cũng đến, và nêu lý do y hệt như lần đầu, đó là yêu cầu tổng thống giao cho ông ta một chức vụ, tổng thống Lincohn trả lời: "Anh bạn thân mến, anh làm như vậy chẳng ăn nhằm gì đâu, vì tôi đã nói ngay từ đầu rằng, tôi không thể bố trí cho anh một chức vụ nào cả, theo tôi thì tốt nhất là anh nên ra về".

Người đó nghe tổng thống trả lời như vậy thì từ xấu hổ hóa thành tức giận, không còn giữ phép lịch sự, lớn tiếng hăm dọa: "Có nghĩa là ngài tổng thống nhất định không định giúp đỡ tôi chứ gì!". Chúng ta đều biết Lincohn là con người điềm đạm nhún nhường nổi tiếng, nhưng trong trường hợp này ông không thể chịu đựng hơn được nữa, ông nhìn thẳng vào mặt người đó, rồi ung dung đứng lên khỏi ghế, đi đến bên cạnh ông ta, bất chợt túm lấy cổ áo, đẩy ra bên ngoài cửa, sau đó đóng sầm cánh cửa lại.

Nhưng người đó vẫn chưa cam chịu thua cuộc, lại đẩy cửa xông vào, hét toáng lên: "Hãy trả lại giấy tờ cho tôi". Lincohn vợ vội giấy tờ của ông ta đi đến bên cửa ném mạnh ra ngoài, sau đó khép lại cửa, trở về chỗ ngồi, sau này Lincohn không một lần nhắc lại hoặc bình luận gì về câu chuyện này.

Một con người đứng đầu cả nước, nổi tiếng là hòa nhã, khiêm nhường, khi cần cũng biết nổi giận, bởi vì đối tượng thực sự là một tên vô lại, không đáng đối xử lịch sự với hắn. Hầu như tất cả các nhà lãnh đạo đều tinh thông mọi loại chiến thuật xã giao, nào là ra đòn trực diện, đòn gió, đòn ngầm, khích bác chế nhạo, không loại trừ khi cần thiết còn dỡ món võ nghệ, chỉ cần đạt được hiệu quả mong muốn, họ hiểu rõ rằng bất cứ tướng tài nào, ngoài giỏi tấn công còn phải giỏi tự vệ, biết ra đòn đúng lúc, người bình thường chúng ta cũng vậy, không những cần thừa hành chức quyền, mà còn biết bảo vệ lợi ích chính đáng, bảo vệ uy tín của mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Học cách giao tiếp và hợp tác với người mình không có thiện cảm, là một đòi hỏi tu dưỡng rèn luyện của người đàn ông có chí hướng vươn tới thành đạt, khi phải tiếp xúc với loại người này, họ không chỉ trích, kích bác, mà cố gắng giữ hòa khí cốt sao đạt được mục đích của mình.

5. KHÔNG DÂY VỚI KẺ TIỂU NHÂN

Trong trường xã giao, đàn ông khó tránh gặp phải kẻ tiểu nhân, trường hợp này nên xử lý ra sao, để không bị mất thể diện với họ, đây cũng là một bí quyết.

Thật khó đưa ra định nghĩa chính xác như thế nào là tiểu nhân, rõ ràng khái niệm này không dùng để chỉ những người ít tuổi hay vóc dáng nhỏ con, đừng hiểu nhầm giữa tiểu nhân với người nhỏ bé, nói cách khác tiểu nhân không có đặc điểm gì khác thường về hình thể, thậm chí tiểu nhân có thể điển trai, xinh gái hơn người khác, ăn nói cũng lưu loát văn vẻ chẳng kém ai, rất nhiều kẻ tiểu nhân tướng mạo đường đường, có vẻ thông minh lịch lãm.

Tuy nhiên, chỉ cần chú ý quan sát thể nghiệm, vẫn có thể nhận biết được kẻ tiểu nhân.

Nói chung nên hình dung tiểu nhân là người có tâm hồn thấp kém, lòng dạ ích kỷ, hẹp hòi, hành động, cử chỉ thiếu văn hóa, bất chấp lẽ phải, không biết ứng xử theo đúng đạo lý, sẵn sàng áp dụng những thủ đoạn bỉ ổi, độc ác để đạt được mục đích mưu lợi cho mình, trong lời ăn tiếng nói và hành vi thường nổi lên một số đặc điểm như sau:

(1) Thích bịa đặt ăn không nói có, khi không gây chuyện. Không phải họ gây dư luận hoặc dựng chuyện một cách vô cớ, mà nhằm phục vụ cho lợi ích riêng, đó cũng là bản năng sinh tồn của họ.

(2) Gây xích mích chia rẽ quan hệ của người khác. Vì động cơ mờ ám, họ kiếm chuyện làm cho quan hệ giữa bạn bè, đồng sự trở nên căng thẳng, người này xa lánh người kia, họ thích thú chứng kiến việc này với mục đích vụ lợi.

(3) Có thói bợ đỡ xu nịnh, vì muốn được lòng bề trên, họ sẵn sàng hạ mình xum xoe nịnh nọt, nếu được bề trên tin dùng, thì họ quay ra bắt nạt ức hiếp kẻ dưới, vênh váo kênh kiệu, nói xấu người khác, ton hót chuyện này chuyện nọ với cấp trên, mục đích là tự đề cao mình.

(4) Hay lật lọng, hành động này thể hiện tính cách giả dối của họ, đối xử với người một cách giả tạo, ngoài mặt và trong lòng không thống nhất.

(5) Ham theo đuổi quyền lực, thấy ai được thế, thì dựa dẫm vào người đó, khi người đó thất thế thì bỏ đi, đây là một đặc điểm nổi bật của kẻ tiểu nhân.

(6) Nếu xét thấy có lợi cho mình, thì có gan dẫm lên xác của người khác để tiến thân, coi người khác chỉ là vật hy sinh cho họ, không quan tâm đến mất mát, khổ đau của người khác.

(7) Có thói xấu dẫu đồ bìm leo, khi ai đó bị vấp vấp, thì tìm cách nhấn chìm họ luôn, khi người khác gặp bất hạnh thì trong lòng họ thấy hả hê.

(8) Thích tìm kẻ thế mạnh, khi họ mắc lỗi, thì tìm cách đổ vấy cho người khác để họ chịu tội thay cho mình.

Thực ra, những thói xấu của tiểu nhân không chỉ có bấy nhiêu, nếu đưa ra một nhận xét mang tính tổng quát, thì mọi việc phi đạo đức, bất chấp lẽ phải, không có tình người đều là cách biểu hiện đặc trưng của tiểu nhân.

Chúng ta hãy cùng nhau trả lời câu hỏi, đàn ông chính trực gặp phải tiểu nhân thì nên ứng xử ra sao? Xin đề nghị một số nguyên tắc dưới đây:

(1) Chớ làm họ mất lòng. Nói chung, tiểu nhân thường nhạy cảm hơn quân tử, bên trong lòng họ thường mang mặc cảm tự ty, vì thế khi tiếp xúc, bạn chớ nên xúc phạm, đả kích họ, hoặc động chạm vào quyền lợi của họ, không vì lẽ phải mà vạch trần những mặt xấu của họ, cách xử sự này trước hết gây hại cho bạn. Từ xưa tới nay, quân tử thường phải chịu thua tiểu nhân, nếu như tiểu nhân làm điều ác, thì hãy để nhà chức trách xử lý họ.

(2) Duy trì khoảng cách. Không nên thân mật gần gũi với tiểu nhân, nên tỏ vẻ hờ hững lạnh nhạt với họ nhằm duy trì một khoảng cách thích đáng, có nghĩa là cũng không nên xa quá, khiến họ cảm nhận là mình khinh thường họ, trong bụng họ sẽ nghĩ rằng: Con người ấy có gì là ghê gớm đâu cơ chứ, mà khi nào cũng lên mặt khinh người!" chắc chắn là điều tệ hại sẽ đến với bạn.

(3) Khi nói chuyện với tiểu nhân, chỉ nói chuyện vô thưởng vô phạt, ví dụ, nói chuyện thời tiết, chuyện nhân tình thế thái, chớ kể chuyện đời tư của ai đó, chuyện thất bại của ông này bà nọ, hay chuyện mâu thuẫn giữa ông A bà B, vì những mẫu chuyện đó sẽ làm cái cớ cho họ gây nên sóng gió làm hại người khác, và có khi gây ông lại đập lưng ông, bạn phải dơ lưng chịu đòn.

(4) Chớ dây dưa quyền lợi kinh tế với tiểu nhân. Tiểu nhân hay tụ tập bằng nhóm, bè phái tạo thế lực để mưu lợi, bạn đừng bao giờ phảng phất ý nghĩ dựa vào họ để kiếm được lợi ích cho mình, vì họ sẽ đòi hỏi nhiều hơn những gì bạn kiếm được, có thể họ sẽ bám lấy bạn dai như đĩa muối, bạn khó lòng dứt khỏi vòng cương tỏa của họ.

(5) Nếu va chạm với tiểu nhân, bạn bị thiệt thòi chút đỉnh cũng sẵn sàng bỏ qua, đôi khi do vô tình, tiểu nhân gây hại cho bạn, xét thấy không lấy gì làm nghiêm trọng thì bạn nên cho qua, chớ để tâm, nếu bạn dây với họ mong lấy lại những gì đã mất, thì không chừng bạn còn bị thua thiệt nhiều hơn, bạn bị họ để bụng thù hằn, tốt nhất là bạn đừng chấp loại người đó.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Dây vào tiểu nhân, là tự gây phiền toái cho mình, vì họ sẽ để bụng chờ thời cơ quật lại gây thiệt hại cho bạn. Vì vậy đàn ông muốn làm nên sự nghiệp lớn thì hãy nhớ, chớ có chấp nhặt, chớ có quan hệ với tiểu nhân.

6. ĐẾN VÙNG NÀO HÁT DÂN CA VÙNG ĐÓ

Nói chuyện là cả một nghệ thuật, nếu ai khéo ăn khéo nói, biết ứng phó trôi chảy mau lẹ, thì sẽ được người đời hâm mộ.

Thực tế giao tiếp bằng ngôn ngữ chứng minh rằng khi diễn đạt cùng một nội dung tư tưởng trong cùng một môi trường xã hội, nhưng trường hợp giao tiếp khác nhau, thì phải vận dụng hình thức biểu đạt ngôn ngữ khác nhau, nếu không thì sẽ không đạt được hiệu quả mong muốn. Do vậy người đàn ông thành đạt, muốn thu phục được lòng người, được mọi người hoan nghênh, thì phải biết ứng xử thỏa đáng với từng đối tượng, đến miền nào hát dân ca miền đó, đây cũng là một yêu cầu không thể thiếu khi xây dựng mạng lưới quan hệ.

Dưới đây là phân loại chung về các bối cảnh giao tiếp.

(1) Giao tiếp với người quen, người nhà, giao tiếp với người xa lạ.

Nền văn hóa truyền thống của Trung Quốc rất coi trọng và phân biệt giữa môi trường nội bộ với bên ngoài, đối với người nhà thì thực hiện cách ứng xử như câu tục ngữ: "Đóng cửa bảo nhau", chuyện gì cũng có thể nói, không cần giữ ý tứ, có thể nói nặng nói nhẹ tùy ý, bởi vì đối tượng là người nhà mình, hai bên hoàn toàn thông cảm với nhau. Nhưng khi đối đáp với người ngoài, thì phải luôn chú ý phép tắc ý tứ, người đời có câu, người khôn ăn nói nửa vời, nếu không vì công việc, thì chỉ nói theo phép xã giao, nếu vì công việc chung, thì chỉ bàn công việc, vì thế cần luôn luôn xác định ranh giới trong ngoài, chẳng nên dốc bầu tâm sự với người xa lạ, phơi hết ruột gan cho người ta biết, sẽ bị thiên hạ cười chê là thật thà quá hóa đại.

(2) Trường hợp chính thức và không chính thức. Trường hợp chính thức thì ăn nói cần thận trọng chặt chẽ, phải suy trước nghĩ sau, không thể bạ đâu nói đấy, thái độ giao tiếp cũng phải chính quy đúng lễ nghi, không thể xuề xòa bỗ bã, sẽ bị người ta cho là kém từng trải, thiếu lịch sự. Trường hợp không chính thức, được coi là nói chuyện phiếm, có thể tùy tiện thoải mái bộc lộ suy nghĩ tình cảm của mình. Trong phong cách ăn nói cũng hết sức đa dạng, có người thích văn vẻ hoa mỹ, có người tục tằn bộp chộp, có người không phân biệt bối cảnh xã giao.

(3) Trường hợp trang trọng và trường hợp đời thường

Cùng một ý tứ nhưng có thể nói một cách trang trọng, cũng có thể nói một cách tùy tiện. Chẳng hạn "Tôi giành thời gian đến hầu chuyện ngài" và "mình nhân thể đến thăm cậu" cách đáp lễ của đối phương sẽ hoàn toàn khác nhau, trong trường hợp long trọng mà nói câu thứ hai, ngược lại chỗ bạn bè thân quen mà nói câu thứ nhất, thì không chừng sẽ bị đối phương đánh dấu hỏi về mức độ quan hệ tình cảm, khách lạ cho rằng mình bị coi khinh, người thân cho rằng có chuyện gì hờn giận không vừa lòng với nhau, đúng là râu ông nọ cắm cằm bà kia, chẳng đúng nơi đúng chỗ gì cả.

(4) Trường hợp mừng và trường hợp buồn

Trong từng hoàn cảnh khác nhau, cần chọn từ ngữ và câu, ngữ âm, ngữ điệu và thái độ giao tiếp phù hợp với bầu không khí cụ thể, chẳng hạn đi dự đám cưới, khánh thành nhà mới, thì chỉ được phép nói chuyện vui, nét mặt tươi cười hơn hờ, nhưng khi đi dự đám tang, hoặc thăm người ốm, thì chỉ được nói những chuyện tình người, những lời động viên chia sẻ, khi nói với người già cần lễ phép cung kính, đùa với trẻ con cần dí dỏm tế nhị, khi trong nhà người ta có chuyện buồn mà bạn lại đùa tếu chọc trẻ con, thì người ta sẽ đánh giá bạn là người vô tâm vô tính, không hiểu lẽ đời.

(5) Chỗ nên nói nhiều và chỗ nên im lặng

Ví dụ khi đến thăm nhà ai đó, thấy chủ nhân bận túi bụi hoặc sắp sửa đi xa, thì chỉ nên nói ngắn gọn vấn đề cần trao đổi, nếu nói con cà con kê hoặc tán hươu tán vượn, trên trời dưới biển, đôi khi xuất phát từ ý tốt, nhưng vẫn bị đối phương ác cảm, hay xảy ra hỏa hoạn, cần kịp thời tranh thủ từng phút từng giây để cứu hỏa, gọi điện thoại cho đội cứu hỏa, lại nói dông dài có đầu có đuôi, thì sẽ lỡ mất thời cơ, gây ra tổn thất to lớn, về tình tiết phát sinh vụ cháy, nếu bạn biết, thì có thể thông báo với cảnh sát chữa cháy sau khi đã dập xong đám cháy.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông được xã hội tôn trọng, phải là người biết ứng xử thích hợp với từng hoàn cảnh giao tiếp, nếu không nắm vững kỹ thuật xã giao, đôi khi chuyện nhỏ gây thành họa lớn.

7. NÓI "KHÔNG" MỘT CÁCH NHỆ NHÀNG UYỂN CHUYỂN

Vì lợi ích lâu dài nhiều khi chúng ta phải từ chối người khác, nhưng từ chối sao cho khéo léo là cả một nghệ thuật, đàn ông cần biết cách nói "Không" một cách nhẹ nhàng uyển chuyển.

Nhìn chung đàn ông rất coi trọng thể diện, do vậy họ cảm thấy rất ngại khi phải từ chối yêu cầu của ai đó, vì sợ làm mất lòng người ta. Thực tình, việc từ chối nếu không thể tránh được, thì phải nắm được bí quyết trong vấn đề này, để vừa tỏ rõ được thái độ của mình mà vẫn không xúc phạm đến lòng tự trọng của đối phương, đàn ông có chí làm nên càng phải chú ý vận dụng kỹ thuật này, từ chối mà không làm người ta mất lòng mới được coi là cao tay.

Có thể là không đáp ứng yêu cầu, hoặc không chấp nhận ý kiến quan điểm của đối phương, nguyên tắc chung vẫn là mềm mỏng nhẹ nhàng, làm sao cho đối phương cảm nhận việc từ chối của mình là hoàn toàn hợp tình hợp lý, vì vậy họ không cảm thấy bị mất thể diện.

Sau đây xin giới thiệu 10 sách lược từ chối.

(1) Từ chối với khẩu khí khẳng định

Một vị chủ quản ban ngành trong công ty phát biểu về lời nói mà ông thích nghe đó là: "Đề nghị của anh rất hay, nhưng trước mắt chúng tôi chưa có đủ điều kiện để áp dụng" hay: "Ý tưởng thật tuyệt, có điều chúng tôi e ngại rằng, chưa thể thực hiện trong ngày một ngày hai được". Khen người đề từ chối đặt đối phương vào thế không thể trách cứ gì mình được, nếu biết vận dụng chữ "Nhưng" một cách linh hoạt, sau đó là lý do này nọ, thì dường như dễ dàng tạo sự đồng cảm, làm cho đối phương có cảm giác rằng mình không hoàn toàn từ chối.

(2) Tỏ ý nuối tiếc khi từ chối

Cậu Vương mua cho cô Lý là người bạn gái của mình một bộ quần áo, thực bụng Lý không ưng bộ quần áo đó, vì cô nhận xét màu sắc của nó lòe loẹt diêm dúa quá, nhưng cô lại chỉ nói: "Giá mà gam màu nhạt hơn một chút thì tốt biết mấy, vì em thích gam màu nhạt". Kết quả là hai bên đều ít nhiều thất vọng, nhưng lại rất dễ tha thứ cho nhau, giả sử Lý chê thẳng thừng: "Trông đến là lố lăng, em ghét thậm tệ màu sắc như vậy!" Thì thế nào Vương cũng khó chịu, có thể cự lại: "Không ưng thì vứt quách đi cho rồi!" hai bên có thể lao vào một cuộc đấu khẩu, tâm trạng đều buồn bực như nhau.

(3) Từ chối một cách nhã nhặn, lễ phép

Một nhà quay phim có bề dày kinh nghiệm và thành tích đã tổng kết cách từ chối rất khéo, là trước hết hãy khen ngợi đối phương hết lời sau đó mới nói "Không" một cách tế nhị. Ông kể lại câu chuyện, một lần ông được mời tham gia một câu lạc bộ, thâm tâm của ông là không muốn tham gia, nhưng ông lại nói: "Thật quý hóa được lời mời của các vị, tôi cảm thấy rất vinh hạnh, vì từ lâu tôi đã rất hâm mộ câu lạc bộ này rồi, thật tiếc là công việc của tôi lại quá bận, phải thường xuyên đi xa, không thể thu xếp được thời giờ để đi sinh hoạt, tôi xin lĩnh hội và cảm ơn tấm lòng chân thành của các vị".

Phương thức này có thể vận dụng trong môi trường xã giao, với mô tuýp khen ngợi và đáng tiếc là....

(4) Dùng lời nói và thái độ khách sáo để từ chối

Chẳng hạn khi bà xã gọi điện hỏi rằng: "Sáng nay anh có thể giúp em trông con được không? Vì em quá bận đi mua sắm" Nếu bạn thiếu cân nhắc suy nghĩ, sẽ trả lời theo bản năng: "Chà, sáng nay anh cũng mắc bận mất rồi, không được đâu".

Nhưng nếu bạn muốn được bà xã vui vẻ chấp nhận lời từ chối của mình, thì phải nói theo kiểu khách khí: "Anh rất muốn đỡ đần cho em, nhưng thật không may là, anh phải đi họp công ty, liệu anh có thể giúp em việc gì khác không".

(5) Từ chối với thái độ thương lượng

Ví dụ có người mời bạn tham gia hội thảo, mót tiền gì đó, nhưng bạn bận công việc bận bịu không thể nhận lời mời của họ được, thì bạn hãy trả lời: "Xin lỗi anh nhé, chẳng qua là tôi quá bận, nếu tuần sau còn làm tiếp thì tôi sẽ tham gia được không?" câu này rõ ràng là hơn hẳn một lời từ chối dứt khoát.

(6) Nói lời "không" với ngữ điệu ôn tồn, nhã nhặn

Thầy Trương thể nghiệm thấy rằng, trước đây thầy từ chối yêu cầu của học sinh, đều gây cho các em bất bình, sau đó được đồng sự góp ý, thầy đã rút kinh nghiệm chuyển đổi cách từ chối, nghĩa là bớt nói từ "Không" hay "Không được" mà sẽ nói: "Hãy để thầy suy nghĩ cân nhắc xem sao" đây cũng là kế hoãn binh để sau đó tìm ra một lý do xác đáng hơn.

Các vị lãnh đạo rất hay nói với thuộc hạ: "Việc này chúng ta còn phải nghiên cứu thêm". Không mấy ai tin rằng ý của lãnh đạo là sau này sẽ tiến hành, nhưng cách nói này giữ được bầu không khí tích cực trong đơn vị, không làm cho mọi người thất vọng, cách từ chối này thấm đượm tình người.

(7) Từ chối bằng cách tự chế điều mình

Hài hước là một cách từ chối rất đặc sắc, làm cho đối phương bị bất ngờ, gần như không thể tin được, nhưng cũng cảm thấy vui lây. Ví dụ: "Nếu tôi nói "không được", chắc là bạn sẽ cho rằng tôi là con người ích kỷ nhỏ nhen phải không, thì đúng quá đi rồi còn gì". Trẻ con đặc biệt thích cách nói đùa vui này, nếu có cách cù cho đối phương buồn cười, thì cho dù bạn vẫn thể hiện ý từ chối, họ vẫn không để bụng trách cứ gì bạn cả.

(8) Từ chối với thái độ đồng tình

Có lẽ khó từ chối nhất là đối với những sự gợi ý xa xôi bóng gió, hoặc chỉ là những lời phàn nàn. Ví dụ, một người bạn ở xa gọi điện thoại nói với bạn rằng: "Anh Lý ở chỗ chúng tôi sắp sửa đi công tác qua bên anh, nếu tiền ngủ khách sạn không quá đắt đỏ, thì tôi cũng muốn đi cùng để sang thăm anh một chuyến".

Không hẳn là một lời yêu cầu đề nghị, nhưng bạn có thể ngầm hiểu như vậy, trước tình huống này, bạn sẽ ứng phó bằng cách tỏ ý đồng cảm: "Này anh, tôi rất cảm ơn anh đã nghĩ đến tôi, nhưng khả năng của tôi không đáp ứng được lòng mong muốn của mình, thực chất câu nói đó để cho đối phương hiểu là bạn không có nghĩa vụ phải cáng đáng tiền ăn ở cho người quen, nhưng cũng có thể nói thẳng ra: "Nếu anh có ý định đến ở nhờ nhà tôi, thì chắc là không được, vì vào dịp cuối tuần cả nhà đều về nghỉ nên rất chật".

(9) Trả lời lấp lửng

A vẽ xong một bức tranh, tự cho là rất đẹp, liền đem khoe với B, B xem qua thấy chẳng ra gì, nhưng chỉ nói: "Được đấy", cho dù có vẻ như B khen, nhưng A lại hiểu rất rõ thâm ý của câu nói này.

(10) Dùng từ ngữ uyển chuyển để từ chối

Bạn thử so sánh hai câu nói này nhé: "Tôi cho rằng cách nói đó không đúng!" và: "Tôi không nghĩ rằng anh nói như vậy là có lý". Hay: "Tôi cảm thấy như vậy là không tốt" và: "Tôi không cảm thấy như vậy là tốt" qua hai cách diễn đạt trên đây, chúng ta dễ dàng phát hiện

ra rằng, cho dù nội dung chẳng khác gì nhau, nhưng cách nói thứ hai có phần mềm mỏng dễ chấp nhận tiếp thu hơn, còn cách nói thứ nhất quá cứng rắn, áp đặt.

Tóm lại, phủ nhận hay từ chối đều là một nghệ thuật, cần tuân thủ một nguyên tắc chung đó là, vừa để cho đối phương hiểu rõ ý kiến của mình là không chấp nhận, vừa không làm họ bị mất thể diện sinh ra phản ứng, và ảnh hưởng tới tình cảm giữa hai bên. Muốn vậy nên tránh dùng từ ngữ mang tính chất phủ định, và thái độ diễn đạt phải mềm mỏng ôn tồn, khiến cho đối phương đoán nhận ý tứ đằng sau câu nói của mình, hai bên vẫn vui vẻ với nhau.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể nói rằng, bất kỳ người đàn ông nào cũng rất coi trọng thể diện, vì vậy, trường hợp phải từ chối người ta, thì cần vận dụng phương thức uyển chuyển tế nhị.

8. LUÔN LUÔN ĐÀNG HOÀNG CHỪNG CHẠC

Phong thái ăn nói cử chỉ của một con người có vai trò rất quan trọng trong quan hệ giao tiếp, vì vậy đàn ông muốn làm nên sự nghiệp, thì phải luôn tỏ ra đàng hoàng chừng chạc, tư thế đứng ngồi, ăn mặc, cách xử thế, khi nào cũng mẫu mực lịch lãm, ung dung thư thái, lễ phép từ tốn, người đàn ông như vậy chắc chắn sẽ được mọi người hoan nghênh, mến mộ, qua đó thể hiện được trình độ văn hóa tu dưỡng, đó là món tài sản vô hình mà người đàn ông cần biết triệt để khai thác lợi dụng để phục vụ cho sự nghiệp của mình, vì sao nhiều đàn ông phải chấp nhận cuộc đời bình dị, chỉ vì họ không có nguồn tài sản này.

Ngôn ngữ cử chỉ đóng vai trò rất quan trọng trong mạng lưới quan hệ, ngôn ngữ cử chỉ đẹp hay xấu, đúng hay sai không những có ảnh hưởng tới sức khỏe và tinh thần của mỗi con người, mà còn là thước đo để người khác nhìn nhận đánh giá mình. Nếu xét về ý nghĩa nào đó, thì cử chỉ hành vi cũng là một loại ngôn ngữ không lời, trong nhiều trường hợp nó còn có sức biểu đạt mạnh mẽ hơn cả ngôn ngữ có lời.

Một con người có thể vận dụng nhiều tư thế biểu cảm khác nhau thích ứng với nhiều môi trường khác nhau, có thể là nhanh hay chậm, là động hay tĩnh, tác dụng của tư thế biểu cảm còn phụ thuộc vào yếu tố thời gian và đối tượng cụ thể, những sự khác biệt này rất tinh tế và nhạy cảm, nó gửi đến đối phương các loại thông điệp khác nhau. Sự thay đổi động thái ngôn ngữ cử chỉ chính là kết quả của quá trình thay đổi tâm trạng, vì thế nó phản ánh một cách trung thực tính khí tố chất và trạng thái tâm lý trong lòng người tại thời điểm ấy.

Có thể ví hành vi cử chỉ như tấm gương phản chiếu hoạt động nội tâm của con người, nếu theo dõi biểu hiện về mặt hành vi ngôn ngữ của một người trong đời thường, thì ta có thể suy luận ra trình độ học vấn của người đó, cho nên thiên hạ thường đánh giá con người thông qua ngôn ngữ cử chỉ, kể cả những kẻ chuyên sống giả tạo, rất giỏi đóng kịch ngoài đời, vì vậy bạn hà tất phải giả bộ đóng vai người tốt, sẽ không giúp ích gì cho bạn đâu, người ta hay nói một sự bất tín, vạn sự bất tin, nghĩa là cần chú ý cả những chi tiết nhỏ nhất tưởng như vô thưởng vô phạt, nếu để xảy ra sơ suất, thì sẽ làm xuống cấp hình tượng của bạn, xóa

sạch cả những mặt mạnh của bạn. Trong cuộc sống, hình tượng đẹp phải được xây dựng từ nhiều khía cạnh, trong đó phong thái nho nhã, đĩnh đạc, tư thế biểu cảm hấp dẫn chiếm một vị trí khá quan trọng.

Khi bạn xuất hiện trước công chúng, có thể chọn tư thế đứng ngồi hay đi lại, kết hợp với động tác tay và nét mặt để khắc họa hình tượng của mình, mỗi tư thế phát huy tác dụng khác nhau, biểu hiện tâm trạng khác nhau, để lại ấn tượng khác nhau trong lòng mọi người.

(1) Tư thế đứng

Tư thế đứng thuộc dạng tạo hình tĩnh, được coi là cơ sở và cũng là khởi điểm khắc họa động thái cơ thể. Chỉ cần dáng đứng thật đẹp có thể gây cho người tiếp xúc ấn tượng mình là con người tự tin, hoặc kiên cường mạnh mẽ. Nếu khi đứng đầu ngẩng cao, ngực vươn thẳng, cổ thẳng cầm thu, hai vai buông xuôi tự nhiên, hai tay bắt chéo đặt trước bụng dưới, mắt nhìn về phía trước, sẽ có tác dụng truyền cảm rất mạnh.

Khi đứng, người đàn ông để hai bàn chân ở cự ly rộng bằng vai, tay cũng có thể đặt bên sườn phía sau, tư thế này phô diễn khí thế hiên ngang của đàn ông, các bộ phận khác của cơ thể không thay đổi nhưng tinh thần phải tỏ ra phấn chấn hăng hái, nếu tư thế con người tạo dáng rất đẹp nhưng mặt ủ mày chau, thì cũng sẽ phản tác dụng.

Kiêng nhất là tư thế đứng xiêu vẹo, ngả nghiêng, trọng tâm không ổn định, hoặc dựa vào lưng ghế cạnh bàn hay thành tường, có vẻ như không còn sức lực, mệt mỏi rã rời, nhưng hai tay cũng không được chắp sau lưng hay khoanh trước ngực, mặt mày giận dữ, có vẻ đang đe dọa ai đó.

(2) Tư thế ngồi

Tư thế ngồi trang nhã nhất là vững chãi thanh thoát, nửa người phía trên thẳng, tránh khom lưng vẹo sườn, nếu ngồi cạnh bàn thì không cúi gằm mặt vào bàn, cũng không ngửa người dựa lưng vào lưng tựa của ghế, cự ly giữa thân người với bàn và ghế ở mức bằng một nắm tay là vừa, hai đầu gối khép hờ, không nên dãn ra rộng quá, hai cẳng chân buông thõng tự nhiên, không nên bắt chéo chân, hoặc duỗi ra phía trước, cũng không nên để một chân thò ra phía trước, một chân co về phía sau, hoặc tạo thành hình chữ bát ngược. Hai tay để thõng hai bên thân người hoặc bắt chéo để trên đầu gối, hai bàn tay úp vào nhau, lòng bàn tay hướng xuống dưới, đầu, trán, cổ đều giữ thẳng đứng và ít ngọ nguậy nghiêng ngửa, thân người và mặt hướng chính diện về phía người tiếp chuyện, chân nằm trên cùng một trục với thân người, hai mắt nhìn thẳng vào đối phương.

Khi đàn ông ngồi vào vị trí, hai bàn chân nên cùng đạp bằng trên mặt đất, hai đầu gối có thể hơi mở ra, hai bàn tay tách riêng để úp trên hai đầu gối, đàn ông cũng có thể bắt chân chữ ngũ để ngồi, nhưng đùi và chân để phía trên không được vênh lên như cang bọ ngựa, khi ngồi nếu vô ý rung đùi thường bị coi là bất nhã nhất.

(3) Tư thế đi

Nếu đứng và ngồi là tạo dáng ở tư thế tĩnh, thì đi chính là tạo dáng ở tư thế động. Dáng đi là vẻ đẹp trong vận động, trừu tượng và người bại liệt, ai cũng biết đi, nhưng không phải ai cũng biết đi đúng phong thái, tạo dáng thật hấp dẫn, mà thường ngày cần chú ý rèn luyện.

Cổ nhân dạy rằng nét đi phải giống như gió thoảng, ý muốn nói đi nhẹ nhàng, thanh thoát như làn gió, miêu tả cụ thể hơn là: hai mắt nhìn thẳng theo hướng nằm ngang về phía trước, đầu ngẩng, trán thẳng, cổ thẳng, nửa thân người phía trên thẳng đứng, bụng thót, lưng thẳng, trọng tâm thân người rơi vào trung tâm bàn chân, không được xiêu vẹo, khi thân người tiến về phía trước, thì trọng tâm cơ thể chuyển từ giữa bàn chân ra phía đầu bàn chân, hai cánh tay khép sát vào thân người, và đánh xa theo nhịp bước chân, ngón tay để cong tự nhiên, giữ thẳng bằng thật vững và sải chân vừa phải, giãn cách vừa bằng độ dài của một ống chân của mình.

(4) Tư thế các loại động tác khác

a) Khi cúi nhặt các vật thể dưới đất. Khi bạn cúi xuống nhặt các vật thể rơi dưới mặt đất, hoặc cần đặt vật gì xuống mặt đất, thì trước hết hãy bước lại gần, chỉ gập chân ngồi xuống mà vẫn giữ thân người thẳng đứng, động tác này gọi là quỳ một chân, không phải là khom lưng, vừa tiện cho thao tác, vừa phô diễn được dáng dấp đẹp, còn cách cúi khom người hoặc ngồi xổm là không đạt yêu cầu về tạo dáng.

b) Khi lên xuống cầu thang. Lên xuống cầu thang yêu cầu giữ cho thân người phía trên thẳng đứng, và chú ý đi về phía bên trái, chớ nên cúi đầu lao người về phía trước, mắt nhìn thẳng phía trước, chân bước nhẹ nhàng, trọng tâm thân người đặt vào phía trước bàn chân, giữ cho thân người ổn định.

c) Khi đi xe tắc xi. Muốn chui vào xe, nên nghiêng người lách vào và ngồi xuống ghế, sau đó mới kéo đôi chân vào, rồi điều chỉnh lại tư thế ngồi cho thật chuẩn, ngồi yên vị rồi xe mới chạy, còn khi xuống xe, nên thò hai chân xuống trước, rồi lách người chui ra khỏi xe, kiêng kỵ nhất và mất tác phong nhất là khom lưng chống dúi chui vào trong xe, rồi mới bước chân lên xe, giống như kiểu bò lồm cồm, và khi xuống xe cũng làm theo kiểu đó thì không thể chấp nhận được.

Nếu phân tích về phép lịch sự cá nhân, những động tác tư thế không chính quy nói trên sẽ gây ảnh hưởng xấu tới hình tượng cũng như sự đánh giá của mọi người về bạn. Tóm lại đối với một người đàn ông, thì việc duy trì tư thế tác phong thật chuẩn mực, cũng là một yếu tố quyết định thành công trên con đường lập nghiệp, cần được chú ý đúng mức.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Muốn được mọi người hoan nghênh ngưỡng mộ, đàn ông cần rèn luyện động tác cử chỉ thật thanh thoát trang nhã, không tạo cảm giác kèn kiệu hoặc hạ mình.

9. DÍ DÒM HÀI HƯỚC KHIẾN NGƯỜI KHÁC CÓ CẢM TÌNH

Hài hước là một tính cách tốt đẹp và lành mạnh, một người biết đùa vui đúng cách, thì rất dễ giành được lòng cảm mến của mọi người, trong cuộc đua chen trên đường đời, bạn có muốn thu phục lòng người không? Vậy thì bạn hãy tự trang bị cho mình tính cách hài hước nhé.

Đàn ông tung hoành ngang dọc giữa trường đời, phải va chạm, tiếp xúc với vô số người, trong đó có người tốt kẻ xấu, nên người ta hay nói ví von rằng phải múa ba tấc lưỡi để kiếm sống, dựa vào tài ăn nói để làm nên sự nghiệp. Thời đại và xã hội không ngừng đổi thay, hiệu suất, năng suất làm việc tăng nhanh đến chóng mặt, nên trong tâm lý đàn ông thường cảm nhận sức ép vô hình, khiến họ phải luôn lo lắng bức xúc, trong trường hợp này phương thuốc thư giãn chính là dí dỏm hài hước, đùa tếu chính là van giảm áp, làm cho tâm hồn thư thái, mà còn nâng cao vị thế của bạn trên trường xã giao, giúp bạn gạt hái thành công.

Trên cõi đời mệnh mông rộng lớn, nếu bạn muốn được mọi người mến mộ, thì bạn hãy chịu khó rèn luyện tính cách hài hước, vui đùa.

(1) Hài hước phát huy tiềm năng. Nhờ hài hước mà ta lấy lại được tâm trạng thăng bằng trấn tĩnh, để đối phó với mọi tình huống.

Trong giao lưu, có thể bạn là một người thông minh tài trí, nhưng vẫn có lúc thất thố, bị lâm vào tình thế mất thế diện trước đám đông, đó chính là lúc đòi hỏi bạn giữ được vẻ ung dung, bình tĩnh bằng ngón cù cười.

(2) Khi cần gỡ bí thì có thể trả lời lạc đề

Khi giao tiếp, bạn không thể hoàn toàn tránh khỏi những pha gay cấn là phải trả lời những câu hỏi hóc búa, để thoát khỏi tình trạng lúng túng khó xử thì bạn nên trả lời bằng quơ không đúng vào trọng tâm của câu hỏi, nói cách khác là tạm lùi để tìm để tiến lên, trong binh pháp thì gọi là chiến thuật né tránh mũi nhọn tấn công của quân địch, để chờ thời cơ ra đòn phản kích.

(3) Hài hước thể hiện lòng khoan dung của bạn

Khi nhà văn Bernard Shaw bị một người đi xe đạp đâm ngã, người đi xe đạp cuống quýt xin lỗi, nhưng ông nói rất nhanh: "Không có gì, vì ông chính là người bất hạnh hơn tôi, giá mà ông đi nhanh hơn chút nữa rồi đâm tôi chết, thì ông sẽ là người nổi tiếng được lưu danh muôn thuở vì đã đâm chết Bernard Shaw".

Trong câu nói đùa tếu này còn thể hiện tấm lòng khoan dung đồng cảm của một vĩ nhân, vừa chữa then cho người vừa chữa then cho mình, ngoài ra còn tôn tạo thêm hình tượng của mình. Hỡi các chàng trai thông minh, bạn hãy phát huy tính hài hước để chinh phục lòng người và biểu lộ tâm hồn cao thượng tấm lòng đôn hậu của mình.

(4) Pha chế nụ cười vào trong công việc

Bạn có thể đang theo nghề này hay nghề nọ, cho dù tay nghề của bạn cao hay thấp, cho dù cấp bậc của bạn là ông chủ hay nhân viên, thì vui tươi hài hước đều là hành trang cần thiết của bạn, nó sẽ làm cho công việc của bạn khởi sắc, tăng thêm tính hấp dẫn đối với đồng sự, góp phần mang lại thành tựu cho bạn.

Đàn ông hãy coi hài hước là một thứ trang bị giúp mình tiến nhanh hơn, xa hơn trên đường đời, công việc gì cũng có thể thi vị hóa, trường hợp nào cũng có thể vui đùa, kể cả thành tích và niềm vinh quang cũng là đề tài để chế diễu, coi như trò cười, chớ có quá ư cân nhắc gìn giữ hình tượng đến mức làm cho tâm hồn xơ cứng như ông cụ non, chịu thua thiệt một chút, chịu hạ mình một chút lại làm cho mọi người đón nhận mình hơn.

Nếu bạn thuộc ngạch bậc cán bộ quản lý trung cấp, thì bạn nên đóng vai nhà lãnh đạo hài hước, vì bạn phải giao tiếp rất nhiều, mỗi lần trò chuyện với ai đó đều mang lại niềm vui và sức mạnh cho họ, đồng thời cũng khiến cho tâm hồn mình thanh thản, cảm nhận niềm vui thành công.

Nếu bạn là nhân viên mới, chập chững bước lên đường đời, càng cần hành trang hài hước, nhằm xây dựng hình tượng tròn vẹn của mình.

Có thể ví nơi làm việc như sân khấu để bạn trở tài hài hước, bạn vừa là đạo diễn, vừa là diễn viên, làm sao tạo được hiệu quả thần kỳ, mang lại niềm vui cho mọi người, thông qua đó, người ta dễ tiếp thu quan điểm của mình và để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng họ.

(5) Biết nắm đúng thời điểm đùa vui và có chừng mực

Cùng một kiểu đùa tếu nhưng vận dụng vào các cảnh ngộ khác nhau, gây ra hiệu quả khác nhau, thậm chí là trái ngược nhau. Đề tài đưa ra để pha trò cũng phải biến hóa cho phù hợp với hoàn cảnh thực tế, đúng lúc, đúng nơi sao cho hòa nhập vào bầu không khí chung ở đó, cười đùa góp phần làm cho cuộc giao lưu tiến hành trôi chảy, ngay cả trường hợp trong lòng bạn cảm thấy chẳng có gì đáng cười, bạn vẫn nên cười để góp vui, vì niềm vui có thể lây lan, khi đã tạo ra bầu không khí, mà bạn lại biết pha trò thật sinh động thì hiệu quả càng tăng lên gấp nhiều lần. Bạn chớ lo nghĩ vớ vẩn rằng cười đùa như thế sẽ làm suy giảm mất phẩm giá của mình, vì trong lòng mọi người sẽ thầm cảm ơn thái độ hợp tác của bạn đã làm cho họ vui hơn, đó cũng là một chiến thắng giành cho riêng bạn.

Một người đàn ông tại nơi làm việc ở cơ quan, muốn làm cho mình trở nên nổi trội, đi đâu cũng được cấp trên và đồng sự hoan nghênh chào đón, thì không thể thiếu được tính cách hài hước, không phải hài hước không có mục đích, những câu nói dù mang tính đùa tếu, vẫn phải mang một ý nghĩa triết lý hay giáo dục nhất định, nhất là phải có chừng mực không đùa vui quá trớn, tục tĩu. Một câu chuyện vui có thể mang lại niềm vui và sức mạnh, nhưng nếu nói liên miên, cười đùa không biết mệt thì lại bị chê là lỗ bịch, vô duyên, có thể cản trở giao lưu, một yêu cầu khác là những câu chuyện hài hước phải dễ hiểu không quá bí hiểm và lạm dụng, nếu không, trong con mắt mọi người bạn sẽ bị coi là kẻ nông nổi phôi phỏ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hài hước sẽ làm cho bạn được hoan nghênh đón nhận, môi trường giao tiếp của bạn trở nên hài hòa sinh động hơn, có thể nói không ngoa rằng, hài hước là một trong những bí quyết để thu phục lòng người.

10. BÍ QUYẾT KHIẾN NGƯỜI MỚI QUEN MÀ CẢM THẤY THÂN THIẾT NHƯ BẠN THÂN

Đàn ông thường phải xuất hiện ở những nơi xa lạ, tiếp xúc với những người chưa từng quen biết, bạn cần nắm được bí quyết làm cho người mới quen mà cảm thấy thân thiết như bạn thân lâu ngày, bạn sẽ nhanh chóng hòa nhập để đạt được mục đích của mình.

Khá nhiều người tỏ ra lúng túng và ngượng khi gặp gỡ người xa lạ, vậy thì nên suy nghĩ về một vấn đề, vì sao khi bạn nói chuyện, trao đổi với người đã quen thân, thì lại cảm thấy thoải mái tự nhiên, câu trả lời rất đơn giản, là vì hai bên đã thân thiết, hiểu rõ và thông cảm với nhau. Thế nhưng khi gặp người lạ, hoặc đứng giữa đám đông toàn người xa lạ, bạn chưa hiểu biết gì về họ cả, tự nhiên trong lòng dăm ra lo sợ hoang mang, thiếu hẳn vẻ tự nhiên, cách giải tỏa chính là, biến người lạ thành người quen, xuất phát điểm là thói quen thích kết bạn, khi đã có nhu cầu này, thì sẽ được thể hiện qua hành động.

Để dễ nắm bắt vấn đề hơn, chúng ta hãy lấy ví dụ khi bạn đến nhà một người lạ, hiển nhiên nếu điều kiện cho phép, thì trước khi đến thăm, bạn hãy tìm hiểu sơ bộ về thân thế sự nghiệp của người đó, chẳng hạn họ làm nghề nghiệp gì, tính khí ra sao, sở thích hứng thú về lĩnh vực nào.

Khi bước chân vào cửa nhà người khác, hãy phát huy khả năng quan sát, ví dụ trên tường treo loại tranh gì, là quốc họa hay ảnh nghệ thuật, có treo nhạc cụ không, thông qua những thứ đó ít nhất bạn cũng đoán được sở thích của chủ nhân, cũng có thể từ những đồ đạc bày biện khiến bạn liên tưởng đến câu chuyện hoặc quãng đời dĩ vãng, bạn biết cách chấp nối liên kết mọi thứ nhìn thấy, sẽ giúp bạn phác họa ra cốt cách và tâm hồn của chủ nhân, đó cũng là đầu mối để bạn mào đầu câu chuyện.

Hoặc giả bạn không đi gặp ai đó, mà tham gia một cuộc hội thảo, một cuộc họp mặt với những nhân vật lạ, thì năng lực quan sát vẫn là điều kiện tiên quyết, tốt nhất bạn hãy ngồi riêng ra một góc vắng, để nghe và nhìn, sau bước tìm hiểu sơ bộ bạn sẽ chọn một đối tượng tiếp cận, lúc đến ra mắt người đó, trước hết bạn hãy chủ động giới thiệu về mình, xin mách nhỏ với bạn trong trường hợp này, bạn nên chọn người có vẻ đơn độc lạ lẫm như bạn, chắc bạn sẽ được đối tượng này tiếp đón niềm nở.

Một điểm cần chú ý là, trong số cử tọa rất có thể có ai đó khiến bạn cảm thấy khó gần, nhưng bạn vẫn cứ phải làm thân với họ. Con người thường mắc thói thích lấy mình làm trung tâm, tôn trọng hứng thú cá nhân, nếu bạn phớt lờ những kẻ bạn không có cảm tình, thì không phải là việc hay đối với bạn, vì mọi người xung quanh có thể đánh giá bạn là kiêu căng tự phụ, ngược lại cảm thấy mình bị làm nhục, rồi họ sẽ xa lánh bạn. Khi tiếp xúc với

người xa lạ, yêu cầu đầu tiên là phải tỏ ra lịch sự, lễ phép, yêu cầu thứ hai là không bới móc đời tư của đối phương, hai bên cần duy trì một khoảng cách thích hợp đảm bảo thái độ tự nhiên cởi mở, khi cho rằng có thể kết bạn, thì sẽ rút ngắn dần khoảng cách này, hai bên ngày càng xích lại gần nhau hơn.

Khi bạn đã quyết định sẽ bắt quen với ai đó, thì hãy tự giới thiệu về bản thân, đó là cách chỉ đường mở cửa ngõ cho đối phương vào nhà mình, cách tự giới thiệu cũng nên tế nhị, ví dụ đầu tiên chưa cần xưng danh tính, vì như vậy có thể làm cho đối phương cảm thấy đường đột, đầu tiên hãy kể về công việc mình đang làm, về đơn vị mình đang công tác và cũng hỏi đối phương các nội dung tương tự, nếu mình chủ động nói trước thì đối phương thường vui vẻ kể về họ.

Tiếp đó bạn có thể hỏi về những gì thuộc về cá nhân họ nhưng không thuộc phạm trù bí mật riêng tư, tùy theo độ tuổi của đối phương, để bạn hỏi thăm về hoàn cảnh gia đình vợ con họ, hoặc hỏi về nghiệp vụ chung chung của đơn vị mà họ phục vụ, bạn không chỉ đơn phương hỏi chuyện người, mà phải chủ động kể về mình thì mới đạt được mục đích giao lưu.

Trong khi giao tiếp với người lạ, bạn phải chú ý nhiều hơn về nội dung lời nói cũng như thái độ của đối phương, vì bạn hiểu biết về họ quá ít, bạn biết trân trọng tận dụng từng chi tiết nắm được, thông qua cách ăn nói thái độ ứng xử bạn có thể đưa ra nhận xét sơ bộ về đối tượng, để đưa ra quyết định có nên phát triển thêm mối quan hệ hay không.

Có người cho rằng gặp nhau mà nói chuyện thời tiết, là vô bổ và tẻ nhạt nhất, thực tình thì không hẳn như thế, chúng ta hãy đi sâu xem xét vấn đề này, ví dụ khi nghe câu nói: "Trận mưa này quý như vàng, nếu không mưa thì khô hạn sẽ làm bao nhiêu lúa chết ngoài đồng". Bạn sẽ đánh giá được người nói câu đó rất quan tâm đến mặt trận nông nghiệp, biết thông cảm chia sẻ với bà con nông dân, câu chuyện làm quà có thể không cần thiết đối với người thân quen, nhưng với người lạ sẽ củng cố thêm quan hệ ban đầu giữa hai bên. Nếu bạn gặp phải một người còn tỏ ra lúng túng bối rối hơn mình, thì bạn càng nên chủ động tiếp cận người đó, hãy cứ nói những chuyện bằng quơ, để trong lòng bớt căng thẳng, gây hứng thú cho cả đôi bên, sau câu chuyện mào đầu, tự nhiên sẽ chọn được chủ đề thích hợp hơn, tuy nhiên nên tránh xảy ra tranh luận không cần thiết, vậy thì khi đề cập đến một khía cạnh nào đó, bạn cần chú ý quan sát thái độ qua ánh mắt và cử chỉ của đối phương, nếu cảm nhận họ muốn lãng ra hoặc hờ hững, thì bạn phải kịp thời chuyển hướng.

Khi tụ tập với người xa lạ, trường hợp hay gặp là hỏi tên họ, "Xin phép hỏi ông hay bà tên họ là gì ạ?" Nếu đối phương đã trả lời thì bạn nhất thiết không được quên, tệ hại nhất là gọi nhầm tên hoặc không nhớ họ tên người ta, nếu gặp lại người quen cũ nhưng bạn lại không còn nhớ tên của họ, thì nếu muốn hỏi trước hết hãy xin lỗi: "Xin lỗi, thật là không phải, tôi không còn nhớ được tên của ông hay bà, có phải là...." phút giây chờ đợi sau đó ý muốn nhờ đối phương bổ sung vào đó, nếu đối phương là người trải đời, thì không chờ bạn nói hết câu, họ đã chủ động giới thiệu ngay.

Tóm lại, phương pháp giao tiếp với người xa lạ khá phong phú, đa dạng, nếu bạn là con người say mê sự nghiệp, yêu cuộc sống, thì bạn chắc chắn sẽ nắm vững và vận dụng một cách sáng tạo hiệu quả những bí quyết kỹ xảo này.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Học được cách khiến người mới gặp lần đầu trở nên thân quen, thì bạn là người có duyên trong môi trường xã giao, sẽ có nhiều mối quan hệ, nhiều lối đi trên đường đời, đó cũng là một trong những yếu tố giúp bạn trở thành con người giỏi giang.

11. PHÉP MÀU NHIỆM TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG

Chẳng có ai có tài xã giao bẩm sinh, cũng chẳng có người nào số trời đã định là không biết xã giao, nếu bạn tự cho rằng mình chưa trở thành cao thủ trong trường giao tế, thì hãy vững tin rằng, bạn có tiềm năng xã giao rất lớn, chẳng qua nó chưa được khai thác đó thôi.

Bạn đã có bạn thân chưa? Nếu đã có, có nghĩa là, khi bạn có thể thân thiết với người này, thì đương nhiên cũng có thể thân thiết với người khác, thực ra giao tiếp khá đơn giản, đây chính là nhận xét của Dale Carnegie.

(1) Đối xử chân tình với mọi người

Đối xử chân tình trung thực với người khác được coi là tinh hoa của đạo đức, là chất điều hòa các mối quan hệ giữa người với người, người đời thường lấy tính trung thực làm thước đo để đánh giá một con người, nhằm đưa ra quyết định liệu có nên kết bạn với người đó không.

Thành thực là nguyên tắc hàng đầu trong quan hệ bạn bè, ai cũng thừa nhận, nhưng mấy ai thực hiện được điều này, bởi vì con người thường chỉ nhìn thấy cái lợi trước mắt, muốn có được mọi thứ bằng bất kỳ mọi giá, sẵn sàng chà đạp lên các chuẩn mực về đạo đức, theo cung cách đó, họ có thể giành được mỗi lợi cho riêng mình, nhưng lại mất một thứ lớn hơn đó là tư cách con người, khi đã chạy theo lối sống đó, thì thất bại là điều hiển nhiên.

(2) Khen người khác thật lòng

a) Nhận thấy ưu điểm của người khác. Chúng ta đều mong người khác phát hiện ưu điểm của mình, trên cơ sở đó tôn trọng tin yêu mình. Vậy thì có một giải pháp tương đối được mọi người đánh giá tốt đó là, không chờ người khác phát hiện điểm mạnh của mình, trước hết mình hãy phát hiện điểm mạnh của người khác để khen ngợi họ một cách thực lòng, nhiều khi khen người khác lại có tác dụng làm nổi bật ưu thế của mình.

b) Trong ngành vật lý có một định luật gọi là lực tác động tương hỗ, không tồn tại lực chỉ có một chiều, trong quan hệ con người cũng như vậy, khi giao tiếp, bạn hãy nhớ kỹ một nguyên tắc khá quan trọng, là khi nhìn nhận sự vật, con người bao giờ cũng lấy bản thân mình làm điểm xuất phát, chứ không hề lấy bất kỳ ai làm điểm xuất phát, nghĩa là họ suy

nghĩ nhiều nhất về những quyền lợi của chính họ, ít khi quan tâm đến quyền lợi của người khác, không bao giờ xem xét cuộc sống theo lập trường của kẻ khác.

c) Khen ngợi thật lòng được ví như ánh nắng của tình người, có tác dụng sưởi ấm lòng người được khen, tăng thêm sức mạnh và niềm tin cho họ, nhất là biết khen những điểm rất bình dị mà người ta ít để ý đến, thì hiệu quả thu được càng cao. Hiển nhiên đối với một họa sĩ, thì thiên hạ thường chú ý nhận xét bình luận về tranh tượng của ông ta, đối với một đầu bếp thì người ta khen món ăn do ông ta chế biến, có thể đối với họ những câu khen này đã trở nên nhàm chán, với những người nổi tiếng, người ta quen sống trong bầu không khí được tung hô rồi. Thế nhưng mấy ai khen ngợi một người ngày nào cũng đưa báo cho khách đúng giờ, mười năm như một ngày không sai một phút, hoặc những chị quét rác dọn sạch đường cho chúng ta đi, họ phải thức khuya, dậy sớm vất vả cực nhọc, mà đãi ngộ lại thấp, cống hiến của họ hết sức thầm lặng.

Ca ngợi cái đẹp như ánh nắng mặt trời, thiếu ánh nắng chúng ta dường như không thể tồn tại được.

(3) Phụ họa hứng thú sở thích của người khác

Trong giao tiếp, bạn nên phụ họa theo những điều mà đối phương tỏ ra tâm đắc thích thú, để vượt vẻ mơn trớn thói hư danh của họ, bạn làm được điều này sẽ thu hoạch ngoài sức tưởng tượng, không làm được điều này bạn sẽ phải sống trong đơn côi.

(4) Suy nghĩ trên lập trường của đối phương. Khi bạn mình phạm sai lầm đáng tiếc, bạn hãy suy nghĩ xem vì sao lại đến nông nỗi đó, đặt mình vào cảnh ngộ của đối phương để suy xét vấn đề, thì sẽ dễ dàng thông cảm tha thứ cho người ta, sẽ thuận lợi thông suốt trong giao tiếp.

(5) Làm cho đối phương cảm nhận được tầm quan trọng của họ

Đây cũng là một nguyên tắc được Dale Carnegie đề cao, còn Freud thì cho rằng, khát vọng cơ bản nhất của con người chỉ có hai thứ, một là thèm khát tình dục, hai là thích được trở thành nhân vật quan trọng. Như vậy bạn làm thế nào để đối phương cảm nhận vai trò của mình rất quan trọng, trong lòng họ sẽ tràn trề niềm vui, phép ứng xử trên đời chẳng qua là có đi có lại, người ta mời mình quả đào, thì mình phải mời lại quả mận, mình đáp ứng yêu cầu của người ta, thì người ta khắc nghĩ đến việc đáp ứng yêu cầu của mình.

(6) Quan tâm người khác một cách chân tình

Khen một cách thật lòng là làm thỏa mãn nhu cầu được tôn trọng được quý mến của đối phương, nhưng họ sẽ không cảm động bằng khi nhận được sự quan tâm bằng hành động xuất phát từ tấm lòng chân thành, cảm tình giữa hai bên sẽ thăng hoa để tạo ra bước biến đổi về chất, khi thu phục được trái tim người khác thì sự nghiệp của mình có điều kiện thành công.

(7) Kích động tinh thần cạnh tranh của người khác

Khi bạn có một ý tưởng tốt, nhưng lượng sức mình không thể thực hiện được, thì phải nghĩ đến khả năng nhờ người khác giúp sức, trường hợp này đòi hỏi bạn phải nắm được kỹ thuật thuyết phục người khác, nếu ai đó không biết thuyết phục, thì suốt đời chẳng làm được trò trống gì, nói cách khác, thuyết phục cũng quan trọng như công việc mà bạn đang cần làm.

Kỹ sư Sdebor hy vọng nhà chủ giảm tiền thuê nhà cho mình, thế nhưng xem chừng không thể làm cho nhà chủ khó tính nhượng bộ, vì những người thuê nhà khác cũng đã thử rồi nhưng đều thất bại, mọi người đi đến kết luận, nhà chủ là con người khó chơi không có tình người.

Nhưng Sdebor vẫn thử vận may xem sao, anh viết cho nhà chủ một lá thư, thông báo rằng, khi hết hạn hợp đồng thì anh sẽ dọn đi nơi khác ở, nhưng nếu nhà chủ chấp nhận hạ giá thuê phòng, thì có thể anh vẫn tiếp tục thuê. Sau đó mấy hôm, nhà chủ đi cùng nhân viên thư lý đến tìm anh, Sdebor tươi cười hoan hỷ đón ở cửa, rồi tiếp đón rất nồng hậu.

Sdebor chưa dả động đến chuyện thuê nhà, mà chỉ khen nhà chủ giỏi quản lý, biết làm ăn kinh doanh, anh tỏ ý muốn tiếp tục thuê thêm một năm, hiềm một nỗi mức giá hiện nay quá cao.

Nhà chủ chưa từng gặp người thuê nhà nào nhiệt tình chân thành đến mức đó, nên cảm thấy hết sức khó xử, ông ta bắt đầu phàn nàn với Sdebor về những nỗi phiền muộn của mình, ví dụ có một người thuê nhà viết liền cho ông 14 lá thư chê bai đủ thứ, mà lời lẽ trong thư có phần quá đáng, nhiều câu lăng mạ ông ta, khiến ông cảm thấy bị xúc phạm, một người thuê nhà khác kêu ca rằng, nếu ông không chịu tống cổ anh chàng đêm ngủ ngáy như bò rống ở tầng trên, thì sẽ trả phòng không thêm thuê nữa v.v...

Ông thổ lộ: "Được một người thuê nhà tử tế như anh, tôi thấy nhẹ cả người" và thật bất ngờ, khi Sdebor chưa hề đưa ra yêu cầu giảm giá, thì ông chủ đã chủ động giảm giá cho anh, đến khi anh yêu cầu giảm thêm chút nữa, thì ông chủ cũng vui vẻ đồng ý.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Khi đàn ông nắm được phép màu xã giao, thì sẽ mặc sức tung hoành ngang dọc trên trường xã giao để gặt hái thành công.

12. BỐN NĂNG LỰC XÃ GIAO LỚN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG KIỆT XUẤT

Kỹ xảo ví như dầu bôi trơn trong quan hệ giao tiếp, là điều kiện cơ bản cấu thành sức hấp dẫn và phong cách lãnh đạo. Ai có năng lực xã giao thì rất dễ quen thân với người khác, ngoài ra nếu còn có thêm khả năng quan sát và tài tổ chức sẽ xứng đáng là nhân tài ở đời.

Tomat Heisy và Carna cùng làm việc tại một nhà trường mở dạy học theo phương thức đa năng, Heisy kể lại một câu chuyện như sau:

Hai em học sinh là Shwexi và Roje cùng học ở một trường mẫu giáo, sau khi tan học, hai em cùng các bé khác chạy nhảy vui chơi trên bãi cỏ, chẳng may Shwexi vấp ngã chảy máu đầu gối, em khóc thút thít, nhưng các bé khác không hề dừng lại mà vẫn tiếp tục chạy về phía trước, riêng Roje thì dừng lại để an ủi bạn, dần dần Shwexi nín khóc, Roje cũng giả bộ xoa đầu gối và nói "Mình cũng bị xây xước đầu gối đây này".

Tomat Heisy nhận xét rằng đây là biểu hiện xuất sắc nhất về trí tuệ giao tiếp, Roje rất nhạy cảm với tâm trạng của người bạn lúc đó, đồng thời nhanh chóng xây dựng mối quan hệ, các bạn khác đều thờ ơ với hoạn nạn của người khác, chỉ có Roje tỏ ra quan tâm, để động viên bạn vượt qua thử thách, cậu giả bộ bị đau như bạn, thông qua động tác này chứng tỏ Roje có tài xã giao hơn người, với kỹ xảo này có thể xây dựng và củng cố các mối quan hệ giữa người và người, kể cả hôn nhân, tình bạn và tình đồng đội, chúng ta dự đoán rằng, ngay từ bé Roje đã thể hiện tài năng như vậy, sau này lớn lên cậu sẽ trở thành một người giỏi giao tiếp.

Qua câu chuyện của hai bé, chúng ta đúc rút được bốn yếu tố hàng đầu về kiến thức xã giao như sau:

(1) Năng lực tổ chức. Đây là tố chất không thể thiếu của người nắm cương vị lãnh đạo, trong đó bao gồm khả năng động viên quần chúng và kết hợp hài hòa các mối quan hệ, những người làm các ngành nghề như đạo diễn và làm phim, sĩ quan chỉ huy trong quân đội cần thiết trau dồi kỹ xảo này, những đứa trẻ có năng khiếu xã giao thường đóng vai trò đầu tàu trong các trò chơi.

(2) Năng lực dàn xếp. Có thể nhận biết năng lực này qua hoạt động của tổ chức trọng tài hòa giải các cuộc tranh chấp, trọng tài ngoại giao, thu xếp các cuộc mua bán sáp nhập công ty, ở lứa tuổi ấu thơ, thì thể hiện ở khả năng dàn xếp các cuộc cãi vã giữa các cháu.

(3) Năng lực liên hệ chấp nối. Giống như tấm lòng đồng cảm mà Roje thể hiện trong câu chuyện kể trên, đó là một minh chứng cho nghệ thuật giao tiếp, phải có tính nhạy cảm hiểu rõ tâm trạng người khác trong từng hoàn cảnh khác nhau, biết tập hợp đông đảo quần chúng xung quanh mình, biết chấp nối các mối quan hệ hợp tác, đòi hỏi tính cách trung thực chung thủy với bạn bè đồng nghiệp, trong sự nghiệp phải tỏ ra xuất sắc vượt trội, những người theo các ngành nghề như, nhân viên tiêu thụ, nhà quản lý, giáo viên rất cần các tố chất này. Với con người như Roje thì có thể bắt quen và trở nên thân thiết với bất kỳ đối tượng nào, và tập hợp mọi người xung quanh mình, mang lại niềm vui cho người và cho mình. Những người biết đồng cảm với tâm trạng của người khác sẽ được mọi người kính phục yêu mến.

(4) Năng lực phân tích. Biết quan sát nhạy bén để nắm bắt tình cảm, động cơ và ý nghĩ của đối phương, thì rất dễ đặt quan hệ với người khác, bác sĩ chữa trị tâm lý, người tư vấn thương mại cần phát huy tối đa tố chất này, nếu còn có thêm sở trường về văn học thì công việc càng thành công hơn.

Kỹ xảo giao tiếp ví như dầu bôi trơn trong mối quan hệ con người, đồng thời là yếu tố cấu thành sức hấp dẫn và phong cách lãnh đạo. Ai hội đủ các tố chất này thì rất dễ xây dựng quan hệ với người khác, nếu kết hợp nhuần nhuyễn với tài năng tổ chức và lãnh đạo, thì sẽ trở thành nhân vật xuất sắc trên lĩnh vực giao tiếp. Có thể nói mẫu người này được ông trời phú cho vai trò lãnh đạo, đủ tư cách làm người đại diện cho cả một tập thể cộng đồng, tập hợp quần chúng phấn đấu thực hiện mục tiêu chung, với tài nghệ thu hút và mang lại niềm vui cho mọi người, được mọi người mến mộ, tạo điều kiện hoàn thành sự nghiệp cá nhân.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Vì sao những người tài năng có thể trở thành kiệt xuất, chính vì họ thông hiểu và đồng cảm với tâm tư, nguyện vọng của quần chúng, trở thành người đại diện cho tiếng nói chung, có khả năng tập hợp mọi người xung quanh mình để mưu đồ việc lớn.

13. TRÂN TRỌNG CÂN THẬN KHI GIAO TIẾP ĐỐI XỬ VỚI BẤT KỲ AI

Biểu hiện của người đàn ông trong công việc cũng như trong đối nhân xử thế đều cần suy xét khía cạnh làm sao giành được sự cảm thông và hỗ trợ của nhiều người, thực tế trong cuộc sống rất ít người đạt được mong muốn này.

Đàn ông có chí hướng vươn tới thành công nhất thiết phải học tập cách giao tiếp quan hệ với các hạng người trong xã hội, nói cách khác, phải tỏ ra thân thiện, gần gũi với bất kỳ người nào, tuy nhiên trong thực tế không mấy ai làm được như thế, mỗi người chỉ có vài ba bạn thân, còn đối với đại đa số người khác, thì chỉ giữ mức quan hệ chung chung mà thôi, và khó tránh khỏi một số người lại trở thành thù địch.

Vì vậy xây dựng mạng lưới quan hệ của mình cần phải thận trọng chọn lựa, sàng lọc.

Một số người đưa ra tiêu chuẩn quan hệ, là đối tượng phải mang lại lợi ích cho mình, hoặc có khả năng giúp đỡ mình về phương diện nào đó, một số người khác không biết xử trí ra sao đành sống trong cô đơn, thầm lặng.

Cho dù bạn làm công việc quan trọng đến đâu, và trong xã hội bạn có địa vị cao sang như thế nào, thì chọn bạn vẫn là một chuyện hệ trọng.

Nếu ai đó sẵn sàng chấp nhận bất kỳ người nào đến với mình, hoặc giả có thể gọi là người tôn thờ chủ nghĩa bác ái, đã đành chủ nghĩa bác ái không có gì đáng phê phán, nhưng đặt quan hệ và dùng người theo kiểu đó, sẽ bị người đời cười chê hoặc có lúc phải trả giá.

Quan hệ với người xấu có thể dẫn dắt bạn vào con đường lầm lạc, bởi vì giao tế là mối quan hệ hai chiều có đi có lại, hai bên sẽ ảnh hưởng tác động lẫn nhau.

Chúng ta hãy xem qua câu chuyện của Ricok nhé.

Ông chủ tịch hội đồng quản trị của một công ty ở nước Mỹ tiếp nhận chuyển nhượng cổ phần bằng thủ đoạn không lấy gì làm trong sáng, và kiếm được món lợi không nhỏ. Nhưng thông qua vụ làm ăn này ông đã đánh mất chữ tín mà ông phải bỏ cả đời người ra để tạo dựng.

Cụ thể hơn là ông đã dựa vào quyền lực, địa vị của mình để mưu lợi bất chính, biến mình thành tấm bia hứng chịu mọi lời chỉ trích chửi rủa của đồng nghiệp và người đời.

Nếu mở rộng khuếch trương cơ đồ sự nghiệp, lợi dụng sức lực, khả năng của người khác một cách chân chính sòng phẳng, thì vẫn được ủng hộ, vẫn có khả năng tập hợp mọi người.

Có những người sống và đối nhân xử thế một cách giả tạo, với bất kỳ ai họ cũng sử dụng lời lẽ đường mật dễ nghe, mà thói đời hầu như ai cũng thích nghe những lời nói ngọt nhạt như thế, rất ít khi đề phòng, cảnh giác đằng sau những câu nói đường mật nhất định ẩn chứa mục đích đen tối gì đây. Vì vậy luôn luôn tỉnh táo và tự kiểm chế bản thân, hãy nhớ rằng, trên đời chẳng ai cho không mình cái gì hết, chẳng thể có chuyện của trời cho tự nhiên từ đâu rơi vào tay mình.

Nếu không thường xuyên duy trì thái độ kiên định, dễ ngã nghiêng, dao động trong nguyên tắc chọn bạn, thì không chừng sẽ tự làm sụp đổ sự nghiệp và đưa cuộc đời vào bước đường cùng.

Bạn cũng phải chú ý kiên trì thái độ chân thành, trọng chữ tín, khi chọn đối tượng chơi thân hay làm ăn, phải có đầu óc quan sát nhạy cảm, phân định rõ đối tượng là người tốt hay kẻ xấu.

Trong giao tiếp cần có thái độ trân trọng và cẩn thận với từng đối tượng, không làm mất lòng họ do hữu ý hay vô tình.

Trong quá trình phát triển tình bạn, luôn luôn quan niệm rằng người đó có vai trò rất quan trọng với mình.

Cho dù đối tượng chỉ là một người, nhưng chớ quên rằng, xung quanh người đó còn có mối quan hệ với cả trăm người, cả hàng ngàn người khác nữa.

Cuộc đời con người trôi qua trong hoạt động giao tiếp với mọi người xung quanh, trong đó có người thân, bạn bè, người cùng sở thích chí hướng, người có quan hệ công tác, kẻ thân người sơ, kẻ đi người ở, trong môi trường đó có điều kiện để mở mang và tạo dựng quan hệ ở nhiều phạm vi nhiều cung bậc khác nhau.

Nếu quen một người bạn mới, thì người bạn đó có thể giới thiệu cho mình những người bạn khác để quen biết thêm 200, 300 người nữa. Rất nhiều trường hợp nhờ những cầu nối này mà tìm được người bạn tâm đắc và cần thiết cho sự nghiệp của mình, do vậy khi bắt quen với ai đó, bạn hãy nghĩ xa hơn về mối quan hệ giây mớ rễ má này.

Nếu bạn làm nghề tiếp thị, bạn càng cần hiểu đạo lý này, bạn vừa phải thận trọng trong giao tiếp, vừa phải coi trọng từng đối tượng, không bỏ qua bất kỳ đối tượng nào, đặc biệt không để xảy ra quan hệ đối kháng, không xúc phạm đến người khác, người với người là bạn, thù địch chỉ là hiện tượng cá biệt, xu thế chung là thêm bạn bớt thù.

Trong giao tiếp bạn cần cố gắng gây ấn tượng tốt đẹp sâu sắc trong lòng đối phương, xua tan mọi ám ảnh của cảm giác đối lập.

Muốn xây dựng được mối quan hệ tốt, bạn phải làm cho đối phương thực sự hiểu rõ về mình mới thiết lập và phát triển quan hệ, đối phương đánh giá bạn ra sao hoàn toàn do bạn quyết định.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong quá trình xây dựng mạng lưới quan hệ cho mình, cần sàng lọc cẩn thận và trân trọng đối xử với từng người, không được vội vàng nông nổi, không được làm mất lòng người khác.

14. QUAN HỆ VỚI NGƯỜI BẮT ĐẦU TỪ DÂNG HIẾN

Nếu bạn mong muốn tuyển dụng được nhân tài xuất sắc, muốn tiếp thị bản thân mình, hay muốn làm nên sự nghiệp lớn, bạn hãy xác định, mọi mối quan hệ phải bắt đầu từ "cho người khác", xem ra vấn đề này rất đơn giản, nhưng vô cùng quan trọng.

Có đôi người thường hay nhận xét rằng, có kẻ chỉ biết nhận sự giúp đỡ của người, mà chưa hề biết giúp đỡ ai, bạn hãy nghĩ coi, một người như thế liệu có đáng cho bạn chơi thân không? Người đó có thể dựa vào sức lực hoặc ví tiền của mình để xây dựng quan hệ tốt đẹp với mọi người không?

Nói chung ai không biết quan hệ, thì sẽ khó khăn trên bước đường sự nghiệp, khó tăng thu nhập cho mình. Phải chăng họ thiếu lòng chân thành biết ơn đối với người đã giúp đỡ mình, hay vì họ có tư tưởng ỷ lại người khác? Điều này rất đáng suy ngẫm.

Ai không cảm kích trước tấm lòng hào hiệp của người khác giành cho mình, hoặc không tạo ra sức cuốn hút đối với người cộng tác làm ăn, chỉ vì thói xấu, chỉ biết vơ vào, chỉ biết nhận không biết cho, thì chắc chắn không có quan hệ tốt đẹp với bất kỳ ai.

Nếu bạn mong muốn tuyển dụng được nhân tài xuất sắc, muốn tiếp thị bản thân mình, hay muốn làm nên sự nghiệp lớn, thì bạn hãy xác định, mọi mối quan hệ phải bắt đầu từ "cho người khác", xem ra vấn đề này rất đơn giản, nhưng vô cùng quan trọng.

Những hành động cao đẹp như, sẵn sàng bỏ sức lực của cải cá nhân, hoặc cho dù rất bận lại nói thác là rảnh rỗi để giúp đỡ cho người khác thực ra rất hiếm hoi trong đời thường.

Tuy nhiên, nếu bạn suy ngẫm thật thấu đáo, muốn thiết lập quan hệ với ai mà không làm như vậy, thì sẽ gặp khó khăn, quan hệ không tốt thì khó thành công trong sự nghiệp, vì không ai sẵn sàng giúp đỡ hoặc hợp tác với mình.

Để xây dựng mạng lưới quan hệ thật lý tưởng, để thu hút được ngày càng nhiều người đến với mình, tình nguyện giúp đỡ hoặc hợp tác với mình, làm cho cơ đồ sự nghiệp của mình ngày càng phát triển, nguyên tắc ứng xử hàng đầu, là trước tiên bạn hãy dâng hiến, nghĩa là làm lợi cho họ, sau đó mới đi vào công việc giao dịch trao đổi ý kiến hoặc thăm hỏi tình hình của đối phương. Rất có thể sẽ đến một ngày nào đó, bạn nhận được sự giúp đỡ lớn gấp nhiều lần so với những gì bạn đã cho người hôm nay. Do tính ích kỷ, người ta đều giành những thứ tốt đẹp nhất cho mình, đối với công việc hay khó khăn của người khác, nếu mình dư thừa tiền của và thời giờ thì mới san sẻ giúp đỡ.

Mấy ai nghĩ rằng, đây lại là nguyên nhân thành công hay thất bại trong sự nghiệp.

Nếu ai đó luôn luôn quan tâm đến tâm tư và cảnh ngộ của người khác, hiểu rõ họ mong muốn gì, họ đang gặp khó khăn ra sao, rồi với sức lực và cố gắng tối đa giúp đỡ họ tháo gỡ khó khăn, thì ắt hẳn sẽ nhận được tấm lòng cảm tạ.

Con người đều hiểu ân nghĩa ở đời, khi nhận được sự giúp đỡ của người, họ khắc biết phải đền đáp ra sao.

Như vậy có nghĩa là, nếu bạn chủ động dâng hiến cho người với khả năng và sức lực của mình, sau này bạn sẽ nhận được sự giúp đỡ của người khác. Rất có thể với khả năng và điều kiện của bạn, việc tháo gỡ khó khăn cho người khác lại rất dễ dàng đơn giản, khiến cho người được giúp vô cùng cảm kích, tình nghĩa được xây dựng trên cơ sở đó sẽ mặn nồng và bền chặt, nếu đối phương không có khả năng báo đáp, thì chí ít cũng sẽ giới thiệu cho bạn những đối tác hợp tác hoặc những người bạn xứng đáng.

Nói tóm lại, bạn hãy bắt đầu từ động tác "cho người" để đặt nền móng xây dựng quan hệ, không nhất thiết phải cho của cải tiền bạc hay làm giúp một công việc cụ thể nào đó, chỉ cần một câu khen, một lời nói hay, một gợi ý có giá trị cũng là "cho" rồi, bạn hãy nhìn vào những gì tốt đẹp, đừng nhìn vào khiếm khuyết của họ.

Những kẻ thích bới móc dèm pha khiếm khuyết của người khác, thì sẽ bị người đời ghét bỏ, chẳng ai muốn gần.

Có những thứ cho người mà mình không hề mất đi, ví dụ giành cho người tình thân thiết quý mến, thông cảm sẻ chia, động viên an ủi, trái lại cho càng nhiều mình sẽ nhận được nhiều hơn.

Đời người ngắn ngủi, sức người có hạn, nên những gì làm được thật nhỏ bé, trong đó có một nguyên nhân là mình dâng hiến còn quá ít, lòng dạ mình còn hẹp hòi, chưa nói gì về mặt vật chất, ngay cả chia sẻ tình thương, lòng nhân ái, tình người cũng không sẵn lòng đồng cảm. Người xưa nói, mình đối với người thế nào, thì người đối lại mình như thế, mình

đối với mình ra sao, thì nên đối với người như thế. Những kẻ ích kỷ, hẹp hòi chẳng mấy khi nhận được sự đồng tình hoặc giúp đỡ của người khác.

Trong nhiều trường hợp sự giúp đỡ về tinh thần còn mang lại hiệu quả lớn hơn nhiều so với sự giúp đỡ về vật chất, ví dụ an ủi, động viên đúng lúc đối với người vấp ngã, có thể khôi phục niềm tin, tạo ra nguồn sức mạnh cho họ vươn lên làm lại cuộc đời.

Biết quan tâm hoàn cảnh của người khác, nói lời hay ý đẹp với họ, đó là cách ứng xử đẹp nên rèn luyện thành thói quen, thành nếp sống, sẽ rất hữu ích cho công việc và cuộc đời của bạn. Một tật xấu của con người là hay hiểu lầm nhau, đả kích nhau, đổ kỵ ghen ghét nhau, hận thù nhau, trong khi tình người và lòng nhân ái ngày càng trở nên hiếm hoi. Một thế giới hoan lạc, con người sống trong tình yêu thương mãi mãi là viễn cảnh xa vời, chỉ là ước mơ chúng ta đang vươn tới.

Đại đa số người có lòng tham vô đáy, tư lợi ích kỷ, trở nên vô tình theo cách ứng xử thương trường, tầm nhìn hạn hẹp chỉ nhìn thấy cái xấu của người khác, không thấy bản chất tốt đẹp của người ta. Chúng ta mong mỗi mọi người thay đổi thái độ xử thế, biết ca ngợi, biết giúp đỡ sẻ chia với người khác, thì chính chúng ta sẽ được đền đáp, sẽ được hưởng lợi, giá như con người sống với nhau trong tình cảm thân ái tương trợ, thì thế gian sẽ tràn ngập niềm vui và hạnh phúc.

Trên thế giới nên dựng đài tưởng niệm những nhân vật giàu lòng nhân ái, cống hiến vô tư cho cộng đồng, luôn luôn giúp đỡ người khác, nếu chưa dựng tượng đài bằng xi măng và đá cẩm thạch, thì tượng đài đó cũng đã được dựng trong tâm tưởng của mọi người.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nếu người đàn ông luôn đối xử với người khác bằng thái độ dâng hiến, thì sẽ có rất nhiều bạn bè, giàu sức lôi cuốn, sẽ nhận được nhiều sự đền đáp, sẽ được mọi người quý mến, kính trọng, tin yêu, đó là điều kiện bảo đảm cho thành công.

15. KHOAN DUNG LÀ CHẤT BÔI TRƠN CHO QUAN HỆ GIAO TIẾP

Người đàn ông có tấm lòng khoan dung độ lượng, thân thiện và quan tâm, sẵn sàng giúp đỡ người khác, thì sẽ tạo ra sức cuốn hút, được mọi người kính trọng, quý mến, đón nhận, người đó sẽ có nhiều cơ may thưởng thức thành công.

Khoan dung không chỉ đơn thuần là nét đẹp về mặt đạo đức, mà còn là phong cách ứng xử thông minh, vì thế khoan dung được ví như dầu bôi trơn cho quan hệ giao tiếp. Có người hay phàn nàn về những điều rủi ro mà họ gặp phải, mà không hiểu rằng đó là kết quả của cách sống hẹp hòi, ích kỷ hoặc khắc nghiệt với mọi người xung quanh mình, có thể nói, tự họ đã đặt sẵn rào cản trên con đường tiến lên của mình, còn ai hoan hỉ với cái gọi là vận may, cũng là kết quả của những việc làm tốt đẹp, sự đối xử tình nghĩa, sự giúp đỡ vô tư họ giành cho người khác, đã khai thông tuyến đường đi tới tương lai cho mình.

Khoan dung giống như ánh nắng ban trưa mùa đông, nó có tác dụng xua tan băng tuyết giá lạnh trong lòng người. Người nào không hiểu đạo lý khoan dung với người, là kẻ ngu đần, họ sẽ phải sống cuộc đời tẻ nhạt chóng già, người nào không hiểu đạo lý khoan dung với chính mình, là tự dày vò làm khổ bản thân, phá hỏng cuộc đời của mình.

Chúng ta đang sống trong thời đại mà con người ngày càng coi trọng danh lợi, nhưng nếu ai đó vì quá theo đuổi danh lợi mà không chịu nhường nhịn hoặc cố tình chèn ép người khác, thì rốt cuộc người đó sẽ đi vào ngõ cụt, nếu ai đó một mực ương ngạnh, hiểu thắng không chịu nghe lời khuyên bảo của người khác, người đó sẽ rơi vào vũng bùn thế tục và cũng không thể vươn cao. Nếu ai đó tỏ ra quá khắt khe với mọi người, chỉ biết thu vén cho mình, thì kết cục giống như trèo lên đỉnh núi quá cao, sẽ lâm vào tình trạng thiếu oxy mà chết ngạt.

Có người ví con người là "Cây sậy biết suy nghĩ", ý muốn nói con người yếu ớt dễ thay đổi theo hoàn cảnh, chỉ cần một gợn gió nhẹ, cây sậy đã rạp mình theo chiều gió, con người rất dễ dàng thay đổi lập trường khi môi trường biến động dù là rất nhỏ. Con người đâu phải là thần thánh, ngay cả thần thánh cũng có lúc sai lầm, lẽ nào không thể tha thứ cho sai lầm của người cũng như của mình?

Không nên hiểu khoan dung là lùi bước nhường bộ trước kẻ bạo ngược hung tàn, cũng không phải là thông cảm nhún nhường trước thói xấu tự tư tự lợi, đời người khó tránh gặp phải cảnh ngộ éo le, hoặc có lúc lầm lỡ, thua thiệt do năng lực hạn chế hoặc do tư duy sai lầm. Khoan dung chính là có một cách nhìn rộng lượng đối với khiếm khuyết của người khác, con người khoan dung có tâm hồn cao thượng, phóng khoáng.

Trong cuộc sống đời thường, khi quyền lợi bản thân và quyền lợi người khác xảy ra xung đột, lợi ích và tình cảm không thể dung hòa, cũng là lúc thể hiện phẩm cách con người, nếu ai vứt bỏ lợi ích để giữ lấy tình nghĩa, tự mình chấp nhận thua thiệt, đó chính là người nhân hậu khoan dung. Trịnh Bản Kiều từng nói: "Chịu thiệt chính là hưởng phúc". Đây không phải là phép thắng lợi tinh thần của nhân vật AQ, mà là sự tổng kết đúc rút cả cuộc đời từng trải. Thời nhà Thanh có hai nhà hàng xóm chỉ vì quyền sở hữu một bức tường mà xảy ra tranh chấp, kiện nhau lên quan, một nhà định nhờ người thân quen làm quan to ở Bắc Kinh là Trương Đình Ngọc giúp sức, nhưng Trương Đình Ngọc không chịu ra mặt giúp đỡ, mà chỉ viết một lá thư gửi cho người nhà, khuyên họ nên rút lui khỏi vụ kiện này, trong lá thư này có mấy câu thơ: "Thư đi ngàn dặm vì bức tường, Ba thước là bao mà không nhường, Vạn lý trường thành nay còn đó, nào ai thấy bóng Tần Thủy Hoàng" người nhà tỉnh ngộ ra, hàng xóm cũng cảm thấy rất ân hận, hai bên lại hòa thuận như xưa, ai cũng vui lòng nhường lại bức tường cho bên kia, từ chỗ quyết một phen sống mái chuyển thành bắt tay thân thiện.

Trong tác phẩm "Bàn về ngọn cỏ" có câu: "Gặp đoạn đường hẹp thì nhường cho người ta đi trước, có miếng ăn ngon, thì nhường cho người khác một phần, đó là thú vui cao đẹp nhất ở đời" quả là thấu tình đạt lý trong phép xử thế.

Có một chị phụ nữ, suốt ngày nói xấu người hàng xóm của chị, một hôm chị mời khách đến nhà, dẫn đến bên cửa sổ, rồi chỉ sang nhà hàng xóm nói với khách: "Ông thấy không trên đây phơi nhà nó toàn quần áo bẩn ơ là bẩn!" Nhưng ông khách lại nhẹ nhàng điềm tĩnh nói lại với chị rằng: "Nếu chị chịu khó nhìn kỹ hơn không chừng sẽ nhận ra, không phải quần áo người ta bẩn, mà chính là cửa sổ nhà mình bẩn".

Đúng vậy, mọi người đều chung sống dưới một bầu trời xanh, gần bó số phận với nhau, sao không học cách sống chan hòa, khoan dung độ lượng, mà lại tìm cách bới móc chỉ trích lẫn nhau, nếu đúng là quần áo nhà hàng xóm bẩn, thì mình cũng nên thông cảm với họ chứ, như vậy không bao giờ gây ra tổn thất cho mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông giàu sức hấp dẫn, ảnh hưởng rộng lớn, có phẩm cách cao đẹp, lòng dạ bao dung, vì thế có khả năng đoàn kết tập hợp đông đảo quần chúng xung quanh mình, khi điều kiện thuận lợi thì cùng nhau phấn đấu, khi khó khăn hoạn nạn thì cùng nhau gánh chịu, sức mạnh sáng tạo của mỗi người, và cơ hội thành công đều được nhân lên nhiều lần.

CHƯƠNG 6

NẮM BẮT CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Sống cùng một thời đại, trong môi trường giống như nhau, thế nhưng khi người đàn ông này thành đạt, thì người đàn ông kia lại thất bại, ngoài các yếu tố tài năng phẩm chất, thì một điều kiện không kém phần quan trọng là biết nhận định thời cuộc, nắm bắt thời cơ, đàn ông thành đạt là người không để bất kỳ cơ hội nào tuột khỏi tầm tay, họ biết tận dụng khai thác mọi cơ hội dù rất nhỏ, và tạo ra môi trường để đón đợi cơ hội đến với mình.

1. BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI MỚI TẠO DỰNG ĐƯỢC SỰ NGHIỆP HUY HOÀNG

Thực ra cơ hội luôn luôn tồn tại quanh ta, cơ hội được chia đều cho mọi người, vấn đề là bạn có phát hiện và nắm bắt được cơ hội hay không, khi nắm được cơ hội, triệt để lợi dụng khai thác, thì sẽ là nguồn động lực to lớn để xây dựng cơ đồ sự nghiệp và nâng cao giá trị con người mình. Trong cuộc sống không hiếm cơ hội, chỉ sợ không đủ năng lực tài trí để phát hiện và nắm bắt cơ hội thôi.

Người đàn ông thành đạt, không bao giờ để cho cơ hội tuột khỏi tầm tay mình, họ biết tận dụng, khai thác mỗi cơ hội cho dù rất nhỏ, luôn chuẩn bị sẵn sàng để có thể đón nhận cơ hội bất lý lúc nào.

Rất nhiều người oán trách số phận và cuộc đời không tạo cho họ cơ hội để trở tài, thực tình thì đáng trách nhất là bản thân mình, không có ánh mắt sắc sảo, không phát hiện được và không nắm bắt được cơ hội, để cho cơ hội trôi qua ngay trước mắt mình, lần dở lại lịch sử, người lớp trước đã để lại cho chúng ta bao câu chuyện cảm động.

(1) Nhờ câu chuyện Michel Tison cắn tai đối thủ để phát tài Hầu như mọi người đều biết câu chuyện khi thi đấu quyền anh, Michel Tison đã cắn vào tai đối thủ vì nó được đưa tin công khai trên mọi phương tiện truyền thông, nhưng thiên hạ xem xong là quên ngay, chẳng mấy ai ngẫm nghĩ nhiều về câu chuyện chẳng hay ho gì này. Thế nhưng lại có một người phát tài nhờ nó đấy.

Đó là một nhà sản xuất kẹo socola, sau khi xem mẫu tin này, liền thiết kế ra một loại kẹo có kiểu dáng giống như chiếc tai của Holifeld nhưng bị khuyết mất một góc, còn ngoài bì gói kẹo là hình thần tượng Holifeld, chỉ có thể thôi mà đã làm cho nhãn mác kẹo này trở nên món hàng được ưa chuộng bán chạy hơn hẳn các nhãn hiệu khác, cũng đã tạo cơ hội cho ông chủ hốt bạc, như vậy là mẫu tin giật gân thi đấu cắn tai của Tison hàng tỷ người trên thế giới đều biết, nhưng chỉ có một người phát tài nhờ khai thác nguồn tin này.

(2) Nắm bắt cơ may, chuyển đổi tình thế.

Tại miền cao nguyên thuộc bang New Mexico nước Mỹ có một nhà kinh doanh táo tên là Yange, giống táo do ông trồng có vị thơm ngon lại không bị ô nhiễm do thuốc trừ sâu, nên rất được thị trường ưa chuộng. Thế mà có năm, trời đổ một trận mưa đá, làm cho khu trang trại trồng táo của ông bị đánh tan nát, trước đó ông đã ký hợp đồng tiêu thụ với khối lượng 9000 tấn, vì thế trận thiên tai bất ngờ này coi như một đòn trời giáng vào sự nghiệp của ông, bao nhiêu công lao và thành quả trong phút chốc tan thành mây khói. Có điều Yange không cam chịu thất bại, ông đã nghĩ cách lật ngược tình thế thật tài tình, ông nhặt những quả táo rơi rụng, lau thật sạch, đem đóng hộp, đồng thời cho tiến hành một đợt quảng cáo rầm rộ với nội dung: "Loại táo cao nguyên do trang trại Yange sản xuất ngon nổi tiếng xưa nay, nhưng trận mưa đá đã để lại dấu tích trên từng quả táo, vì vậy khách hàng hãy chú ý dấu tích đặc biệt này để tránh mua nhầm hàng giả" Thật không ngờ, lô hàng táo đó lại bán rất chạy, đến nỗi sau đó một số nhà buôn đưa ra yêu cầu ông cung cấp cho họ loại táo có dấu tích đặc biệt như thế.

(3) Đầu óc kinh tế của Kim Dung thời trai trẻ

Hồi Kim Dung đang học lớp 9, một hôm cùng hai bạn ôn tập bài vở, lúc tán gẫu với nhau chợt nảy ra một ý tưởng. Chỉ vì lo lắng cho kỳ thi lên cấp ba, nên học sinh lớp 9, ngày nào cũng phải học từ sáng đến tối, mà kết quả cũng không lấy gì làm vừa ý. Nếu soạn ra một tài liệu chỉ đạo ôn tập với tựa đề: "Ôn thi cấp ba thế nào cho tốt" chắc chắn sẽ được đông đảo học sinh lớp 9 hân hoan đón nhận.

Hai người bạn tỏ ý đồng tình ủng hộ sáng kiến đó, nhiều người nghĩ ra nhưng không biết thực hiện, còn Kim Dung hăng hái bắt tay làm luôn, ba người lập tức tiến hành soạn thảo để kịp xuất bản trước mùa thi.

Qua một thời gian lao động căng thẳng cuốn sách đã hoàn thành và được xuất bản kịp thời, được các bạn học sinh lớp 9 tranh nhau mua, còn Kim Dung và các bạn kiếm được một khoản thu nhập khá, năm đó Kim Dung mới 15 tuổi. Có nhiều vị giáo sư, nhà văn tuổi đời và kiến thức kinh nghiệm cao hơn Kim Dung rất nhiều lại không phát hiện ra cơ hội kiếm tiền này.

(4) Hãy nhờ Clinton giúp một tay

Bầu cử Tổng thống Mỹ được coi là cuộc vận động chính trị gây ảnh hưởng sâu rộng nhất trên thế giới ngày nay. Các thương gia giỏi chẳng chịu bỏ lỡ cơ hội kiếm tiền này.

Sau khi Clinton trúng cử tổng thống không lâu, một ông chủ nhà hàng ở nước Mỹ đã tiến hành điều tra, nghiên cứu rất cẩn thận, rồi cho ra đời một thực đơn gồm các món ăn mà Clinton yêu thích, được biết cái tên cúng cơm hồi còn đi học của Clinton được bạn bè đặt cho là "Willy ranh mãnh", ông liền đổi tên nhà hàng của mình thành "Nhà hàng Willy ranh mãnh" chuyên bán các món ăn theo thực đơn ưa thích của Clinton, ông không tiếc tiền chi vào quảng cáo chủ đề này. Ở một vị trí trang trọng trong nhà hàng còn dựng bức tượng

Clinton và bà vợ cùng cô con gái đang ngồi ăn cơm với nhau giống y như người thật. Với tất cả cách thức quảng cáo này, gây cho khách hàng cảm nhận nhà hàng này không phải loại xoàng, dường như có mối liên hệ gì đó với đương kim tổng thống, vì tất cả mọi thứ đều có liên quan đến ông ta và gia đình, bên ngoài người ta đồn đại xôn xao với bao nhiêu câu chuyện thêu dệt nửa tin nửa ngờ, càng khơi gợi trí tò mò của mọi người, thế là bỗng nhiên lượng khách ăn tăng vọt, ai vào đây cũng có cảm tưởng như đang được cùng ngồi ăn cơm với danh nhân, sau bữa cơm họ còn tranh thủ chụp một bức ảnh lưu niệm trước nhóm tượng đài, Vậy là vô hình trung Clinton đã giúp cho ông chủ nhà hàng phát lên nhanh chóng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Cơ may có vẻ như chỉ bén duyên với những người có cặp mắt tinh tường, sáng suốt như đôi mắt chim đại bàng nhìn mồi, không bỏ sót bất kỳ một động thái nào.

2. CƠ MAY CHỈ GỖ CỬA NHÀ AI CHUẨN BỊ CHÀO ĐÓN SẴN

Cơ may thường thiên vị những người đã chuẩn bị chu đáo để chào đón nó, đàn ông ôm hoài bão xây dựng cơ đồ lớn, thì phải chuẩn bị đầy đủ các mặt để đón đầu cơ hội, nhằm phát hiện, nắm bắt và triệt để tận dụng, khai thác cơ hội đó phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Xã hội hiện đại mang tính cạnh tranh khốc liệt, bất kỳ ai cũng phải chấp nhận thách thức, nhưng mặt khác cũng tạo ra rất nhiều cơ hội tốt đẹp giúp mọi người thực hiện mục tiêu của mình. Được sống trong thời đại ngày nay là một điều may mắn, hạnh phúc, bạn chớ bỏ qua cơ hội đến với mình nhé!

Cơ may là cơ hội lý tưởng mà người đời thường ví là ngàn năm khó gặp, hoặc cơ hội trời cho. Chẳng hạn đi dã ngoại nhặt được một thỏi vàng, đi kiếm được liệu vớ được nhân sâm, người trí thức gặp lúc nhà nước ban hành chính sách trọng dụng nhân tài. Tuy nhiên bạn có tận dụng được cơ hội hay không lại phụ thuộc vào điều kiện khách quan và chủ quan, trong đó yếu tố chủ quan đóng vai trò quyết định.

Ví dụ khi đến ba tỉnh miền bắc Trung Quốc là Hắc Long Giang, Cát Lâm, Liêu Ninh, bạn vào hàng ăn, món đồ uống bày trên bàn ăn không phải là CocaCola, nước chanh, nước hoa quả, hồng trà, mà nhiều nhất lại là nước khoáng do một hãng ở Quảng Đông sản xuất. Thế nhưng theo sự tiết lộ của các nhà địa chất đầu ngành, thì nguồn tài nguyên nước khoáng có chất lượng cao nhất không phải ở Quảng Đông mà là ở Đông Bắc, còn nói về điều kiện tự nhiên và điều kiện khách quan để khai thác nước khoáng, vùng Đông Bắc cũng ăn đứt Quảng Đông, nhưng về nhân tố chủ quan người Quảng Đông lại hơn hẳn người Đông Bắc, kết quả là người Quảng Đông chiếm lĩnh được thị trường cả nước.

Einstein đã nói: "Cơ may chỉ đến với những bộ óc được chuẩn bị từ trước". Nói cách khác ông muốn nhấn mạnh điều kiện chủ quan, nói cụ thể hơn, sự chuẩn bị phải bao gồm hai mặt, một là tích lũy kiến thức, nếu không có kiến thức uyên bác, kinh nghiệm phong phú, thì không thể phát hiện và nắm bắt cơ hội, hai là phương thức tư duy, cho dù có đủ kiến thức mà phương thức tư duy không hợp lý, thì không nhận ra cơ hội cho dù nó nằm

ngay trước mắt, để cho nó đi qua rồi mới thấy tiếc. Xin kể câu chuyện ngày xưa Lỗ Ban bị lá cỏ cửa đứt ngón tay, ông liền tưởng ngay cách lợi dụng tính chất này và phát minh ra cái cưa, Newton nhìn thấy quả táo rơi từ trên cây xuống đã nảy ra linh cảm, rồi phát minh ra định luật vạn vật hấp dẫn, Rontgen trong khi tiến hành thực nghiệm phát hiện ra tia X trong phim chụp xương tay, sở dĩ loại giày mang thương hiệu NaiK được ưa chuộng, công đầu thuộc về người cải tiến đế giày bằng nhựa cơ rếp dán ép, làm cho kiểu dáng đôi giày tao nhã tinh xảo hơn hẳn, tên nhà thiết kế đó là Forman, ông kể lại rằng: "Hôm đó tôi nhìn thấy bà xã nướng bánh cuốn bơ trứng, liền liền tưởng ngay rằng đế giày cũng có thể dán từng lớp theo kiểu bánh cuốn bơ trứng". Tại sao phát minh lại rơi vào những nhân vật đó mà không phải là ai khác, chính vì họ đã trăn trở suy ngẫm vấn đề này rất lâu rồi, họ lại có sẵn phương thức tư duy linh hoạt, nếu không, sẽ rơi vào trường hợp Liebig để tuột mất cơ hội phát minh ra nguyên tố mới Iode, sau đó phải ôm hận suốt đời.

Xét về mặt khách quan, muốn tạo ra và tận dụng cơ hội đòi hỏi một môi trường xã hội nhất định, chẳng hạn như một trào lưu hoạt động nghiên cứu khoa học tự do thông thoáng, quyền chọn lựa ngành nghề bình đẳng, cơ hội việc làm rộng mở, môi trường gia đình và xã hội lành mạnh, trình độ dân trí v.v... Sau khi Trung Quốc tiến hành cải cách mở cửa, đã xuất hiện cả một lớp người hăng hái học tập nghiên cứu, mạnh dạn cải tiến sáng tạo, giành được nhiều thành tựu rực rỡ, còn trong phong trào cách mạng văn hóa, được mệnh danh là "Mười năm động loạn" ngày trước, người có học vấn kinh nghiệm cũng không thể có cơ hội phát minh sáng tạo, chỉ có thời đại máy vi tính phát triển cao độ và phổ cập rộng rãi, thì các nhân tài lập trình phần mềm thương mại mới có đất dụng võ.

Ngày xưa, vào cuối thời Đông Hán, các anh hùng hảo hán khắp nơi nổi dậy phân tranh, kẻ nào muốn giành được thiên hạ đều chú ý chiêu hiền đãi sĩ, Gia Cát Lượng đã đón đầu thời cơ hiểm có này để thi thố tài năng, qua đó chúng ta nhìn nhận được tầm quan trọng của điều kiện khách quan.

Như vậy đủ biết cơ hội là sự phối hợp hài hòa và tác động qua lại giữa điều kiện khách quan và chủ quan. Colombo tìm ra đại lục Châu Mỹ có vẻ như là việc tình cờ, nhưng nếu ông không vạch tuyến đường hàng hải sẽ phải đi qua chỗ đó, thì việc phát hiện đã không thể xảy ra, vì sau khi đi qua địa điểm này mới đến được Ấn Độ và Trung Quốc.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Tạo ra và tận dụng cơ hội đòi hỏi điều kiện chủ quan và khách quan, nếu so sánh, thì điều kiện chủ quan đóng vai trò chủ đạo. Vì vậy để đón đầu thời cơ, người đàn ông cần phải chuẩn bị thật chu đáo về mọi phương diện

3. CƠ HỘI NẪM TRONG TAY NGƯỜI CÓ KIẾN THỨC

Đàn ông trang bị đầy đủ tri thức thì cặp mắt mới sáng suốt, biết thu thập thanh lọc thông tin, để tìm ra cơ hội, sau đó biến thông tin và cơ hội thành nguồn tài nguyên giúp họ thành công. Có thể nói, năng lực phát hiện, nắm bắt và tận dụng cơ hội là thước đo đánh giá tài năng bản lĩnh của người đàn ông.

Có người phát biểu rất hùng hồn rằng: "Nếu cho tôi một cơ hội thì tôi sẽ....". Tức là họ gán bó số phận vào cơ hội chưa biết nào đó trong tương lai, chúng ta có thể dự đoán trước rằng, người đó chẳng bao giờ thành công, có lẽ bây giờ người đó vẫn đang ngồi oán trách số phận.

Rodan nói: "Vẻ đẹp không hề thiếu trong cuộc sống, chỉ thiếu cặp mắt phát hiện vẻ đẹp mà thôi" Suy rộng ra, cuộc đời không thiếu thông tin và cơ hội, nhưng lại thiếu năng lực phát hiện và nắm bắt cơ hội, nếu ai đó thật sự có tài năng hơn người, cho dù chưa có cơ hội, họ sẽ chủ động tạo ra cơ hội.

Đàn ông trí tuệ có cặp mắt sáng suốt, họ thường xuyên theo dõi xem xét thời cuộc để phát hiện cơ hội, còn người tầm thường thì trái lại, chỉ khoanh tay ngồi chờ và than thở cơ hội không đến. Tại nước Mỹ một đạo bùng lên cơn sốt đãi vàng, bao nhiêu người lao vào cuộc, công việc vô cùng gian khổ và nguy hiểm, người ta ra sức tìm vàng bằng mọi cách, trong khi làm việc mệt nhọc, anh A than vãn: "Bây giờ ai cho tôi một cốc nước mát, tôi sẵn sàng trả cho họ một đồng vàng, anh B còn tuyên bố cao giọng hơn: "Nếu cho tôi uống thật đã cơn khát, tôi sẽ trả họ hai cục vàng", anh C thậm chí nâng giá lên ba cục vàng.

Những câu nói băng quơ đó vô tình lọt vào tai Yamor, anh thông cảm được nhu cầu bức xúc về nước uống của mọi người, anh không bỏ lỡ dịp may, tự hỏi: Tại sao ta lại không kiếm nước để bán cho họ nhỉ? Có thể sẽ kiếm được nhiều tiền hơn cả đào vàng nữa cơ, nghĩ vậy, anh lập tức bỏ việc đào vàng, vác thùng lên núi tìm nguồn nước và đào mương dẫn nước, sau đó múc vào thùng chở đến thung lũng đào vàng bán từng cốc cho mọi người, nhiều người cười nhạo: "Đãi vàng mới có thể phát tài, bán nước thì ăn nhằm gì" Kết cục là, nhiều người đãi vàng phải ngậm ngùi ra về tay không, có kẻ lưu lạc quê người, chịu đói chịu rét, còn Yamor thật sự phát tài chỉ nhờ bán nước. Cơ hội này đâu phải từ trên trời rơi xuống, mà nhờ tài quan sát nhanh nhạy của anh, tình cảnh hiếm nước ai cũng biết, nhưng người khác đã bỏ qua, họ còn chê cười anh ngớ ngẩn. Những câu chuyện đại loại như thế nhiều vô kể, giúp chúng ta rút ra một nhận xét, trong cùng điều kiện khách quan như nhau, nhưng người có kiến thức tìm ra cơ hội để đạt tới thành công.

Muốn nắm bắt và tận dụng cơ hội mang lại thành công, khâu đầu tiên phải là sàng lọc thông tin để nhận biết cơ hội, trên đời, thông tin và cơ hội nhiều vô kể, mỗi phong trào hoạt động của xã hội, mỗi dòng tin trên phương tiện truyền thông, mỗi câu nói trên trường xã giao, những bước ngoặt lịch sử, những biến động về chính sách, mỗi người bạn mới quen đều có rất nhiều cơ hội, cho bạn lựa chọn, có thể là dịp may để bạn vươn tới thành công. Bạn chớ có lo sợ rằng sàng lọc thông tin nắm bắt cơ hội là một việc khó khăn, bạn hãy học hỏi những nhân vật thành đạt, rồi bạn cũng sẽ thành công như họ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hãy phấn đấu trở thành người đàn ông có học, hãy rèn luyện cặp mắt cho tinh tường, tư duy nhạy bén để phát hiện và tận dụng những cơ may giúp bạn vươn tới thành công.

4. CƠ MAY ẪN HIỆN TRONG KHOẢNH KHẮC LINH CẢM

Rất nhiều phát kiến vĩ đại đã nảy nở trong linh cảm chợt đến, đôi khi xảy ra trong giấc mơ, nếu bạn chợt có linh cảm, thì bạn đừng bỏ qua, hãy ghi chép lại cẩn thận, để biến nó thành cơ hội gặt hái thành công.

Rất nhiều phát kiến vĩ đại chỉ nhờ vào linh cảm hết sức ngẫu nhiên, người đàn ông thành đạt không bao giờ bỏ qua những linh cảm chợt thoáng qua trong đầu như một tia chớp, sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu những người thành đạt đã xử trí ra sao nhé:

(1) Gợi ý của trò ảo thuật

Ngày nay điện báo đã trở thành một phương tiện thông tin phổ biến phục vụ cho con người, nhưng nó đã được Morse phát minh ra trong một trường hợp hết sức tình cờ.

Morse vốn là một họa sĩ, vào một ngày thu năm 1832, ông ngồi trên con tàu mang tên Sari đi từ nước Pháp trở về nước Mỹ, có một hành khách trẻ cùng đi tàu là bác sĩ Jakson biểu diễn trò ảo thuật cho hành khách xem, anh ta đặt lên mặt bàn một miếng sắt hình móng ngựa xung quanh quấn dây đồng cách điện, sau đó anh ta cho thông điện vào dây đồng, thì nhận thấy chiếc móng ngựa bằng sắt đó sinh ra một lực hút vô hình có khả năng hút đinh và những mẫu sắt vụn khác, anh ta ngắt điện, thì lực hút không còn, đinh và các mẫu sắt vụn rơi ra. Trò ảo thuật này khiến Morse rất hứng thú, ông xin được tự tay làm thử vài lần, ông rút ra kết luận, khi có dòng điện đi qua cuộn dây thì sẽ sinh ra cảm ứng điện từ, sản sinh từ tính, từ tính sinh ra lực hút đối với sắt vụn.

Trên cơ sở thử nghiệm đã khơi gợi trí tưởng tượng phong phú của Morse, ông nghĩ rằng có thể vận dụng hiện tượng này vào lĩnh vực chuyển tải tin tức, sau đó ông bỏ luôn nghề họa sĩ để chuyên tâm nghiên cứu về thông tin, năm đó ông đã 41 tuổi, có người chê ông rồ dại, có người chân tình khuyên ông đừng hành động ngớ ngẩn như thế, nhưng ông phớt lờ tất cả. Năm 1835, ông hoàn thành thiết kế mô hình máy điện báo đầu tiên, năm 1838 lại cho ra đời hệ thống tuyến và điểm, đó chính là hệ thống phát báo tín hiệu Morse thông dụng trên toàn thế giới ngày nay. Thông qua các loại xung điện có độ dài khác nhau hoặc ánh sáng đèn để truyền tin. Với sự nỗ lực phi thường Morse đã phát minh ra chiếc máy điện báo, ông xây dựng tuyến đường dây phát báo đầu tiên, được sự tài trợ của Ủy ban tài chính trong Quốc hội Mỹ, đường dây nối liền Baltimo đến Wasington liên lạc thông suốt, đến năm 1854, ông nhận bằng phát minh sáng chế về điện báo, cơ hội này đã giúp ông chen chân vào hàng ngũ tiêu phú ở nước Mỹ, vào những năm tháng cuối đời, ông rất nhiệt tình làm từ thiện.

Ngày nay sự phân công chuyên ngành càng đi vào chiều sâu, câu chuyện một họa sĩ xem ảo thuật chuyển ngành sang lĩnh vực thông tin và giành được bằng phát minh sáng chế như thuở trước đã trở thành viễn vông hoang tưởng, nhưng câu chuyện về Morse lại có thật một trăm phần trăm, và nó gần như trở thành huyền thoại trong lịch sử.

(2) Linh cảm đến trong cơn say

Nhà khoa học gốc Hoa của nước Mỹ là giáo sư Chu Đệ Văn đã phát minh ra kỹ thuật "Làm nguội nguyên tử bằng Laser" và giành được giải thưởng Nobel về lĩnh vực vật lý năm 1997. Trong một cuộc hội thảo khoa học diễn ra sau đó, ông kể lại rằng linh cảm phát minh đến trong đầu ông do nhớ lại khi ông học tại Trường đại học Manchester ở phía bắc thành phố NewYork vô tình quan sát người say rượu bước đi lảo đảo.

Thế giới đang biến đổi không ngừng, mọi vật thể đều nằm trong trạng thái vận động với tốc độ khác nhau, trong đó nguyên tử là hạt vật chất nhỏ nhất cấu tạo nên các đơn chất cũng như các hợp chất, tốc độ chuyển động của nó đạt 500m/s, vì nó vận động nhanh như thế, nên từ trước tới nay, các nhà khoa học đành bó tay, không có cách gì quan sát và nghiên cứu sâu hơn về vấn đề này. Ngay từ thập kỷ 60, các nhà khoa học đã nhận thấy rằng, khi nhiệt độ của vật thể giảm đột ngột từ nhiệt độ phòng xuống đến nhiệt độ tuyệt đối (Tức là - 273oC) thì tốc độ của nguyên tử sẽ giảm xuống ngang với tốc độ dưới 1km/giờ. Thế nhưng mấy chục năm nay người ta vẫn chưa tìm ra cách hạ nhiệt độ nguyên tử xuống đến nhiệt độ tuyệt đối trong phòng thực nghiệm. Năm 1975 một số nhà vật lý tại Trường đại học Stanford đã đưa ra một ý tưởng, là cung cấp cho nguyên tử một nguồn động lượng quang tử Laser, để tạo ra áp lực bức xạ ngăn chặn chuyển động nhiệt của nguyên tử, nhằm giảm thiểu tốc độ của nguyên tử.

Vào đầu thập kỷ 80 thế kỷ 20, sau khi giật được bằng tiến sĩ, Chu Đệ Văn tìm phương pháp chiếu xạ bằng sáu chùm tia laser từ sáu hướng vào nguyên tử, với mục đích làm nguội nguyên tử để giảm tốc độ của nó, vì ông biết rõ rằng khi bị chiếu xạ thì nguyên tử hấp thụ quang tử bao gồm năng lượng và khối lượng của quang tử, do đó nhiệt độ của nó hạ xuống, tốc độ chuyển động giảm thiểu, nhưng thời gian giảm tốc độ rất ngắn chỉ bằng 30×10^{-7} giây. Khi nguyên tử bị chiếu bằng tia Laser, trong vòng 1 giây, nó hấp thụ một khối lượng rất lớn quang tử, nghĩa là theo hướng chuyển tải của nguyên tử, áp lực của quang tử sẽ gây tác động lớn gấp 10 lần so với trọng lực, dưới áp lực lớn như vậy, tốc độ của nguyên tử chỉ còn bằng tốc độ bò của con côn trùng mà thôi, còn nhiệt độ của nó cũng hạ xuống rất nhiều, người ta có đủ điều kiện để quan sát và nghiên cứu trạng thái của nguyên tử.

Năm 1985, Chu Đệ Văn cùng với các đồng sự trong phòng thực nghiệm đã thiết kế rất nhiều cách thí nghiệm nhưng vẫn chưa đạt được kết quả làm lạnh nguyên tử, không tạo ra được bước đột phá nào. Một hôm, Chu Đệ Văn chợt liên tưởng đến hình ảnh người say rượu bước đi lảo đảo mà ông từng chứng kiến hồi đang theo học ở Trường đại học Manchester, ở vùng ấy nhiệt độ khí trời rất lạnh nên mọi người hay uống rượu, thường chứng kiến cảnh người say rượu bước đi lảo đảo trên đường phố, họ chỉ đi xuống phía dưới dốc, không thể bước lên xe, có lẽ là do sự thôi thúc của thói quen. Ông chợt liên tưởng rằng, khi nguyên tử bị chiếu xạ, thì theo quán tính, nó cũng sẽ đi về hướng có mức năng lượng thấp, như vậy mấu chốt của vấn đề chính là cách lợi dụng tác động của chùm tia Laser như thế nào cho thỏa đáng, ông đã thiết kế ra một cái bẫy gần đạt đến nhiệt độ tuyệt đối, để hạ mức năng lượng của nguyên tử khi đi qua cái bẫy này, nhằm mục đích bắt giữ nguyên tử. Tiếp đó ông cùng đồng sự tiến hành lại các thí nghiệm theo định hướng mới, và cuối cùng đã đạt được trạng thái lý tưởng. Trong báo cáo chuyên đề, ông đã gọi phương pháp làm nguội nguyên tử bằng chùm tia laser là "Keo dính quang học" ông giải trình rằng, trong trường hợp này, ví như nguyên tử bị sa vào một biển keo kết dính, nên không còn chạy đi đâu được nữa, vì nó

vấp phải một lực cản rất lớn. Thành tựu xuất sắc của Chu Đệ Văn, giúp các nhà khoa học bắt giữ được nguyên tử không cho nó chạy lung tung như trước, thậm chí nó bị treo lơ lửng trong khoảng không để cho con người tha hồ nghiên cứu, các nhà khoa học đánh giá cống hiến của Chu Đệ Văn không những có ý nghĩa sâu sắc về mặt lý thuyết, mà cũng có giá trị rất cao về mặt thực nghiệm. Giáo sư Dương Chấn Ninh bình luận rằng: Kỹ thuật thí nghiệm mới này đã đặt nền móng cho công tác nghiên cứu hiện tượng kết hợp giữa Bose và Einstein". Các nhà quang học lượng tử ở Trung Quốc cho rằng xuất phát từ công việc nghiên cứu của nhóm Chu Đệ Văn, có thể suy diễn về hiện tượng kết tụ Bose-Einstein trong bầu không khí loãng, cũng trên cơ sở này có thể sản sinh ra một ngành khoa học mới đó là thiết bị nguyên tử laser.

Trước khối lượng công việc quá lớn, nếu tập trung vào một việc nào đó, thì thường rơi vào tình huống bế tắc trong tư duy, chính lúc này linh cảm lại phát huy tác dụng một cách bất ngờ.

(3) Con rắn lớn vờn trong giấc mơ

Kekule là nhà hóa học người Đức, từ lâu chuyên nghiên cứu về kết cấu phân tử, được coi là người đặt nền móng cho bộ môn lý thuyết kết cấu hóa hữu cơ hiện đại, hồi trẻ ông từng theo học tại Trường đại học Giessen, vốn ôm mộng trở thành kiến trúc sư, sau đó được nghe bài giảng về thực nghiệm của nhà hóa học Liebig, ông đã bị lôi cuốn bởi tương lai rực sáng của ngành hóa học, và quyết định chuyển ngành sang nghiên cứu hóa học, cho dù quyết định này từng bị người nhà kịch liệt phản đối, nhưng không làm ông nản lòng, với nỗ lực phi thường, và được sự dìu dắt tận tình của người thầy Modenhawer người đã phát minh ra lửa lân tinh, ông đảm nhiệm công việc phân tích tại phòng thực nghiệm của Liebig, và lấy được bằng tiến sĩ, nhờ giai đoạn đầu theo học ngành kiến trúc, đã tạo điều kiện cho ông phát triển lý thuyết về kết cấu hữu cơ của Gerhardt thành hệ thống lý thuyết hoàn chỉnh về kết cấu hữu cơ rất độc đáo của ông.

Năm 1858, Kekule trở thành giáo sư môn hóa học tại Trường đại học Gand nước Bỉ, chuyện kể rằng, một hôm ông đi ra ngoài, khi ông đang ngủ gật trên xe ngựa thì ý tưởng về kết cấu nguyên tố carbon chợt đến trong đầu, trên cơ sở đó xây dựng nên học thuyết về kết cấu dạng chuỗi mạch thẳng với hóa trị 4 của nguyên tử carbon trong học thuyết kết cấu hợp chất hữu cơ của ông. Thành tựu này đã mở ra con đường tìm hiểu khám phá nhóm hợp chất fatty group, luận điểm này được Couper công bố gần như ngay sau đó. Kekule đã vận dụng thành tựu này vào lĩnh vực nghiên cứu kết cấu mạch vòng của phân tử benzen thu được thành công mỹ mãn, thật khó tin, ý tưởng này cũng nảy sinh khi ông đang ngủ gật trong phòng đọc tại Trường đại học Gand vào năm 1865.

Hồi đó, Kekule đang nghiên cứu về kết cấu benzen cùng các hợp chất diễn sinh của nó, coi đó là một phần nội dung trong bài giảng về chương nhóm hợp chất thơm (aromatic). Vào buổi tối, ông ngồi trong thư phòng soạn giáo án, vì quá mệt, ông ngồi ngủ gật ngay bên bếp lò, trong cơn mơ màng ông mơ thấy hình con rắn trên mặt chiếc nhẫn ngọc bích của phu nhân bá tước Helrik, chuyện này đã xảy ra từ lâu lắm rồi, hồi ấy, ngôi nhà của phu nhân bá tước bị hỏa hoạn, nhà ông ở ngay trước mặt đối diện với ngôi nhà này, ông chứng kiến

nguyên nhân phát sinh hỏa hoạn nên bị gọi ra trước tòa để làm nhân chứng, trong cơn hoảng loạn, phu nhân bá tước đã đánh mất chiếc nhẫn mặt đá ngọc bích rất quý, trên mặt đá ngọc bích chạm hình hai con rắn quấn vào nhau, một con bằng vàng, một con bằng bạch kim, sau này người ta tìm ra chiếc nhẫn trong người ở cho nhà bá tước, nhưng người ở khẳng định rằng bà ta đã có chiếc nhẫn này từ năm 1805. Để làm sáng tỏ vụ việc, tòa án phải đưa chiếc nhẫn đến phòng hóa nghiệm của giáo sư Liebig để phân tích, kết quả phân tích cho biết bạch kim được dùng làm đồ trang sức đầu tiên từ năm 1819, đưa đến kết luận người ở nói sai sự thật. Trong giờ nghỉ giữa phiên tòa, Liebig đã đưa cho Kekule xem chiếc nhẫn này, Kekule ngắm mãi không biết chán, tạo dáng rất đẹp của hai con rắn màu vàng và màu trắng quấn vào nhau đã để lại ấn tượng sâu sắc trong tâm khảm ông. Nhưng trong giấc mơ hôm đó, hai con rắn lại không nằm bất động, mà biết động đây sau đó biến thành nguyên tử Carbon, nó tỏa sáng lấp lánh như đốm lửa than trong lò sưởi, quấn quýt đan xen vào nhau, sau đó một con rắn cắn chặt vào đuôi nó, bức tranh này lớn vờn chớp chờn rất lâu trước mắt ông, có vẻ như muốn trêu đùa chọc ghẹo ông. Kekule bừng tỉnh cơn mê, ông thấy bàng hoàng cảm kích, vì nắm bắt được ý tưởng do giấc mơ gợi ra, ông thức suốt đêm để hoàn chỉnh sơ đồ kết cấu mới của benzen mạch vòng với carbon mạch thẳng, đây chính là mạch vòng thứ nhất của benzen, ông viết bản báo cáo khoa học và cho công bố trên tờ tạp chí "Thông tin Viện khoa học" số tháng 1 năm 1865. Nền hóa học cận đại đã sử dụng phương pháp chiếu xạ tia X để nghiên cứu kết cấu hợp chất aromatic, đã nghiệm chứng dạng kết cấu mạch lục lăng mặt phẳng này, thành quả nghiên cứu đó đã góp phần quan trọng đối với bước phát triển của ngành hóa hữu cơ, cách phát minh kỳ lạ này khiến cho người đời ngạc nhiên và thán phục.

Giấc mơ là sự hiển hiện về những điều mà con người suốt ngày suy ngẫm, linh cảm không xuất hiện ban ngày có thể tìm thấy trong giấc mơ.

(4) Phát minh trong bồn tắm

Vào thế kỷ thứ 3 trước công nguyên, tại thành phố Syracuse nước Hy Lạp xảy ra một câu chuyện lạ lùng, một người đàn ông trần truồng chạy ra khỏi buồng tắm, ra ngoài phố miệng hô lớn: "Tôi phát hiện thấy rồi!" đó chính là nhà bác học lừng danh Archimedes.

Đầu đuôi câu chuyện như sau: Nhà vua Hero ra lệnh cho thợ làm một chiếc vương miện bằng vàng, sau khi làm xong, nhà vua nghi ngờ thợ đã trộn bạc vào trong đó, nên giao chiếc mũ cho Archimedes kiểm nghiệm, trước nhiệm vụ này Archimedes suy nghĩ nát óc, suốt ngày đi thơ thần như người bị ma ám, đến nỗi thường quên ăn cơm, khi đi tắm cứ ngồi lì trong bồn. Một hôm ông đi tắm, khi ngâm mình vào trong bồn tắm, thấy nước từ trong bồn trào ra ngoài, ông nhìn hiện tượng này và chợt vỡ lẽ, khối lượng nước trào ra có mối liên quan đến thể tích cơ thể ông, ông lại liên tưởng đến so sánh tỷ trọng giữa vàng nguyên chất với vàng hợp kim pha thêm bạc, tỷ trọng vàng nguyên chất sẽ cao hơn, như vậy, nếu như hai vật thể cùng một trọng lượng, thì vật thể làm bằng vàng hợp kim sẽ lớn hơn vật thể làm bằng vàng nguyên chất, nếu thả hai vật này vào trong nước, thì vật thể lớn hơn sẽ làm nước tràn ra nhiều hơn. Sau khi tìm ra quy luật, ông mừng đến phát điên, quên cả mặc quần áo, trần truồng chạy ra ngoài phố, diễn ra pha giật gân nói trên. Sau này ông công bố định luật

về sức đẩy của nước, còn gọi là "định luật Archimedes" và trình bày một cách tường tận trong cuốn sách "Bàn về vật thể nổi".

Archimedes là nhà toán học, vật lý học, nhà phát minh nổi tiếng thời Hy Lạp cổ đại, được coi là người đặt nền móng cho bộ môn lực học, ông sinh năm 287 trước công nguyên tại thành phố Syracuse thuộc vùng đảo Sicilia, bố là nhà thiên văn, ngoài định luật sức đẩy của nước, ông còn phát minh ra định luật đòn bẩy, với câu nói bất hủ: "Chỉ cần cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ bẩy cả trái đất này lên". Ông cũng là tác giả của kính lồi, có tác dụng tập trung ánh nắng phản chiếu vào một điểm, vận dụng vào trận đánh đốt cháy chiến thuyền của người La Mã, khi quân La Mã công phá thành phố Syracuse, khi ông đang ngồi giữa sa mạc chìm đắm suy tư về những hình vẽ toán học trên mặt cát, người La Mã lôi ông đi, thì ông kêu to: "Hãy để ta vẽ xong hình đã!" nhưng cái đầu thông thái của nhà bác học đã phải rơi xuống dưới lưỡi đao oan nghiệt của thần chiến tranh.

Trong con mắt thiên hạ, các nhà bác học lỗi lạc được nhìn nhận như kẻ dị đời rất khó hiểu, hành vi của Archimedes thật quái dị đến mức không thể tưởng tượng nổi, ai đời vừa kêu "Ơ rê ca!" vừa trần truồng chạy ra ngoài phố bao giờ, khi dao kề cổ vẫn còn nói: "Hãy để ta vẽ xong hình đã, thật ra, những biểu hiện có vẻ quái đản đó chính là sự tập trung tư tưởng cao độ, tư duy đang diễn ra với tốc độ cực nhanh, đến mức không còn biết đến thứ gì khác, con người rơi vào tình trạng mê đắm, đó cũng là thời điểm gần đạt tới phát minh, cuộc đời của Archimedes đã gợi mở cho chúng ta nhiều điều bổ ích.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Muốn tìm tòi linh cảm, thì khi làm việc gì phải tập trung tinh lực cao độ, đồng thời còn đòi hỏi một tâm hồn nhạy cảm.

5. ĐẦU ÓC QUAN SÁT LÀ ĐIỀU KIỆN QUAN TRỌNG ĐỂ NẮM BẮT CƠ HỘI

Nắm bắt cơ hội gắn liền với năng lực quan sát nhanh nhạy sắc bén. Người ta nói, nhìn bằng mắt không phát hiện tốt bằng nhìn bằng đầu óc.

Muốn phát hiện được điều gì bí mật, không những phải nhìn bằng mắt, mà còn phải nhìn bằng đầu óc, nhìn bằng mắt chỉ thấy các biểu hiện bên ngoài, nhiều khi trái với bản chất của sự vật. Hàng ngày có biết bao nhiêu thông tin đến với chúng ta, nhưng rất ít thông tin được bảo lưu trong đầu, chẳng để lại ấn tượng gì, như vậy thật khó phát hiện hoặc thu hoạch được điều gì. Nếu đi sâu phân tích, thì nhìn và quan sát khác nhau ở chỗ. Nhìn là dùng mắt để xem một cách không có mục đích, còn quan sát là dùng mắt để xem kết hợp bộ óc suy nghĩ một cách có mục đích rõ ràng, muốn quan sát có kết quả, phải chuẩn bị đầy đủ về mặt nhận thức, phải tìm tòi phát hiện, những thu nhận thông qua mắt nhìn không quan trọng bằng cảm nhận bằng trực giác, bằng cảm hứng, để nâng tầm cao nhận thức lên mức lý tính. Chính vì vậy, khi quan sát, sẽ để lại dấu ấn rất sâu đậm, còn khi xem xong thì sẽ quên ngay.

Đã đành quan sát phải dùng mắt nhìn, nhưng mắt nhìn có sự hạn chế rất lớn, tầm nhìn của con người không xa, đối với vật thể kích thước quá bé thì cũng không nhìn thấy được. Để khắc phục những hạn chế này, các nhà khoa học đã phát minh ra kính viễn vọng để nhìn xa hơn, và kính hiển vi để nhìn vật thể nhỏ hơn, ngày nay khoa học cho phép con người nhìn thấy cả những ngôi sao ở rất xa trái đất, đồng thời nhìn thấy cả những con vi khuẩn nhỏ bé. Với những dụng cụ quan sát hiện đại, thì tầm nhìn của con người đã mở rộng rất nhiều, số lượng vật thể nhìn thấy cũng tăng lên gấp bội.

Vậy nên quan sát thế nào cho đúng cách? Làm sao nâng cao được năng lực quan sát, và khi quan sát cần chú ý những vấn đề gì?

(1) Người quan sát phải có tấm lòng say mê công việc

Khi tiến hành quan sát sự vật cần có ý thức về mục đích, nhằm giải quyết vấn đề gì, tháo gỡ mắc mứu ở khâu nào, như vậy mới để lại ấn tượng và có ghi nhận thu hoạch. Tục ngữ có câu, chỉ cần để tâm, thì ở đâu cũng học hỏi được, chúng ta để ý quan sát mọi sự vật hiện tượng diễn ra quanh mình rồi động não suy nghĩ, thì sẽ phát hiện nhiều điều thú vị, nói cách khác, xác định mục đích rõ ràng, thì thu hoạch càng khả quan.

(2) Vừa xem xét vừa suy nghĩ

Trong quá trình xem xét, phải kết hợp với phân tích, so sánh, tổng hợp và phán đoán, như vậy mới phát hiện được đặc điểm căn bản của đối tượng quan sát, mặt khác không ngừng nâng cao khả năng quan sát của mình. Một lần Gorki đi cùng hai nhà văn khác đến ăn cơm tại nhà hàng ở Naples. Sau khi họ ngồi vào chỗ, Gorki đề nghị cùng thi trò chơi quan sát, mục tiêu quan sát là người khách sắp sửa bước vào nhà hàng, sau đó mỗi người đưa ra nhận định của mình trong khoảng thời gian nhanh nhất, vừa chính xác, vừa chi tiết nhất. Chẳng phải chờ lâu, một người khách đã xuất hiện ngoài cửa, Gorki chăm chú quan sát người đó, và nhanh chóng nắm bắt được đặc điểm nổi bật nhất của ông ta là nét mặt trắng bệch, mặc quần áo màu tro, đôi tay dài ngoằng và tấy đỏ, trong khi nhà văn Andreb, thì chỉ nhìn qua loa đại khái, đến màu quần áo cũng nói sai, nhà văn khác là Bunin còn quan sát kỹ hơn Gorki, ông còn nhận ra người đó đeo ca vát in hoa, và móng tay của ông ta không bình thường, thông qua biểu cảm, tâm trạng của người đó, ông ta phán đoán đó là một kẻ lừa đảo, sau đó ba người điều tra qua ông chủ nhà hàng, quả nhiên được biết về thân thế của người đó đúng như phán đoán của Bunin. Gorki rất khâm phục tài quan sát của Bunin, không những ông nhận thấy tất cả các biểu hiện bên ngoài, mà còn đánh giá đúng về bản chất bên trong.

(3) Khi quan sát không được bỏ qua bất kỳ biểu hiện nào của sự vật

Điều cơ bản nhất là phát hiện ra sự vật đó có điểm nào khác với trạng thái bình thường không, có điểm nào không giống sự vật cùng loại không. Nhà văn nổi tiếng người Pháp là Maupassant trong thời kỳ đầu sáng tác văn học đã đến học hỏi nhà văn lớp trước Flaubert, nhưng Flaubert không hề giảng giải điều gì cụ thể, mà chỉ ra cho Maupassant hai đề luyện tập quan sát: Một là "Hãy miêu tả người khách đang ngồi trước cửa hàng, về dáng vẻ bên

ngoài, phải mô tả được như một họa sĩ, từ dáng dấp, tư thế, biểu cảm, lột tả được bộ mặt tinh thần của người đó, và đi sâu phân tích phán đoán bản chất, để người đọc không thể nhầm tưởng người đó với ai khác. Hai là: "Chỉ gói gọn trong một câu, làm cho tôi nhận ra những nét khác biệt giữa con ngựa đang đóng vào cỗ xe ngựa với 50 con ngựa khác đứng quanh đó". Mục đích làm bài luyện tập này nhằm nắm bắt được cái hồn của sự vật, muốn vậy quan sát phải tinh tế, cụ thể kết hợp chặt chẽ với phân tích so sánh và phán đoán, loại bỏ những đặc điểm chung chung, không có tính điển hình, không đi vào bản chất, cần thường xuyên rèn luyện quan sát như vậy, thì mới đạt đến trình độ nhạy cảm tinh tế và chính xác.

(4) Quan sát cần tiến hành từ nhiều góc độ và bằng nhiều phương thức

Nhìn nhận sự vật từ nhiều khía cạnh bằng nhiều phương thức thì sẽ không sa vào sai lầm phiến diện, chỉ thấy cục bộ không thấy toàn cục, thậm chí chỉ thấy hiện tượng mà không thấy bản chất.

(5) Tạo thành thói quen quan sát ở mọi lúc mọi nơi.

Sự hình thành của bất kỳ loại hình năng lực nào cũng phải thông qua kiên trì luyện tập, không những nắm được yếu lĩnh mà phải nâng lên thành kỹ năng kỹ xảo. Ở nhà trường, người thầy giáo giàu kinh nghiệm, rất chú ý ra cho học sinh các bài tập rèn luyện khả năng quan sát. Ví dụ tả cảnh mùa đông, mà không được sử dụng các tính từ như "lạnh giá", "tê cóng" v.v... thầy còn dẫn học sinh ra công viên vào những ngày đầu xuân để các em nắm bắt những biểu hiện của thời tiết, cũng có thể ra bài tập mô tả người thân trong gia đình, những phương pháp dạy học này đạt hiệu quả rất cao, một nhà giáo dục đã phát biểu: "Quan sát là nguồn bổ sung kiến thức rất quan trọng", thực tế cho thấy mắt tinh không bằng lòng sáng, tâm hồn nhạy cảm, trí tuệ vượt trội.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Năng lực quan sát nhạy bén là điều kiện quan trọng để phát hiện thời cơ, đàn ông muốn làm nên sự nghiệp, thì ngay từ nhỏ đã phải trau dồi khả năng quan sát.

6. ĐỪNG ĐỂ TUỘT MẮT BẤT KỲ CƠ HỘI NÀO

Cuộc đời người đàn ông thành đạt là chuỗi ngày tìm kiếm cơ hội không biết mệt mỏi, nói một cách ví von, lưới có rộng thì mới đánh được nhiều cá. Trong xã hội thời nay, cuộc cạnh tranh giữa từng con người, từng xí nghiệp với nhau thực chất là so tài nắm bắt và tận dụng cơ hội.

Trong biển cả cạnh tranh thương mại, vai trò tác dụng của quảng cáo ngày càng được đề cao, nhiều doanh nghiệp chỉ nhờ biết cách quảng cáo hiệu quả, khẳng định được thương hiệu sản phẩm, thu hút được khách hàng, mà vượt lên trước đối thủ, quy mô ngày càng mở rộng, sức mạnh ngày càng tăng cường, trở thành doanh nghiệp hàng đầu nắm vai trò chi phối thị trường, đến lúc đó họ vẫn không hề buông lỏng quảng cáo. Chi phí ném vào quảng

cáo đã vượt ra ngoài sức tưởng tượng của nhiều người, nói cách khác, phải thu phục được lòng khách hàng, thì mới tiêu thụ được nhiều hàng.

Một thương gia nổi tiếng gốc Hàn Quốc sang sinh sống làm ăn tại Nhật Bản tên là Jukobuyu thành lập một nhà máy chế biến kẹo cao su theo kiểu phường hội, lúc đầu chỉ có 6 thành viên, ngày nay đã trở thành một tập đoàn xí nghiệp kinh doanh sản xuất quy mô lớn mang tên Gakitan bao gồm nhiều ngành nghề như thực phẩm, điện tử, cơ khí, dầu mỏ, xây dựng, bất động sản v.v... Nhiều người nhận xét rằng đây là một kỳ tích trong giới doanh nghiệp trên đất Nhật, nguyên nhân phát triển nhanh của họ chính là chiến lược quảng cáo rất mạnh bạo và mưu trí, riêng ông Jukobuyu được mệnh danh là thiên tài quảng cáo, ông coi quảng cáo quyết định sự tồn vong của xí nghiệp. Theo thống kê, kinh phí quảng cáo của tập đoàn này luôn chiếm tỷ lệ rất cao trong giá thành, nhất là từ năm 1960 đến nay, hàng năm chi phí quảng cáo trung bình là hơn 4 tỷ Yên, chiếm 10% doanh thu trong năm, giới đồng nghiệp không ai theo kịp.

Thời nay, các doanh nghiệp khác ở Nhật càng thán phục Jukobuyu hơn về những phương thức quảng cáo do ông sáng tạo ra. Tháng 11 năm 1953, chương trình truyền hình văn hóa ở Nhật vừa mới bắt đầu lên sóng, ông đã mở một đợt hoạt động trên giới truyền thông mang tên "Chọn người đẹp Gakitan", ở đâu người ta cũng nhắc đến khẩu hiệu "Kẹo cao su Gakitan đi tìm người đẹp", chiếc xe hơi lộng lẫy của ông cũng được cải tạo thành xe quảng cáo, trên xe dựng một tháp, đỉnh tháp đội chiếc vương miện tỏa sáng lấp lánh, khi ông đi xe trên phố luôn luôn trở thành tâm điểm chú ý của mọi người, sau khi chọn được người đẹp Gakitan, cô này được ngồi trên chiếc xe quảng cáo của ông, đi diễu hành khắp phố lớn, chào hỏi bắt tay với mọi người. Thời đó người ta chỉ hạn chế quảng cáo trên mặt báo, tạp chí, truyền hình, thì cách quảng cáo độc đáo của ông đã gây ảnh hưởng rất to lớn. Tháng 4 năm 1961, ông treo giải 10 triệu Yên để khuyến mại cho khách hàng, trong giới kinh doanh Nhật, tính đến thời điểm đó, thì mức giải thưởng này là lớn chưa từng có, trong khi mức thu nhập của một gia đình thuộc tầng lớp trung lưu trong một tháng của người Nhật hồi đó chỉ mới có 250 ngàn Yên, sức cuốn hút của khoản tiền thưởng này là không thể cưỡng lại được, vì vậy đợt khuyến mại này đã gây xôn xao dư luận toàn nước Nhật.

Jukobuyu không những biết thiết kế những dòng tin quảng cáo đạt hiệu quả cao trên phương tiện nghe nhìn, ông còn biết tận dụng những đợt hoạt động xã hội to lớn để tôn vinh sản phẩm thương hiệu của mình, ông cho thành lập một đoàn xe đạp đi khắp các vùng miền đất nước để tuyên truyền cho thương hiệu Gakitan, thành ra người Nhật không ai không biết đến sản phẩm này, ông cũng không quên tận dụng hoạt động thể dục thể thao để quảng cáo, mặc dù bị hội đồng quản trị phản đối, ông quyết chí ra 0,6 tỷ Yên mua đội bóng chày không mấy xuất sắc tên là Daimai, đến năm 1971 lại chi ra 60 triệu Yên để thành lập Công Ty thể thao Ratoku, năm 1973, ông mời huấn luyện viên giỏi nhất về dẫn dắt đội bóng chày, chỉ trong vòng hai năm đội bóng chày Ratoku vươn lên vị trí đầu bảng trong giới bóng chày nhà nghề tại nước Nhật, sau đó tên tập đoàn Gakitan gắn liền với tên đội bóng Ratoku ngày nào cũng được nhắc đến trên các phương tiện truyền thông, hình tượng doanh nghiệp và thương hiệu sản phẩm được nâng cao đáng kể, không chỉ người yêu thể thao mà mọi người dân đều biết đến tập đoàn này.

Năm 1956, nước Nhật thành lập đoàn thám hiểm Nam Cực đầu tiên, tập đoàn Gakitan không bỏ lỡ cơ hội chế tạo ra một lô sản phẩm kẹo cao su đặc biệt để tặng cho đoàn thám hiểm, lễ trao tặng phẩm được tổ chức hết sức trọng thể, được đưa tin trực tiếp trên đài phát thanh truyền hình, và đăng tải khắp các mặt báo, không riêng người Nhật mà hầu như cả thế giới đều biết đến thông tin này, sau khi đoàn thám hiểm trở về, đã công bố một mẫu tin, chứng minh rằng ở nhiệt độ - 50oC kẹo cao su Gakitan vẫn không hề bị biến chất. Coi như đã giúp quảng cáo miễn phí cho thương hiệu này.

Danh nhân tạo ra ảnh hưởng rất sâu rộng trong quảng đại quần chúng, Jukobuyu cũng không quên mượn danh tiếng của những nhân vật này để quảng cáo sản phẩm của mình. Năm 1964, ngôi sao điện ảnh nổi tiếng của nước Pháp là Alin de Lon thăm Nhật, nhận lời mời đến thăm tập đoàn Gakitan, sau khi nếm kẹo cao su Gakitan, ngôi sao điện ảnh này đã nói một câu hài hước rất thâm thúy: "Tôi không ngờ rằng ở Nhật cũng có loại socola ngon đến thế", một câu nói của người nổi tiếng thực ra rất bình thường nhưng tập đoàn Gakitan như vớ được vàng, họ đã biến câu nói đó thành đề tài quảng cáo rất lâu dài trên các phương tiện truyền thông, khiến cho ai sùng bái Alin de Lon cũng ham mê kẹo cao su Gakitan. Một lần giáo sư nổi tiếng tại Trường đại học Tokyo là Hoshimitsuro phát biểu một bài luận văn tựa đề: "Miệng nhai kẹo cao su sẽ ảnh hưởng đến cân bằng hoạt động của hệ gân cốt răng miệng", Gakitan đã chi phí rất lớn để truyền bá rộng rãi bài luận văn này, làm cho mọi người Nhật đều hiểu rằng nhai kẹo cao su sẽ có tác dụng tăng cường tiết nước bọt, hỗ trợ phát dục cơ thể, còn có tác dụng thư giãn tâm trạng, tiêng tăm kẹo cao su Gakitan một lần nữa lại được tôn vinh, nhờ những hoạt động khuyến mại liên tục và thành công như vậy, nên thị phần của sản phẩm Gakitan không ngừng tăng trưởng, đến năm 1988 đã chiếm lĩnh trên 2/3 thị phần tại Nhật Bản.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông làm việc gì cũng phải xác định rõ mục đích, có như vậy mới chộp được mọi cơ hội luôn luôn ở quanh họ.

7. QUYẾT ĐOÁN KHI THỜI CƠ XUẤT HIỆN

Khi nhận ra thời cơ đã đến, nếu người đàn ông tỏ ra do dự, rụt rè, không quyết đoán mau lẹ thì sẽ bỏ lỡ mất dịp may, vì thời cơ không chờ đợi ai.

Người đời thường tiếc thay cho ai không biết chớp lấy thời cơ để phải ân hận cả đời. Khi thời cơ có lợi, mà đàn ông không có khí phách, rụt rè e ngại, băn khoăn do dự, tính trước nghĩ sau, không tin vào bản thân mình, không dám quyết định, không mạnh dạn hành động, thì cơ may không bao giờ đến với họ, đàn ông như thế cũng không đáng được mọi người thán phục.

Những người đàn ông thành đạt, có một nguyên nhân quan trọng là nhờ họ biết quyết đoán khi thời cơ xuất hiện, và dám hành động một cách quả cảm, không sợ thất bại, không sợ rủi ro, với lòng tin kiên định và khí phách kiên cường. Đương nhiên, đàn ông thành đạt

cũng có khi mắc sai lầm, phải gánh chịu thất bại, nhưng cơ hội thành công của họ vẫn nhiều hơn những người do dự, thiếu quyết đoán.

Dẫn chứng về những sự việc do thiếu quyết đoán mà phải chuốc lấy thất bại, trong lịch sử và trong đời thường rất nhiều, chúng ta hãy nghe câu chuyện về nhân vật Hàn Tín nhé!

Thời Hán Sở tranh hùng, Hàn Tín thuộc thế lực thứ ba, với binh lực rất hùng hậu, thừa sức đóng vai trò quyết định thắng bại trong cuộc chiến Hán Sở. Nhận thấy tình thế này, biện sĩ Khoái Thông bèn khuyên giải Hàn Tín: "Việc phân định thắng thua giữa Lưu Bang và Hạng Vũ bây giờ đang nằm trong tay tướng công, tướng công ngả theo bên nào, thì bên đó sẽ giành phần thắng. Tôi xin hết lòng phụng sự tướng công, bày mưu vạch kế, để tạo điều kiện thuận lợi cho quân ta. Xét tình hình trước mắt, tướng công đang chiếm giữ nước Tề, có thể lợi dụng địa bàn đang bỏ ngỏ của hai nước Yên Triệu để khống chế hậu phương của Hán và Sở, đáp ứng lòng mong mỏi của dân, sau đó tướng công chiêu hiền nạp sĩ, hào kiệt các nơi nổi lên sẽ theo về với ta, thuận thời thế thì thắng, ngược thời thế thì thua, thời cơ đến mà bỏ qua, thì sẽ bị tai họa, mong tướng công suy xét".

Xét về tương quan lực lượng, Hàn Tín hoàn toàn có thể xưng bá, nhưng ông ta tỏ ra băn khoăn do dự, mấy hôm sau Khoái Thông lại thúc dục: "Cơ mưu đại sự ăn nhau nắm bắt thời cơ, chẳng mấy ai bỏ lỡ thời cơ mà được sống yên ổn lâu bền, chần chừ thiếu quyết đoán trước thời cơ là một mối hiểm họa, chỉ nhìn thấy lợi nhỏ, mà bỏ qua mục tiêu lớn, thì không giành được thiên hạ. Thời cơ bây giờ hết sức thuận lợi, nếu không dám hành động, chẳng bao giờ thành công, hùm thiêng mà do dự thì chẳng bằng con ong cái kiến, ngựa hay mà không phi nhanh, thì chẳng bằng con lừa kéo xe, có tài đức như Nghiêu Thuấn, mà chẳng làm gì, thì chẳng hơn người cầm đuốc ngồi đó chỉ trông vu vơ. Xưa nay thành sự thật khó nhưng bại sự rất dễ, thời cơ đến thật khó, thời cơ đi qua rất dễ, thời cơ đã đi qua thì không bao giờ quay lại nữa, xin tướng công hãy nghĩ lại".

Nhưng Hàn Tín chẳng hành động gì, vì ông không đành lòng phản bội Lưu Bang. Rốt cuộc Hàn Tín bị chết dưới bàn tay Lưu Bang. Giả thiết Hàn Tín chịu nghe lời khuyên cáo của Khoái Thông, hình thành thế chân vạc, thu phục nhân tâm, giành lấy thiên hạ, thì nhà Hán đã thay chủ mới rồi.

Bi kịch của Hàn Tín xuất xứ từ tính cách thiếu quyết đoán nắm bắt và tận dụng thời cơ.

Bình pháp có câu: "Trong những điều tệ hại khi dùng binh, thì do dự là điều tệ hại lớn nhất" câu này không chỉ đúng về mặt quân sự, mà cũng được nghiệm chứng trên thương trường, vì thương trường được ví như chiến trường, trong cạnh tranh thương trường mà thiếu quyết đoán, thì phải chấp nhận thua thiệt, thậm chí bị loại ra ngoài cuộc chơi, do vậy điều này đã được đúc kết thành một bí quyết kinh doanh. Hiển nhiên, trước khi quyết đoán, phải tiến hành điều tra phân tích nắm vững tình hình, suy nghĩ thấu đáo, hoàn toàn khác với mù quáng liều lĩnh, hành động theo cảm tính, hữu dũng vô mưu. Một nhân vật nổi tiếng thời Tống Trương Vĩnh đã nói: "Khi lâm sự có ba điều khó, một là biết nhìn nhận, hai là biết hành động, ba là biết quyết đoán". Một khía cạnh khác của quyết đoán là, chớ ngộ nhận chỉ

có xốc tới tấn công mới gọi là quyết đoán, trong nhiều trường hợp, biết án binh bất động, thậm chí lui binh cũng là quyết đoán.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Những người đàn ông thành đạt, có một nguyên nhân quan trọng là nhờ họ biết quyết đoán khi thời cơ xuất hiện, và dám hành động một cách quả cảm, không sợ thất bại, không sợ rủi ro, với lòng tin kiên định và khí phách kiên cường. Đương nhiên, đàn ông thành đạt cũng có khi mắc sai lầm, phải gánh chịu thất bại, nhưng cơ hội thành công của họ vẫn nhiều hơn những người do dự thiếu quyết đoán.

8. TÌM CƠ HỘI THÀNH CÔNG TRONG TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG

Xã hội không ngừng đổi thay, con người phải đấu tranh sinh tồn và tìm cơ hội thành công trong bối cảnh đó, sự đổi thay của xã hội vừa là điều kiện sinh tồn vừa tạo ra cơ hội thành công cho đàn ông

Thế giới luôn luôn vận động, vật đổi sao dời, sẽ nảy sinh ra bao chuyện không thể và có thể, khi mới lớn lên, mấy ai đoán trước được tương lai của mình sẽ ra sao. Số phận từng con người đều gắn liền vào guồng máy xã hội. Ví dụ chuyện mất việc làm, hay nghỉ hưu, đó là một sự kiện lớn trong cuộc đời, nhưng về một khía cạnh nào đó, thì đây cũng là một cơ hội, nhiều khi nhờ vậy mà đổi đời, do vậy bạn chớ bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào đến với mình, tận dụng nó để cải thiện cuộc sống của mình.

Thật đáng tiếc là đại đa số con người, thường tỏ ra thờ ơ trước vận hội, không có khả năng hòa nhập thích ứng, một là không nhận ra, hai là không biết nắm bắt cơ hội, tham một đĩa bỏ cả mâm. Ngược lại một số ít người biết nắm bắt cơ hội, thì chẳng khác chi đại bàng tung cánh giữa bầu trời xanh, ví như hai người cùng đào một chiếc giếng, tại một chỗ đất có mạch nước như nhau, người thứ nhất vừa thấy có nước đã dừng, người thứ hai đào tiếp thật sâu, nên gặp được mạch ngầm tuôn trào.

Người thành đạt hiểu rõ rằng, cơ hội chẳng dễ xuất hiện, khi đã nắm bắt được thì phải khai thác triệt để, phát huy tối đa, nắm được cơ hội coi như nắm trong tay chiếc chìa khóa mở cửa thị trường, mở khoảng không gian rộng lớn cho mình tha hồ vẫy vùng tung cánh, thực hiện ước mơ. Cơ hội được ban phát đồng đều cho mọi người, nhưng lại rất ít người biết khai thác cơ hội, phát huy hiệu quả để mang lại thành công. Tài nguyên có sẵn nhưng phải đào bới, thị trường có sẵn nhưng phải mở mang, ai cũng là con người bằng xương bằng thịt, đầu đội trời, chân đạp đất, ai cũng có ước mơ hoài bão, ai cũng có một khoảng không gian phát triển, nhưng trong khi người này thành công, thì người kia lại thất bại.

Ông trời ăn ở rất công bằng, chẳng hề thiên vị ai, ai cũng nhận được cơ hội, nhưng có người vượt lên thành nhân vật nổi tiếng, có người cam chịu cuộc sống tầm thường. Vấn đề ở chỗ người này biết nắm bắt cơ hội còn người kia thì không.

Các nhà thương gia cỡ bự trong quá trình khởi nghiệp, gặp phải muôn vàn khó khăn, nói chung họ từ tay trắng làm nên, thiên hạ không quan tâm nhiều đến con số thống kê tài sản của họ, mà thích thú tìm hiểu quá trình đi lên của họ, muốn biết vì sao họ làm ra nhiều của cải như vậy trong một khoảng thời gian rất ngắn.

Khi cơ may gõ cửa nhà họ, thì được họ giữ lại, cơ may là những yếu tố biến động trong xã hội, đưa đến sự biến động theo của từng mảnh đời. Nắm bắt những sự thay đổi đó, để biến nó thành cơ hội làm ăn, trước hết là để sinh tồn, sau nữa là để phát triển.

Hồng Kông là một thiên đường tự do, nên có người cho rằng kiếm tiền ở Hồng Kông rất dễ, thế là người ta đổ xô đến Hồng Kông, ai đó lại cho rằng, gần hai mươi năm nay kinh tế liên tục tăng trưởng, thương nghiệp phồn vinh, nhân tài nở rộ như hoa mùa xuân, các ngành các nghề đều có những nhân vật xuất chúng, nhưng không còn khoảng trống cho người đến sau. Đành rằng mỗi người có cách nhìn riêng, họ nói cũng rất có lý, nhưng chưa thật sát đúng, có nghĩa là mỗi người quan niệm về cơ hội một cách khác nhau.

Khi chúng ta nhìn vào thể hệ thứ hai của các tập đoàn như Dison, Thụy An, Thế Kỷ, Emygol v.v... thì phát hiện thấy rằng, nhân tài lớp sau xây dựng cơ ngơi độc đáo vượt trội hơn lớp tiền bối rất nhiều, thế mới biết hậu sinh khả ứ, mưu sự tại người. Lịch sử không ngừng phát triển, xã hội không ngừng đổi mới, trong quá trình đó cơ hội cũng không ngừng nảy sinh, vấn đề còn lại là ai nắm bắt và tận dụng được những cơ hội đó.

Vợ chồng Lục Triệu Thiên là dân di cư từ đại lục Trung Quốc ra Hồng Kông sinh sống vào thập kỷ 60 thế kỷ 20, thuộc thế hệ lập nghiệp thứ hai, ít nhiều nương bóng của cha anh và được thừa hưởng quan hệ xã hội tốt đẹp sẵn có, nhưng lại thiếu kinh nghiệm lăn lộn nhiều năm trên thương trường như các doanh nghiệp bản địa, nhưng để bù lại họ có tinh thần phấn đấu gian khổ nằm gai nếm mật, hăng hái xông xáo, nên từ tay trắng đã dựng nên cơ đồ.

Khi mới chân ướt chân ráo tới đất Hồng Kông, người Hồng Kông không thừa nhận bề dày kinh nghiệm trong nội địa của họ, nên đành phải bán sức lao động theo nghề buôn thúng bán mẹt kiếm sống. Sau đó nhờ gặp được một đơn đặt hàng lưỡi dao cạo, kiếm được một khoản kha khá, dựng lên Công ty Thực nghiệp Lục Thị.

Phi vụ đầu tiên giúp cho Công ty thực nghiệp Lục Thị phát lên là vào năm 1976, thời kỳ sơ khai của thị trường máy vi tính, khá nhiều thương gia đánh hơi thấy cơ hội làm ăn này, nhưng lại không thật sự vững tin, không dám quyết đoán, muốn chờ một thời gian nữa để xem xét thêm. Trong khi đó Công ty Lục Thị quy mô còn rất nhỏ bé lại không cần do dự, bắt tay hành động luôn, họ dốc toàn bộ vốn liếng và sức lực vào kinh doanh mặt hàng này, vì là người đi đầu nên đối thủ cạnh tranh rất ít, họ tha hồ tung hoành trên thị trường và thu về khoản lợi nhuận kếch sù. Khi các doanh nghiệp khác nhận ra thời cơ, đua nhau nháy vào thị trường đã bão hòa, thì Lục Thị đã kiếm đủ và rút lui, với số vốn tích lũy được rất to lớn, đặt nền móng cho bước phát triển mai sau. Năm 1979, một lần nữa cơ hội lại rơi vào tay họ, đó là thời kỳ Đại Lục Trung Quốc tiến hành chính sách cải cách mở cửa, đây chính là lúc Lục Triệu Thiên phát huy kinh nghiệm làm ăn nhiều năm ở Đại Lục, ông nhận định thị trường

Trung Quốc vô cùng rộng lớn, và tiềm năng hợp tác đầy hứa hẹn, vì giá nhân công rẻ mạt, lại có khu Xà Khẩu thành phố Thẩm Quyến nằm sát kề ngay bên cạnh Hồng Kông, nhà nước Trung Quốc đang vận dụng chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài, thế là ông mạnh dạn vào liên doanh hợp tác với doanh nghiệp Đại Lục.

Lục Triệu Thiên cho rằng máy thu hình là nhu yếu phẩm đầu tiên trên con đường điện khí hóa đời sống của nhân dân Trung Quốc, nhu cầu thị trường rất lớn, ông lập tức triển khai sản xuất máy thu hình đen trắng, tung một khối lượng rất lớn ra thị trường nội địa, thu được thành công ngoài mong đợi, theo đà cải thiện của đời sống nhân dân, vào năm 1981, ông lại kịp thời chuyển hướng sản xuất máy thu hình màu, đồng thời xây dựng mạng lưới tiêu thụ rộng khắp trên đất nước Trung Quốc, doanh thu của Công ty không ngừng tăng trưởng một cách ổn định, vào thời điểm năm 1985, trong tổng doanh số của công ty, thì 85% đến từ Đại Lục, sản lượng năm 1986 là 860 ngàn chiếc máy thu hình màu, số lượng nhà máy từ 7 tăng lên 12, mức lãi ròng là 34 triệu đồng đô la Hồng Kông, về mặt thiết kế mẫu mã, công ty không ngừng cải tiến đổi mới, ví dụ các kiểu máy hình vuông, màn hình phẳng, âm thanh nổi v.v... rất cuốn hút khách hàng, được đánh giá là công ty xây dựng quan hệ hợp tác tốt đẹp nhất và sớm nhất ở Đại Lục, góp phần thúc đẩy mạnh mẽ nền công nghiệp điện tử của Hồng Kông, thành công này chứng tỏ tầm nhìn xa trông rộng và nhạy bén của Lục Triệu Thiên và tính cách quyết đoán của ông.

Có người đánh giá Lục Triệu Thiên là con người ưa mạo hiểm, nhưng nếu xem xét quá trình lập nghiệp của ông, chúng ta có thể nhận xét một cách chính xác hơn là con người có tinh thần sáng tạo không sợ mạo hiểm, nhưng không phải là con người mạo hiểm, thành công của ông là sự kết tinh giữa tinh thần sáng tạo và quan sát nhanh nhạy, tính cách quyết đoán vừa là tố chất bẩm sinh vừa chịu khó rèn luyện nâng cao, ông rất tỉnh táo nhận định thời cơ, lúc nào nên làm, lúc nào nên dừng, nói cách khác ông luôn làm chủ số phận của bản thân, mở ra lối đi riêng cho mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên lộ trình phấn đấu của đàn ông, có những bước ngoặt góp phần cải biến cuộc đời, vì vậy trước tình hình biến động, không nên hờ hững đứng nhìn, hoặc gió chiều nào che chiều ấy một cách thụ động, cần tỉnh táo phát hiện và nắm bắt các cơ hội do đổi thay mang lại, để tạo dựng tiền đồ tươi sáng cho mình.

9. NẮM LẤY CÁC CƠ HỘI TÌNH CỜ ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

Cơ hội là vị sứ giả xinh đẹp nhưng tính nết rất đồng đánh, nó tìm đến với bạn một cách bất ngờ, nếu ngày thường bạn không chuẩn bị chu đáo để chào đón thì nó lập tức bỏ đi, vì cơ hội chỉ chiếu cố những người đủ khả năng đón đợi nó mà thôi.

Trong lịch sử khoa học của nhân loại, có khá nhiều nhân tố ngẫu nhiên làm thay đổi tiến trình lịch sử. Trên con đường đi tới thành công của từng cá nhân, cơ may cũng là yếu tố ngẫu nhiên như thế. Cơ hội là vị sứ giả xinh đẹp nhưng tính nết rất đồng đánh, nó tìm đến với bạn một cách bất ngờ, nếu ngày thường bạn không chuẩn bị chu đáo để chào đón thì nó

lập tức bỏ đi, mặc cho bạn tìm mọi cách nín kéo thế nào cũng chỉ uống công vô ích, vì cơ hội chỉ chiếu cố những người đủ khả năng đón đợi nó mà thôi.

Câu chuyện này chắc bạn đã từng được nghe.

Một quả táo từ trên cây rơi xuống đất, không may lại rơi đúng vào đầu Newton, hiện tượng đó đã bật mí cho ông phát minh ra định luật vạn vật hấp dẫn.

Thành công trong khoa học đôi khi rất ngẫu nhiên tình cờ, có thể bạn lao động gian khổ, trăn trở nghĩ suy suốt cả một thời gian dài chẳng có chút thu hoạch gì, đến lúc gần như không còn tia hy vọng nào, không còn lòng tin nữa, thì linh cảm lại chợt loé sáng, giúp ta thành công.

Chuông báo động cứu hỏa đã được phát minh trong phòng thí nghiệm một cách tình cờ như thế. Hồi đó Dutho Porso đang làm việc tại một phòng thực nghiệm với chức năng điều khiển thiết bị điện tử tĩnh điện, bỗng nhiên anh chú ý đến người kỹ thuật viên ngồi bên cạnh vì hút thuốc lá mà làm hỏng mất chiếc cân trên máy, phản ứng đầu tiên của anh là rất buồn bực, vì như vậy là phải ngừng thí nghiệm để lắp chiếc cân mới, nhưng lại chợt nghĩ, vì sao khói thuốc lại có thể làm hỏng cân, phải chăng giữa hai thứ đó có mối liên hệ gì đây? Không chừng đây là một bí mật rất có giá trị khoa học, nếu không suy nghĩ cứ tưởng đó chỉ là chuyện vớ vẩn chẳng đáng lưu tâm, Nhưng Porso đã không bỏ qua, anh đi sâu nghiên cứu hiện tượng này và phát minh ra hệ thống còi cứu hỏa, giúp cho nhân loại tránh được bao nhiêu tổn thất về người và tài sản.

Không chỉ còi cứu hỏa được phát minh một cách tình cờ, mà còn nhiều phát minh khác cũng tương tự, ví dụ thuốc kháng sinh Penicilin đã cứu được bao nhiêu sinh mạng con người, loại giống lúa lai tạo do Viên Long Bình phát minh ra, khi ông lội trên đồng tình cờ nhìn thấy một bụi lúa lai tạo tự nhiên, thế là ông đâm ra nghi ngờ nhận định của giới khoa học nông nghiệp, cho rằng cây lúa không thể lai tạo được là một kết luận sai lầm, ông bắt tay nghiên cứu thực nghiệm và đã thu được thành công vang dội, phát minh của ông đã làm thay đổi nền nông nghiệp Trung Quốc và thế giới.

Có lẽ bạn sẽ thắc mắc, táo rơi xuống nhiều đến nỗi làm đau đầu tôi sưng vù, tôi cũng suốt ngày lội ngoài đồng, mà sao tôi chẳng phát minh được cái gì cả.

Xin trả lời bạn rằng đó chính là điểm khác nhau giữa những người bình thường như bạn và tôi với Newton và Viên Long Bình, nếu không có phát minh của họ, thì không chừng cho đến nay loài người vẫn chưa biết đến định luật vạn vật hấp dẫn và giống lúa lai tạo. Những người như Newton và Viên Long Bình hơn chúng ta ở chỗ họ có quá trình chuẩn bị rất chu đáo từ trước, để khi nhìn thấy hiện tượng ngẫu nhiên, họ có thể liên tưởng đến bản chất của sự vật, còn bạn không hề chuẩn bị để đón đợi cơ hội, thì táo rơi vỡ đầu, lội đồng nát cả bàn chân cũng chẳng hy vọng phát minh được gì là phải thôi.

Xin kể thêm về trường hợp phát minh ra máy điện thoại. Trong một lần thí nghiệm của Baer với mục đích nghiên cứu một loại ngôn ngữ nhìn thấy cho người điếc. Theo ý tưởng

của ông, cần phải sử dụng màng giấy để tái tạo rung động khi có sóng âm đập vào, sự rung động của màng giấy sẽ được phản ánh trên đồ thị để cho người điếc nhìn thấy, qua đó nhận ra tiếng nói không lời, nhưng thực tế cho thấy, nhận biết sự khác nhau trên đồ thị rất khó khăn, nên ý tưởng của ông đã bị thất bại, nhưng ông lại có một phát hiện bất ngờ thú vị, là khi thông điện và khi ngắt điện, thì cuộn dây hình xoắn ốc lại phát ra tiếng kêu tích tề y như phát báo tín hiệu Morse vậy.

Nếu là người bình thường chắc sẽ bỏ qua chi tiết này, nhưng Baer không bỏ qua, ông làm đi làm lại thí nghiệm nhiều lần, kết quả rất đáng tin cậy, trong đầu ông nhen nhóm ý tưởng táo bạo, là làm sao chuyển đổi cường độ âm thanh sang cường độ dòng điện, để cho dòng điện tái hiện sự thay đổi của sóng âm thanh, thì có khả năng lợi dụng dòng điện để truyền tiếng nói đi xa". Đây chính là cơ sở lý thuyết giúp Baer phát minh ra chiếc máy điện thoại sau này.

Sau khi thỉnh giáo nhà vật lý nổi tiếng thời đó là Joseph Henry, Baer bắt tay vào chương trình thực nghiệm mới.

Sau hai năm lao động miệt mài gian khổ trong phòng thí nghiệm tạm bợ mượn của ký túc xá gần nhà, với rất nhiều phương án, đa phần là thất bại, không thể thống kê hết được sức lực và mồ hôi ông đã đổ ra, đến nỗi ông và người trợ lý Wolte khản cả giọng vì thử nghiệm, mà thành công có vẻ vẫn còn rất xa vời. Khi Baer đang ngồi trầm tư suy nghĩ, thì chợt nghe Wolte hét tướng lên sau lưng ông: "Thưa thầy, thầy có nghe thấy gì không?" Baer quay đầu lại nhìn người trợ lý một cách mệt mỏi, Wolte chỉ ra ngoài cửa sổ nhắc lại câu nói lúc nãy.

Thì ra bên ngoài ai đó đang đánh ghi ta, tiếng đàn vọng vào trong phòng của họ nhưng nghe không rõ giai điệu chỉ nghe loáng thoáng tiếng "Tưng tung" thôi, nhưng họ cảm nhận như tiếng suối chảy róc rách, Baer mãi nghe tiếng đàn, chợt ông bừng tỉnh, nhảy lên dậm một quả thật mạnh vào người trợ lý, và cũng hét lớn: "Tìm ra rồi, Wolte ơi, cậu khá lắm!".

Chỉ vì độ nhạy của máy phát và máy thu của họ quá thấp, nên cường độ âm thanh quá yếu, không thể phân biệt được, trong khi chiếc ghi ta lại có hộp đàn cộng hưởng có tác dụng khuếch đại âm thanh, Baer liền phác thảo hình thiết kế hộp khuếch đại âm thanh, vì nóng lòng thử nghiệm mà chưa có ngay vật liệu để làm, họ liền tháo tấm ván giường ra, hai người làm suốt ngày đêm, để đóng cho bằng được chiếc hộp cộng hưởng, họ chỉ gặm mẩu bánh mì cầm hơi, sau đó họ lại cải tiến máy, tính ra họ đã làm việc liên tục suốt hai ngày hai đêm không hề nghỉ ngơi chớp mắt, đúng vào những ngày hè nóng bức, mồ hôi đầm đìa, đến tối ngày thứ ba thì công việc mới hoàn thành, họ quên cả mệt nhọc, nét mặt hai thầy trò đều rạng rỡ, họ biết rằng đây chính là giờ phút quyết định thành bại.

Họ mắc đường dây, Baer ở trong phòng thí nghiệm, còn Wolte ra bên ngoài cách xa đến mấy gian phòng, cửa đóng thật kín bảo đảm không thể nghe được tiếng nói của nhau, họ áp ống nói và ống nghe vào tai rồi bắt đầu gọi thử: "Wolte, cậu có nghe thấy tiếng tôi nói không?" Baer chăm chú lắng nghe, và ông đã nghe thấy những âm thanh tuy rất nhỏ như tiếng con giun, nhưng âm sắc rất rõ ràng, ở đầu dây đằng kia, Wolte nghe rõ tiếng ông liền

hét lên mừng rỡ: "Thưa thầy, tôi nghe rất rõ tiếng nói của thầy". Hai người mừng mừng tủi tủi không cầm được nước mắt.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đôi khi cơ hội đến với người đàn ông một cách tình cờ không hẹn trước, khi không còn hy vọng. Nhưng chỉ có những người đàn ông có bản lĩnh mới nắm bắt được cơ hội đó và biến nó thành thắng lợi, muốn không để tuột mất cơ hội thì ngày thường phải chuẩn bị chu đáo để đón đầu.

10. CHỚ KHOANH TAY NGỒI ĐỢI THỜI CƠ

Đàn ông giỏi giang không chịu khoanh tay ngồi đợi thời cơ mà chủ động tìm tòi, khi đã phát hiện ra thời cơ, thì họ nhanh chóng nắm lấy, biến thành thứ vũ khí trong tay, phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Một vị tu sĩ vô ý sa chân xuống dòng sông nước chảy cuồn cuộn, nhưng tu sĩ không hề luống cuống, vì trong lòng tin chắc rằng thế nào thượng đế cũng cứu giúp ông ta, đúng lúc đó có người đi ngang qua trên bờ sông, nhưng vì một mực tin vào thượng đế, nên ông ta không kêu cứu, khi dòng nước xô đẩy ông ta ra đến giữa dòng, thì có một cây gỗ lớn nổi trôi ngay gần chỗ ông đang chới với, nhưng ông vẫn một mực tin rằng thượng đế sẽ ra tay cứu rỗi, nên không cố gắng bám vào cây gỗ, kết quả ông ta đã bị chết đuối.

Sau khi chết, hồn ông tu sĩ bay lên thiên đình phẫn nộ kêu oan trước thượng đế: "Tôi là một tín đồ rất trung thực ngoan đạo, vì sao thượng đế lại không cứu giúp?" Thượng đế phản bác lại: "Chính ta mới thấy lạ lùng, vì đã cho ông hai cơ hội, nhưng ông đều bỏ qua!"

Đàn ông giỏi giang không chịu khoanh tay ngồi đợi thời cơ mà chủ động tìm tòi, khi đã phát hiện ra thời cơ, thì họ nhanh chóng nắm lấy, biến thành thứ vũ khí trong tay, phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Từ nay về sau, cơ hội xuất hiện trước mắt bạn ngày càng nhiều, vấn đề là bạn phải chủ động nắm bắt lấy, biến nó thành điều kiện thuận lợi, công việc tiếp sau đó là hành động thật kiên quyết.

Những kẻ yếu đuối nhu nhược, nhút nhát chần chừ thường hay viện lý do để tự biện minh cho mình, rằng họ chẳng bao giờ gặp được cơ hội, họ ngồi đó gào thét: "Hãy cho tôi cơ hội!"

Họ biết đâu rằng cơ hội tồn tại quanh ta mọi lúc mọi nơi, đối với học sinh, thì mỗi tiết học đều là cơ hội nhỏ, mỗi kỳ thi là cơ hội lớn để phát triển. Đối với người sản xuất kinh doanh, thì mỗi dòng tin trên đài trên báo đều là cơ hội làm ăn, mỗi phi vụ buôn bán đều là cơ hội để bạn quảng cáo hình tượng bản thân và sản phẩm, mỗi đơn đặt hàng là dịp tốt để tiếp thị phẩm cấp và chữ tín của mình.

Chúng ta đang sinh tồn trên thế gian, riêng cuộc sống chính là cơ hội mà thượng đế giành cho mỗi người để tự thể hiện mình, bạn sống theo kiểu nước chảy bèo trôi, không chịu cố gắng vươn lên, coi như bạn từ chối cơ hội thượng đế giành cho mình, nếu bạn nắm bắt và phấn đấu hết mình, thì thối hết tài năng, để biến cơ hội thành hiện thực, thì những gì bạn nhận được, sẽ vượt ra ngoài mơ ước của bạn.

Những kẻ lười nhác cũng hay oán thán cơ hội không đến với mình, họ thậm chí phàn nàn không đủ thời gian, trong khi những người siêng năng cần cù, luôn cố gắng lao động không biết mệt mỏi, những người đầu óc thông minh nhận ra cơ hội từ những chuyện nhỏ nhặt không đâu, còn người vô tâm thì cơ hội lớn đi qua trước mặt cũng không hề nhận biết.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông giỏi giang, biết dùng lao động gian khổ để đón đầu, nắm bắt cơ hội, triệt để khai thác cơ hội để giúp mình đổi đời.

11. TỰ TẠO RA CƠ HỘI CHO MÌNH

Nhìn chung, những nhân vật đàn ông làm nên sự nghiệp rực rỡ, cuộc đời của họ thường kém may mắn, họ không phải là đứa con được cưng chiều của thần vận may, thậm chí bị giày vò thử thách rất khắc nghiệt. Nhưng cuối cùng họ vẫn vượt trội hơn người, nguyên nhân chính là, họ biết tự tạo ra cơ hội cho mình.

Có một đại pháp sư, suốt đời khổ luyện với mục tiêu duy nhất là nắm được "Phép dời núi", nhiều người cung kính hỏi pháp sư rằng: "Ngài lấy sức mạnh từ đâu mà có thể di dời được quả núi?" Pháp sư cười lớn trả lời rằng: "Luyện phép này thật đơn giản, chỉ cần nắm được một bí quyết là: Nếu núi không chịu dời, thì bản thân mình phải dời đến với núi!"

Ai cũng hiểu rằng trên đời làm gì có phép dời núi, chỉ có con người di chuyển đến với núi thôi.

Trên đời có biết bao sự vật giống như trái núi, nghĩa là sức người không thể thay đổi nó được, nói chính xác hơn, tính đến thời điểm này, sức lực của con người chưa thể làm gì được.

Suy rộng ra, nếu người ta không thích mình, chính là vì mình chưa thể hiện được gì khiến họ thích mình. mình không thuyết phục được ai đó, chứng tỏ lời nói của mình chưa đủ sức hùng biện. Khách hàng không ưa chuộng sản phẩm của mình, chứng tỏ sản phẩm của mình chưa làm cho khách hàng vừa ý.

Nếu chúng ta chưa thu được thành công, vì chúng ta chưa tìm ra bí quyết thành công.

Muốn thay đổi người khác, thì trước hết hãy tự thay đổi mình, muốn thay đổi số phận cũng phải thay đổi con người mình. Pháp sư nói rất có lý, núi không đến với mình, thì mình phải đến với núi. Người thợ săn chó có ngồi dưới gốc cây chờ con thỏ xuất hiện, mà phải

chủ động sẵn lòng, người có hoài bão lớn không ngồi chờ thời cơ mà phải sáng tạo ra thời cơ cho mình, như thế mới có thể chen chân giành đua với đời.

Khi mặt trời mọc, thì mọi loài thú hoang dã trên thảo nguyên châu Phi bắt đầu chạy nhảy hoạt động, sư tử nếu không đuổi kịp con linh dương, thì sẽ bị chết đói, ngược lại linh dương cũng tự hiểu rằng nếu mình chạy chậm hơn sư tử, thì sẽ bị sư tử ăn thịt.

Khi ra chào đời, đứa bé nào cũng như nhau không thể tự lập để sống, nhưng sau này lớn lên, trong cùng môi trường vẫn có người trở nên hùng mạnh như sư tử, có người yếu đuối như linh dương, quy luật đấu tranh sinh tồn không bao giờ thay đổi, kẻ mạnh sẽ thắng kẻ yếu sẽ thua.

Như vậy trên đường đời, nếu không thể trở thành sư tử, thì chí ít, bạn cũng phải trở thành con linh dương nhanh nhẹn, mới có cơ hội sinh tồn, nếu không bạn sẽ bị đào thải, vì đó là quy luật tự nhiên, là lẽ tồn vong của tạo hóa, không có trường hợp ngoại lệ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chúng ta không thể chấp nhận đóng vai người thợ săn ôm gốc cây đợi con thỏ, mà phải tích cực chủ động tìm tòi hoặc sáng tạo ra cơ hội cho mình, có như vậy mới có hy vọng giành phần thắng trên đường đua.

12. BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN HÒA NHẬP THỜI CUỘC

Đàn ông muốn hoàn thành sự nghiệp lớn, thì phải thức thời và biết tùy cơ ứng biến.

Trước ngày giải phóng, tại thành phố Thượng Hải có một khu công nghiệp nổi tiếng tên là "Công viên Quán Sinh", vì nó được ông Tiến Quán Sinh lập ra từ năm 1915, ông Quán Sinh theo nghề sản xuất kinh doanh kẹo bánh, đồ hộp. Do biết kinh doanh có bài bản nên cơ nghiệp của ông phát triển rất nhanh, đến năm 1936 giá trị sản lượng đã được xếp hàng đầu trong ngành thực phẩm ở Trung Quốc thời đó. Nhưng khi thành phố Thượng Hải bị ngoại bang xâm chiếm, cơ ngơi của ông bị tổn thất nặng nề, tuy nhiên ông không hề lùi bước, vì ông biết hòa nhập thời thế, sau khi cân nhắc, ông quyết định dời cơ nghiệp về thành phố Trùng Khánh nằm sâu trọng nội địa, tuy nhiên Trùng Khánh vẫn là một đầu mối kinh tế giao thông quan trọng dân cư đông đúc, lúc đó được chọn làm thủ đô lâm thời. Quả nhiên. sau khi dọn đến Trùng Khánh, sự nghiệp của ông đã hồi phục và phát triển hơn trước.

Đương nhiên sự phát triển của Công viên Quán Sinh không phải được thuận buồm xuôi gió, vì nó bị nạn sách nhiễu chèn ép của nhiều thế lực, ông Quán Sinh phải nhiều phen lao đao vất vả, để thích ứng với hoàn cảnh xã hội thời đó, ông đã áp dụng một số biện pháp tương ứng, một là tìm các nhân vật chính trị cỡ bự để làm chỗ dựa, hai là thuê người có thế lực ở địa phương làm cố vấn, ba là không tiếc tiền đưa quà cáp hối lộ cho những kẻ có quyền lực khác.

Thế mới biết, một xí nghiệp muốn được yên ổn làm ăn, ông chủ phải rất thức thời, tùy cơ ứng biến, ông Quán Sinh làm ăn dưới sự thống trị đen tối của chính phủ Quốc Dân Đảng, có thể nói là bối cảnh rất tồi tệ, nhưng ông luôn kiên trì tư tưởng chủ đạo để phát triển sự nghiệp kinh doanh, nhiều biện pháp của ông đến nay vẫn còn giá trị tham khảo.

Tại tỉnh Triết Giang trước đây có nghề sản xuất gạt tàn chất lượng rất cao, tạo dáng tinh xảo, bán rất chạy trên thị trường trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài, nhưng rồi thời thế chuyển xoay, cho dù gạt tàn còn đẹp hơn trước rất nhiều, lại được cải tiến để việc tẩy rửa tiện lợi, nhưng ở các nước phương tây người ta đã bắt đầu sử dụng loại quạt điện treo tường, mà gạt tàn vẫn nông như trước, thì khi bật quạt tro bụi sẽ bay tung lên, các bà xã phải quét dọn luôn tay nên thường kêu ca phàn nàn, không cho ông chồng sử dụng gạt tàn nữa. Trước tình hình đó các nhà sản xuất nhanh chóng cải tiến gạt tàn thành loại có bụng to và đáy sâu, sau khi tung ra thị trường bán thử, được người tiêu dùng rất hoan nghênh, họ cho sản xuất đại trà để xuất khẩu, không ngờ chỉ được mấy năm, lượng tiêu thụ giảm dần, Bộ Ngoại thương lại phải tiến hành điều tra, mới vỡ lẽ ra rằng, bây giờ ở nước ngoài đã chuyển sang lắp máy điều hòa không khí trong gia đình, quạt điện trên tường không còn được sử dụng nữa, các bà nội trợ quay ra chê gạt tàn miệng nhỏ đáy quá sâu khó xúc rửa. Chẳng bằng loại gạt tàn ngày xưa, thế là bộ ngoại thương lại đề nghị các nhà sản xuất thay đổi mẫu mã lần thứ hai, sau đó lại chiếm lĩnh được thị trường.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong xã hội hiện đại, nếu người đàn ông không thức thời, không biết tùy cơ ứng biến, không theo kịp thời cuộc, sẽ bị đào thải.

CHƯƠNG 7

HÀNH ĐỘNG NĂNG LỰC THỨ BẢY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Một người đàn ông có năng lực hành động đến đâu, thì sẽ giành được thành công đến mức tương xứng, vấn đề đáng nói là anh ta có những hành động gì và hành động như thế nào thì sẽ thu được kết quả như thế. Đúng như câu nói của một vĩ nhân: "Nếu không làm chủ số phận, thì phải làm nô lệ cho số phận, hành động của bạn sẽ quyết định ai làm thân con ngựa, ai là kỵ sĩ... hãy bắt tay hành động ngay! Chỉ có hành động mới có thể chèo lái con thuyền cuộc đời cập bến bờ vinh quang."

1. SỚM XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU, CÀNG SỚM THÀNH CÔNG

Người đàn ông muốn thành đạt, thì phải sớm xác định mục tiêu, và hành động một cách kiên trì, quyết liệt.

Mục tiêu vừa là xuất phát điểm để tiến tới thành đạt, vừa là chuẩn mực đánh giá khả năng thành công, do vậy xác định mục tiêu vô cùng quan trọng, làm thế nào để xác định mục tiêu?

Trong nhiều cuốn sách về đề tài quản lý, chúng ta thường đọc thấy những nguyên tắc "SMART" (hoàn chỉnh) nhằm xác định mục tiêu một cách hữu hiệu, trong đó bao gồm năm yếu tố dưới đây:

1. Specific - Cụ thể
2. Measureable - Có thể đo đếm được
3. Achievable - Có khả năng thực hiện
4. Result-oriented - Coi trọng kết quả
5. Time-limited - Quy định thời hạn

Nếu phát biểu một cách ngắn gọn hơn, có thể khái quát điều kiện tiên quyết của mục tiêu là cụ thể hóa và hạn định thời gian.

Cụ thể hóa các mục tiêu dưới dạng con số, ví dụ sau ba năm phải đạt mức thu nhập là bao nhiêu đồng, chẳng hạn mỗi tháng thu nhập 1,50 triệu đồng, 1,00 triệu đồng hay 500 ngàn đồng, hai là biểu thị bằng chỉ tiêu hình thái, trong trường hợp không thể diễn đạt bằng con số mang tính tổng hợp, thì đem chia nhỏ các chỉ tiêu ra rồi mới biểu thị bằng con số để

giải trình cho rõ hơn, chẳng hạn phải mua hoặc dựng một căn nhà, căn nhà này đạt diện tích mặt bằng xây dựng là bao nhiêu mét vuông, mấy tầng, mấy phòng, tổng giá trị là bao nhiêu, vị trí ở đâu, nhà quay mặt về hướng nào, môi trường xung quanh ra sao?

Mục tiêu về thời gian là hạn định đến thời gian nào phải hoàn thành chỉ tiêu cụ thể nào, nếu có thể, thì ghi rõ ngày tháng năm, nếu không đưa ra chỉ tiêu thời gian, thì mục tiêu không mang tính hiệu quả, khi không làm được, bạn sẽ viện nhiều lý do để bào chữa cho mình, hoặc kéo dài chương trình vô thời hạn, khiến cho mục tiêu trở nên xa vời không tưởng.

Những con số dưới đây là của nữ văn sĩ Tạ Băng Tâm đưa ra trong dịp lễ mừng thọ bà tròn 80 tuổi:

$$80 \times 365 = 29000$$

$$29000 \times 24 = 700800$$

$$700800 \times 60 = 42048000$$

$$42048000 \times 60 = 252288000.$$

Bà Tạ Băng Tâm nói nếu một đời người sống đến 80 tuổi, thì số giây sẽ là 252288000, bà sử dụng gần hết con số quỹ thời gian này, con số dự trữ trong kho chẳng còn bao nhiêu nữa, có thể là hàng trăm triệu, hàng triệu hoặc hàng vạn giây mà thôi. Tôi không thể đoán chắc bạn có công thành danh toại hay không, nhưng tôi có thể khẳng định một điều, rất ít người thực hiện con tính cho đời mình như nữ văn sĩ Băng Tâm, cũng không mấy ai dám công bố con số thời gian mà mình đã sống hoài, sống phí, trong khi đó trong đời thường chúng ta lại tính toán rất chi ly từng đồng tiền mua rau hoặc mua sắm, có thể lấy đến con số lẻ nhỏ nhất là từng hào, từng xu, nhưng khoản kinh doanh lớn nhất là đời người, thì ta lại không hề tính toán.

Trong quãng đời 25 năm đầu tiên bao gồm thời kỳ trẻ thơ và thời kỳ ngồi trên ghế nhà trường chưa có cống hiến gì cho xã hội, chưa làm được gì cho mình, từ 25 đến 30 tuổi, là thời gian xác định hướng đi của cuộc đời, hoặc bắt đầu làm quen với một ngành nghề nào đó, từ 30 đến 35 tuổi là giai đoạn then chốt trong khởi nghiệp, từ 35 đến 45 tuổi là giai đoạn phát triển tới đỉnh cao, gặt hái thành quả lao động.

Mặt khác muốn biến mục tiêu thành hiện thực thì phải hoạch định chương trình hành động, cụ thể đến mức thời gian nào phải làm việc gì và hoàn thành tới mức độ nào, như vậy việc hoàn thành các chỉ tiêu sẽ đặt nền móng cho việc thực hiện mục tiêu chung cả cuộc đời.

Cụ thể hóa mục tiêu lớn thành các chỉ tiêu chi tiết và đề ra chương trình hành động tương ứng, theo phương pháp tính ngược, từ lớn đến bé, từ tầng cao đến tầng thấp, sau đó căn cứ vào điều kiện khách quan và chủ quan tại từng thời điểm, để tính lùi thời gian từ tương lai trở về hiện tại, trên cơ sở đó xác định công việc cần làm trước mắt.

Hành động tức thời ← mục tiêu ← chi tiết mục tiêu quá độ ← mục tiêu cuối cùng.

Cách chia nhỏ mục tiêu để tính ngược tiến trình, chính là quá trình cụ thể hóa mục tiêu thành hành động, hoàn toàn đi ngược chiều với chương trình thực hiện mục tiêu, có nghĩa là theo chiều quay ngược kim đồng hồ từ tương lai trở về hiện tại, còn chương trình thực hiện thì theo chiều quay thuận kim đồng hồ, từ hiện tại tới tương lai.

Quá trình này có thể tiến hành như sau:

Trước hết căn cứ vào điều kiện thực hiện mục tiêu, để phân chia mục tiêu tổng thể thành các mục tiêu dài hơi gồm giai đoạn từ 5 đến 10 năm, tiếp đó lại phân chia mục tiêu dài hơi thành mục tiêu quá độ từ 2 đến 4 năm, sau cùng phân chia mục tiêu quá độ thành mục tiêu nhỏ từ 6 tháng đến 1 năm, khâu cuối cùng là chuyển đổi mục tiêu nhỏ thành hành động cụ thể trong từng tháng và từng tuần, từng ngày, xác định lúc này phải làm việc gì.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Cho dù mục tiêu dạng nào, lớn hay nhỏ, cũng đều phải phân chia thành các công việc cụ thể phải làm hôm nay và ngày mai, mỗi việc làm hiện tại của bạn có tác dụng quyết định mơ ước hoài bão trong tương lai dài lâu có biến thành hiện thực hay không, công việc cụ thể làm cho mục tiêu cuộc đời có căn cứ hiện thực để hành động. Nếu không thì mộng tưởng của bạn vĩnh viễn chỉ là viễn cảnh xa vời mà thôi.

2. MƯƠI LẦN SUY NGHĨ KHÔNG BẰNG MỘT LẦN HÀNH ĐỘNG

Mười ý tưởng viễn vông chẳng bằng một hành động thiết thực, không ai ngăn chúng ta mơ mộng, nhưng phải kèm theo hành động, thì mộng tưởng mới có cơ biến thành hiện thực, vì thành công chính là kết quả của ai dám nghĩ, dám làm.

Đặc điểm nổi bật nhất của đàn ông thành đạt chính là dám nghĩ dám làm, chỉ cần dám nghĩ đã có thể làm cho năng lực một con người được phát huy tối đa, bắt ta phải dốc hết sức lực, vượt qua mọi thử thách trở ngại để phục vụ cho ý tưởng, giúp ta tăng thêm sức mạnh để dũng cảm tiến lên phía trước không băn khoăn lo sợ rủi ro thất bại, dám nghĩ và dám hành động một cách táo bạo, thường mang lại thành công, tạo nên kỳ tích. Nam nhi không nên oán trách số phận không ưu ái đối với mình, mà phải mạnh dạn làm chủ số phận, chỉ có hành động mới thay đổi được số phận con người, suy nghĩ cả ngày chẳng bằng bắt tay vào công việc, chỉ ngồi ước mơ thì mãi mãi chẳng thể đổi đời, xin nhấn mạnh, thành công chỉ đến với những ai dám nghĩ dám làm mà thôi.

Thực tế cho thấy bao nhiêu người đàn ông thành đạt từ trước đến nay đều là những con người hăng hái mạnh mẽ luôn sục sôi nhiệt huyết, hành động một cách quyết đoán quả cảm để thực hiện mục tiêu cao xa của mình, tài năng và bản lĩnh chỉ giành cho những người chăm chỉ miệt mài học tập và lao động, quyền lực và vinh dự cũng chỉ đến với những ai quyết tâm rèn luyện phấn đấu, còn những kẻ siêng ăn biếng làm, không chịu học hành,

không dám hành động thì chẳng làm được trò trống gì, thế giới nằm trong tay những người tài năng và biết hành động.

Nhà hoạt động chính trị, nhà lịch sử nước Anh Klaronden khi giảng về nhân vật Hampden, một trong những nhà lãnh đạo quốc hội, chuyên gia về thuế vụ đã nói: "Ông ấy là con người rất cần cù chịu khó, công việc nặng nhọc vất vả đến đâu cũng không làm ông ấy gục ngã, ông luôn vui vẻ đón nhận nhiệm vụ nặng nề khó khăn nhất, ông hoàn thành công việc với nghị lực phi thường ngoài sức tưởng tượng, lười nhác nhàn tản là những thói xấu rất xa lạ với ông". Dù công việc nặng nhọc đến đâu, Hampden cũng không hề hé răng phàn nàn một lời, trong một lá thư gửi cho mẹ ông đã tâm sự: "Cả cuộc đời con chỉ biết làm việc không mệt mỏi, trong những năm gần đây, con cố gắng cống hiến hết sức mình cho đất nước, làm tròn chức trách, phận sự, chẳng phút giây lơ lửng, thành ra con không thể tận hiếu với mẹ, ngay cả viết một bức thư mà con cũng không đủ thời gian!".

Trong phong trào đòi xóa bỏ luật thóc lúa, nhà hoạt động chính trị, một nghị viên hạ nghị viện Anh quốc tên là Kebden đã viết như sau trong một bức thư gửi cho bạn: "Giống như một chú ngựa phi như bay, không thể dừng chân trong khoảnh khắc".

Helvetius thậm chí còn cho rằng, chính vì sống trong cảnh ăn không ngồi rồi, tâm hồn trống rỗng, vô vị nên con người trở thành tàn nhẫn mất hết tính người, để giúp con người thoát ra khỏi tình trạng nhàm chán đó, thì không gì hơn là chăm chỉ làm việc, dốc hết trí tuệ và sức lực chăm lo cho tiền đồ sự nghiệp của mình.

Chịu khó giao tiếp với mọi người, thực thà chân chất thi hành phận sự của mình, thì sức sống sẽ được huy động, tài năng sẽ được tăng tiến, con người càng yêu cuộc sống hơn. Trong bất kỳ hoàn cảnh nào, người ta chỉ có thể tìm thấy niềm vui trong lao động, tìm thấy hạnh phúc trong thành công, đó là một đạo lý mang tính kinh điển ở đời. Rèn luyện để hình thành thói quen làm việc với thái độ nghiêm túc đi đôi với nét đẹp về đạo đức, tu dưỡng chính là điều kiện để con người hoàn thành công việc và sống cuộc đời có ý nghĩa.

Những ai đã được tiếp thu quá trình huấn luyện một cách khoa học, nói chung có thể làm nên sự nghiệp huy hoàng, trở thành nhân vật số một trong nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau, huấn luyện một cách khoa học bao gồm thói quen chăm chỉ làm việc, ý thức tuân thủ kỷ luật, kỷ cương, đổi mới tư duy, đó là những tố rất cần thiết của một doanh nhân, họ biết thích ứng với thời cuộc, ứng phó linh hoạt, nhìn xa trông rộng, biết ra tay trước người khác để giành phần thắng.

Nói chung những người trẻ tuổi được ăn học tử tế đều là người hay lam hay làm, yêu nghề, biết cải thiện môi trường công tác, rất chú ý vận dụng phương thức khoa học chính xác, họ tỏ ra nhạy cảm, tháo vát, linh hoạt, hơn hẳn so với những người ít học.

Montaigne đã chỉ ra rằng: "Các triết gia chân chính, các bậc thánh hiền, không những rất vĩ đại về mặt tìm hiểu phát hiện chân lý, mà còn tỏ ra vĩ đại về mặt hành động quyết liệt, cho dù nêu dẫn chứng nào, cũng có thể chứng minh được rằng họ có một tâm hồn cao thượng,

một sức sống dạt dào, một tinh thần sục sôi, một tấm lòng trong trắng, họ được ví như biển cả tri thức, như thần thánh bay trên tầng cao không trung".

Đồng thời chúng ta cũng nhận thức được rằng, những người giáo điều sách vở, suốt ngày trầm tư mặc tưởng, chìm đắm trong ảo tưởng, cũng sẽ bị cuộc sống hiện thực đào thải, vì họ luôn luôn ở tư thế thụ động, không hòa nhập với trào lưu, thiếu sức sống, học rộng biết nhiều, biết suy nghĩ, không đồng nghĩa với biết sống thức thời và biết hành động.

Nhiều người ngộ nhận rằng, học cao có kiến thức rộng, thì sẽ có cuộc sống tốt đẹp, trở thành tầng lớp thống trị trong xã hội, là quan niệm hết sức sai lầm, Nhiều kẻ được mệnh danh là con một sách, học qua thiên thư vạn quyển, nhưng những ý tưởng do họ đề xuất hoàn toàn không phù hợp với cuộc sống đời thường, chẳng có chút giá trị thực tế nào, thực ra giữa sách vở và thực tiễn bao giờ cũng tồn tại một khoảng cách, phải kết hợp giữa hai mặt một cách hài hòa, mới trở thành hữu ích.

Các nhà tư tưởng thường suy nghĩ sâu sắc trước mọi vấn đề, nhưng các nhà thực tiễn thường làm trước nghĩ sau, rõ ràng là hai phong cách hoàn toàn khác nhau, người hay suy nghĩ bao giờ cũng tỏ ra ưu tư đilem đăm, thiếu quyết đoán, vì họ nhìn sự vật một cách toàn diện, đi sâu vào mọi chi tiết, xem xét mặt lợi mặt hại, trừ tính liệu định nguyên nhân và kết quả. Trong khi đó nhà thực hành chẳng cần suy nghĩ nhiều đến thế, họ bất cần suy diễn logic, nhưng trong quá thực hành họ rút ra được kết luận phải hành động như thế nào mới mang lại kết quả mong muốn. Vì thế họ thường thu được nhiều thành tựu hơn.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đừng có ngồi đó mà oán trách số phận hoặc suốt ngày mơ tưởng viễn vông, hãy bắt tay hành động ngay để thay đổi số phận của bạn.

3. HÀNH ĐỘNG, HÀNH ĐỘNG NỮA, HÀNH ĐỘNG MÃI

Khi đàn ông quyết định làm bất kỳ một việc gì, hoặc đề ra bao nhiêu mục tiêu, vấn đề mấu chốt là cần phải hành động ngay, chỉ có hành động mới mang lại thành công.

Hành động và suy nghĩ có tầm quan trọng ngang nhau, nếu suốt ngày ngồi suy nghĩ mà chẳng làm gì cả, thì những điều suy nghĩ đó trở thành không tưởng, thành công chẳng bao giờ đến.

Democritos là nhà hùng biện lỗi lạc thời cổ Hy Lạp, có người phỏng vấn ông về yếu tố hàng đầu trong nghệ thuật hùng biện là gì, ông trả lời:

"Hành động"

"Vậy yếu tố thứ hai là gì?"

"Hành động"

"Yếu tố thứ ba là gì?"

"Hành động"

Con người có hai khả năng là tư duy và hành động, nhưng nguyên nhân không đạt được mục tiêu, phần lớn là do không biết hành động.

Krulpop nói: "Hiện thực là bờ đông, lý tưởng là bờ tây, ở giữa là dòng sông chảy xiết, hành động chính là chiếc cầu nối liền hai bờ sông, vậy chỉ có hành động mới tạo ra kết quả, hành động là bảo đảm cho thành công, mục tiêu dù nhỏ dù lớn, đều phải thể hiện bằng hành động".

Napoleon nói: "Nghĩ được hay đã hẳn là thông minh, kế hoạch tốt lại càng thông minh hơn, nhưng làm tốt mới thật sự cừ khôi".

Bước đầu thành công nhờ tâm trạng, nhưng thành công cuối cùng nhờ mục tiêu, nói như thế là rất có lý, nhưng mới chỉ ở mức độ như nạp đầy dầu mỡ cho chiếc xe sắp lao vào đường đua, chỉ rõ lộ trình và phương hướng của đường đua mà thôi, muốn về đích thật nhanh, thì quan trọng nhất vẫn là người lái làm sao xe chạy đạt tốc độ tối đa.

Thành công là kết quả của hành động, chứ không phải là kết quả của hiểu biết hoặc suy nghĩ, nói cách khác học phải đi đôi với hành, biến kiến thức thành hành động.

Khi đàn ông quyết định làm bất kỳ một việc gì, hoặc đề ra bao nhiêu mục tiêu, thì vấn đề mấu chốt là cần phải hành động ngay, chỉ có hành động mới mang lại thành công, hành động là một phẩm chất không thể thiếu đối với người đàn ông.

Có một đoạn văn rất ngắn, nhưng đã được dịch ra hầu hết các thứ tiếng trên toàn thế giới, riêng tại nhà ga trung tâm thành phố Newyork người ta đã in ra 1,5 triệu bản để tặng cho khách qua đường.

Thời kỳ chiến tranh Nga Nhật, mỗi chiến binh Nga đều mang trong người đoạn văn này, khi bị quân Nhật bắt, người Nhật đã phát hiện ra điều này, họ cho rằng đây gần như là một thứ bùa thiêng gì đó, liền dịch ra tiếng Nhật, khi chính Thiên Hoàng xem xong liền ra lệnh cho tất cả nhân viên công vụ và quân nhân, kể cả người dân Nhật đều phải đeo đoạn văn này trong người.

Ngày nay đoạn văn mang tựa đề: "Thư gửi cho Garcya" đã được in ra hàng tỷ bản, lưu truyền rộng rãi khắp toàn cầu, kể từ khi lịch sử được ghi chép đến nay, chưa có một tác giả nào phá được kỷ lục này.

Trong tất cả các vấn đề có liên quan đến Cu Ba, có một nhân vật khiến chúng ta không thể nào quên. Sau khi nổ ra cuộc chiến tranh giữa Mỹ và Mexico, nước Mỹ cần liên hệ với thủ lĩnh quân đội chống đối của Tây Ban Nha là Garcya, nhưng ông này cùng quân đội của mình đóng mãi trong rừng sâu, không ai biết đích xác địa chỉ đó để đi tìm, vì vậy viết thư hoặc gọi điện thoại đều không giải quyết được vấn đề, trong khi việc hợp tác giữa hai bên

được đặt ra rất bức thiết, Tổng thống Mỹ trưng cầu ý kiến mọi người, có kẻ hiến kế rằng: "Có một người tên là Rowell, chỉ có người này có cách tìm được Garcya mà thôi".

"Vậy thì các người phải tìm bằng được Rowell về đây, ta sẽ viết bức thư giao cho ông ta gửi đến Garcya". Rowell nhận thư bỏ vào một túi giấy dầu dán thật kín, treo trước ngực, rồi bước lên chiếc thuyền nhỏ chèo qua eo biển, bốn ngày sau cập đảo Cu Ba, đi vào vùng rừng rậm mất hút. Ba tuần sau, ông ta đi ra khỏi đảo Cu Ba, tiếp đó đi đường bộ qua vùng cực kỳ nguy hiểm thuộc các nước, cuối cùng đã giao bức thư tận tay Garcya, những chi tiết này chẳng nói lên điều gì, vấn đề then chốt là Rowell nhận bức thư của tổng thống Mỹ McKinley gửi cho Garcya không hề hỏi thêm gì, không đưa ra bất kỳ điều kiện gì, bắt tay vào hành động ngay một cách tích cực, kiên quyết!.

Rowell chứng minh một cách đầy thuyết phục lời nói của Napoleon: "Chỉ có hành động mới mang lại cho ta sức mạnh", con người là hiện thân của hành động, ngược lại hành động thể hiện giá trị con người.

Một câu chuyện khác, trên quảng trường một thành phố nhỏ thuộc nước Mỹ, có dựng bức tượng đồng một ông già, nhưng ông già này không phải là vĩ nhân, cũng chẳng lập nên chiến công huy hoàng gì cả, ông ta chỉ là một nhân viên bình thường, thậm chí còn bị châm điếu, làm công việc bê thức ăn, dọn bát đĩa trong nhà hàng, điều đáng nói là thái độ phục vụ khách hàng của ông rất tận tình chu đáo, khiến cho khách hàng không bao giờ quên ông.

Cả đời ông chưa hề nói một câu phân bua xin lỗi khách hàng, ngược lại cũng chưa từng được nghe lời khen ngợi nào từ phía khách hàng, ông chỉ biết hành động, thế mà hình tượng của ông đã khắc sâu trong trái tim mọi người.

Chỉ có hành động mới thể hiện được giá trị con người, đó cũng chính là bí quyết thành công.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Ngay từ giờ phút này bạn hãy bắt tay vào hành động, hành động là một tố chất không thể thiếu của người đàn ông thành đạt.

4. HÀNH ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC DỪNG LẠI NỬA CHỪNG

Muốn đạt được mục tiêu cuối cùng, thì người đàn ông phải kiên quyết tiến lên với khí phách mạnh mẽ tự tin, khó khăn sẽ phải nhường bước, thất bại sẽ phải hàng phục, thậm chí cả số phận cũng phải chịu thua.

Trung Quốc có câu nói được truyền tụng từ thời xa xưa: Người có chí lớn thì lập chí lâu dài, người không có chí lớn thì lập chí bình thường, ý nghĩa câu nói này rất sâu sắc.

Cuộc đời con người thật ngắn ngủi, trong khoảng thời gian rất hạn chế muốn làm nên sự nghiệp lớn, cần học hỏi kinh nghiệm và kiến thức của người đi trước cũng như của người

đương thời, đúc rút các bài học thất bại và thành công của người khác, khi bắt tay vào việc thì phải chuyên tâm hết mình, không được sống buông thả vô trách nhiệm phí hoài cả cuộc đời.

Trước đây, có một người định đóng miếng ván vào gốc cây để làm sàn nằm, Giả Kim Tư thấy vậy liền đến gần người đó định bụng sẽ giúp một tay.

Kim Tư khuyên người ấy: "Trước tiên anh phải cưa cắt ngang thân cây, rồi đóng tấm ván lên mới bằng được", nói xong anh hăng hái đi kiếm cưa, nhưng mới cưa được vài đường liền ngừng lại nói: "Cưa này cùn quá rồi, phải rửa lưỡi cho thật sắc mới cưa được" nói xong lại vội vàng đi tìm dũa cưa, nhưng dũa cưa không thuận tay trái, nên phải lắp một chiếc cán khác cho thuận tay trái, buồn một nỗi không có gỗ sẵn để làm cán dũa, anh ta lại phải vào rừng để dẫn một cây gỗ, nhưng rìu để chặt cây cũng không còn sắc ngọt, nên phải đi mài rìu, muốn mài rìu phải đi tìm đá mài, tìm được đá mài lại phải kê cho thật chắc mới mài được, nói cách khác là cần tới gỗ để làm bệ kê chân đá mài, khi kiếm được gỗ, thì lại thiếu cái ghế gia công đồ mộc, và một bộ dụng cụ thợ mộc, không còn cách gì hơn, Giả Kim Tư phải vào trong làng đi hỏi nhà này sang nhà khác để mượn đồ nghề thợ mộc. Anh ta đi lâu lắm rồi mà không thấy trở về, vì chẳng thể mượn đủ bộ dụng cụ đồ nghề thợ mộc.

Giả Kim Tư chẳng làm việc gì đến đầu đến đuôi, anh học rất nhiều nghề nhưng đều bỏ dở, không có nghề nào đạt trình độ tinh xảo, ví dụ một thời anh say mê học môn Pháp ngữ, nhưng trước hết cần nắm vững ngữ pháp tiếng Pháp cổ, nhưng nếu không thông hiểu một cách toàn diện tiếng La tinh, lại không thể học ngữ pháp tiếng Pháp cổ. Sau đó Giả Kim Tư phát hiện ra rằng, muốn học tiếng La tinh thì trước hết phải nắm vững chữ Phạn, thế là anh vùi đầu vào học chữ Phạn, gần như quên mất mục đích chính là học tiếng Pháp.

Cuối cùng Giả Kim Tư không lấy được học vị nào, những kiến thức học được đều dở dang, không dùng được việc gì cả, chút vốn liếng nho nhỏ cha ông để lại, anh trích ra trăm ngàn đô la mở một nhà máy chế biến khí than, nhưng nguyên liệu để điều chế khí than là than đá, giá cả đắt đỏ, sau khi chế ra khí than đem bán bị thua lỗ, anh đành chuyển nhượng nhà máy cho người ta với mức giá 90 ngàn đô la, anh đầu tư 90 ngàn đô la mở một khu khai thác than đá, nhưng chiếc máy đào than, đốt nhiên liệu ghê quá, bán than khai thác ra lại bị thua lỗ. Anh đành bán lại mỏ than cho người khác với mức giá 80 ngàn đô la, dùng khoản tiền này mở nhà máy chế tạo máy khai thác than, để xây dựng nhà máy này, anh phải đi liên hệ rất nhiều đơn vị trong ngành cơ khí chế tạo, cuối cùng vẫn không tạo dựng nổi nhà máy.

Giả Kim Tư cũng đã nếm trải qua mấy mối tình, thế nhưng rốt cuộc những người đàn bà anh yêu đều bỏ anh mà đi, khi nhìn thấy một cô gái anh liền bị hút hồn, nhưng mong được dịp thổ lộ tình yêu với cô nàng, muốn xứng đôi vừa lứa, anh phải mua sắm áo quần đúng mốt đắt tiền, muốn ứng xử cho lịch lãm, anh phải theo học một lớp huấn luyện ứng xử nghiệp dư mở vào ngày chủ nhật, được gần một tháng anh bỏ cuộc, sau hai năm học tập, anh tự vừa ý với mình, liền quyết định thổ lộ tình yêu và ngỏ lời cầu hôn với nàng, nhưng khi anh đến, thì cô ta đã đi lấy chồng từ lâu rồi.

Tiếp đó anh lại đem lòng say mê một cô gái khác, khi anh đến nhà cô, thấy cô còn có năm cô em gái nữa, thấy cô thứ hai xinh đẹp hơn cô chị, anh liền từ bỏ ý định theo đuổi cô chị để chuyển sang cô em thứ hai, một thời gian sau, anh lại bỏ ý định theo đuổi cô thứ hai chuyển sang cô thứ ba, nhưng cô này tỏ ra không có cảm tình với anh, thế là xôi hỏng bỏng không, anh lại trở về tay trắng.

Tình hình của anh ngày càng tệ hại, cuộc sống ngày càng nghèo khổ, sau khi anh bán nốt suất cổ phần cuối cùng cũng là khoản thu nhập duy nhất còn lại lúc đó, khoản tiền bán cổ phần ít ỏi anh đem gửi tiết kiệm vào ngân hàng để rút tiền lãi ăn dần, tiền lãi không đủ chi tiêu, anh phải rút thêm một phần tiền gốc, tiền gửi ngày càng nhỏ dần theo năm tháng. Nếu anh sống tương đối thọ, thì anh sẽ phải chịu đói.

Trong xã hội, nhiều người muốn tìm cách thay đổi cuộc đời, nhưng lại rất ít người vạch ra một kế hoạch cụ thể, một mục tiêu rõ ràng, để ra sức phấn đấu biến nó thành sự thật, kết quả là, những người đó đành ngậm ngùi chấp nhận cuộc sống trong buồn chán, thất vọng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông ôm hoài bão thành công, thì phải chuyên tâm vào công việc, không nên bỏ dờ giữa chừng, để rồi phải sống cuộc đời âm thầm, tẻ nhạt.

5. HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY

Hãy bắt tay hành động ngay! Với thái độ tích cực như vậy, sẽ giúp bạn xua tan những rào cản tâm lý về ý nghĩ sợ sệt do dự trong quá trình chuẩn bị, thúc đẩy bạn nhanh chóng đi tới đích thành công.

Có một người nông phu vừa mua được một đám ruộng, thật không may cho anh, chính giữa đám ruộng đó có một tảng đá to tướng, anh hỏi người chủ ruộng: "Vì sao ông không bẫy nó đi?"

Người chủ ruộng buồn rầu trả lời: "Vì nó to quá!"

Anh nông phu không nói gì thêm, đi tìm ngay một chiếc xà beng, moi đất ở một đầu phía dưới hòn đá lên, thì phát hiện ra rằng, chiều dày của hòn đá không dày một thước, anh chẳng cần mất nhiều công sức đã bẫy được hòn đá ra khỏi thửa ruộng.

Rất có thể khi nghe nói phải hành động ngay, bạn sẽ nghĩ rằng chẳng dễ dàng gì, vì làm như vậy rất dễ mắc phải sai lầm, nhưng cứ hành động rồi bạn sẽ nhận thấy, thái độ sống tích cực đó dần dần sẽ trở thành máu thịt, ăn sâu vào tiềm thức, biến thành thói quen sống của bạn, là một phần giá trị của con người bạn, khi bạn biến thói quen lập tức hành động thành nếp sống của mình, coi như bạn nắm trong tay cơ hội tiến thủ của bản thân, khi bạn tự hứa với mình phải sống với tâm trạng hăng hái, coi như bạn đã tiến thêm một bước dài về hướng mục tiêu trong tương lai.

Hãy bắt tay hành động ngay! Thời gian hoàn thành công việc lý tưởng nhất là hôm qua.

Ông chủ một công ty nợ cần đi công tác nước ngoài, ông còn phải phát biểu một bài quan trọng tại hội nghị thương mại quốc tế, những trợ lý bên cạnh ông bận túi bụi, nào là chuẩn bị hành lý, nào là soạn thảo đề cương phát biểu cho sếp. Sáng sớm hôm khởi hành chuyến công du đó, các vị phụ trách ban ngành trong công ty đều đến tiễn đưa, ai đó đã hỏi một vị chủ quản trong số họ: "Tài liệu do ông phụ trách đã đánh xong chưa?"

Ông này mở to cặp mắt mỗi mệ vì mất ngủ nhưng tỏ vẻ hài lòng đáp: "Xong thế nào được, tối qua tôi thức đến bốn giờ sáng, tôi buồn ngủ dúi cả mắt không thể gượng được nữa, đành phải đi ngủ, vì văn bản phải soạn thảo bằng tiếng Anh, may mà sếp của chúng ta không hiểu tiếng Anh, ông ấy không thể xem lại một lượt khi ngồi trên máy bay, cho nên hôm nay tôi chưa giao ngay cho sếp, chờ sau khi ông ấy đi rồi, tôi sẽ chỉnh lý lại, rồi gửi theo đường E-mail cho ông ấy sau".

Ngay lúc đó ông chủ xuất hiện, câu đầu tiên ông ấy hỏi người chủ quản ban nãy: "Hãy đưa cho tôi phần tài liệu và số liệu do anh chuẩn bị nào". Ông chủ quản trình bày lại như câu chuyện vừa rồi. Nhưng vừa nghe xong ông chủ biến sắc mặt khiển trách ông ta: "Anh làm ăn thế à. Tôi đã lên chương trình cùng với cố vấn của đồng nghiệp nước ngoài tranh thủ lúc ngồi trên máy bay trao đổi về vấn đề đó, coi như lãng phí mất thời gian đi máy bay rồi".

Mặt ông chủ quản trở nên trắng bệch, miệng cười như mếu.

Một nhân viên mẫn cán dưới quyền, bất kỳ làm việc gì cũng không được tự mình vạch kế hoạch thay sếp theo kiểu cầm đèn chạy trước ô tô, tự cho rằng mình thông minh tài cán hơn người. Ngờ rằng mọi việc diễn biến theo trí tưởng tượng của mình, người thành đạt luôn luôn thực hiện đúng thời hạn hoàn thành công việc, và họ hiểu rất rõ rằng, ý muốn của sếp là, mọi việc tốt nhất được hoàn tất từ hôm qua.

Nghe qua tưởng đây là một yêu cầu quá viễn vông, nhưng muốn duy trì một sức cạnh tranh mạnh mẽ và lâu bền, thì đây là một yếu tố không thể thiếu. Cách nghĩ này không bao giờ lỗi thời, một nhân viên luôn hoàn thành công việc từ hôm qua, sẽ là người thành công, vì anh ta gây dựng được niềm tin, khẳng định được giá trị bản thân trong con mắt của sếp. Nhất là khi chúng ta đã bước sang thế kỷ mới, nhịp sống và sự biến đổi môi trường làm ăn nhanh đến chóng mặt, từ doanh nghiệp đến từng con người, bất kỳ ai cũng bị cuốn hút vào guồng máy đó, muốn không bị thải loại ra rìa, nhất thiết phải hoàn thành công việc từ hôm qua. Trong hàng ngũ ông chủ, một trăm phần trăm đều rất sốt sắng, để sinh tồn và vươn lên, thì họ giận không thể phân thân để cùng một lúc làm nhiều việc, không thể chia mỗi phút đồng hồ ra thành tám phần, trong đầu họ không bao giờ ngừng tính toán công việc, dự trù kế hoạch, đối với họ, ba ngày xây xong thành La Mã vẫn bị coi là quá chậm, vì vậy ai đó làm mất thì giờ của sếp, bắt sếp phải ngồi không để chờ đợi mình, thì sếp còn bức tức hơn bị mất tiền, một phút suy nghĩ mất đi của sếp, cái giá của nó có thể là vô cùng lớn.

Nếu bình tâm mà suy ngẫm, một người không biết tính toán hiệu quả kinh tế, thì chẳng bao giờ có thể trở thành ông chủ, và không có bất kỳ ông chủ nào nhiều lần tha thứ cho

nhân viên làm việc lề mề chậm trễ. Nếu bạn muốn đứng vững trên cương vị công tác, hoặc có ước mơ vươn tới một vị trí cao hơn, trở thành nhân vật được mọi người chú ý, một biện pháp khả thi nhất là làm vừa lòng sếp, nếu không hoàn thành sớm, thì chí ít phải hoàn thành đúng hạn công việc được giao.

Với trạng thái tâm lý cố gắng hoàn thành sớm mọi công việc được sếp giao, sau một lần như vậy, sếp sẽ bắt đầu chú ý đến bạn, sau nhiều lần như vậy, bạn trở thành cánh tay đắc lực của sếp, tất cả niềm tin của sếp sẽ đặt cả vào bạn, những việc làm hôm nay của bạn, ví như gieo hạt cao su, nay mai sẽ mọc lên cây cao su to lớn tốt tươi.

Chớ bao giờ bạn để mình rơi vào trường hợp như ông chủ quản nói trên, công việc đáng ra phải hoàn thành hôm qua thì ông ta lại để đến ngày mai, nếu bạn đã làm xong, thì chớ có ngu dại chờ cho sếp phải hỏi đến mới trả lời, như vậy coi như bạn đã vô tình hạ thấp mất một phần giá trị con người mình.

Nếu như sếp hạn chế bạn một thời hạn quá gấp, thì bạn cũng chớ có kêu ca phản đối hoặc cảm thấy hậm hực trong lòng, bạn hãy đặt mình vào địa vị của sếp, mong mỗi ai cũng giống như mình, coi công việc của công ty như việc nhà để nỗ lực hết sức, tích cực chủ động, hoàn thành và hoàn thành vượt mức trong thời gian tối thiểu. Vì vậy bạn hãy hiểu rằng sếp giao việc khó khăn và ra thời hạn ngắn nhất cho bạn chính là một sự tín nhiệm, và một lần thử thách đối với mình, bạn hãy vui vẻ gánh vác và vạch ra một kế hoạch thực thi thật khoa học và chủ động để bảo đảm chắc chắn hoàn thành.

Muốn đạt được mục tiêu, không những phải hành động ngay, mà còn phải hành động mau lẹ, trong quá trình đó vừa tự rèn luyện mình vừa học hỏi người khác, thông qua thực tiễn, bạn sẽ tích lũy được nhiều kiến thức và kinh nghiệm, bạn sẽ trở thành con người năng nổ, hoạt bát và giàu tình thần sáng tạo, trước tình thế khó khăn, đầu óc sẽ loé ra nhiều ý tưởng hay, cơ hội thường ẩn chứa trong linh cảm.

Nếu bạn chần chừ do dự, thì bạn hãy tự nhắc nhở mình, chớ có lãng phí thì giờ vô ích, hãy bắt tay hành động ngay lập tức, ngay cả trong tình huống công việc gặp nhiều trắc trở, thì chỉ cần bạn biết tìm ra nguyên nhân, kịp thời đúc rút kinh nghiệm, coi vấp vấp chẳng qua chỉ là thử thách trên chặng đường đi tới thành công của bạn mà thôi, điều quan trọng hàng đầu vẫn là, bạn hãy dùng hành động để đối mặt với khó khăn thử thách, rồi dịp may sẽ bắt ngờ tìm đến với bạn.

Nếu lòng bạn vẫn bị ám ảnh bởi ý nghĩ băn khoăn chưa biết nên hành động thế nào cho phải, thì bạn nên lập tức bắt tay vào làm, rồi linh cảm sẽ mách bảo cho bạn phương án nào hợp lý nhất.

Nói cách khác, trên đời ai cũng được ông trời giành cho cơ hội một cách công bằng sòng phẳng, với bạn cũng như với mọi người, vấn đề là bạn có nắm bắt và tận dụng khai thác được cơ hội đó hay không, cách nắm bắt và khai thác cơ hội hữu hiệu nhất là tích cực nhanh chóng hành động, đừng để cho cơ hội đi qua một cách đáng tiếc.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có hành động thì mới mong gặt hái kết quả, hành động mới là sự bảo đảm cho thành công. Mọi mục tiêu vĩ đại, mọi chương trình to lớn, đều phải được thể hiện bằng hành động, vì vậy bạn chớ có bần khoăn suy nghĩ hoặc do dự quá nhiều, hãy bắt tay hành động ngay đi, hành động sẽ nâng bạn lên tầm cao thành đạt.

6. NGHĨ TRƯỚC KHÔNG BẰNG LÀM TRƯỚC

Khá nhiều đàn ông thành đạt cho rằng không nhất thiết làm việc gì cũng phải hiểu biết thật tường tận công việc đó, họ hiểu rằng cái gì nhất thiết phải biết, cái gì chưa đòi hỏi biết rõ ngay, không để những chi tiết chưa biết cản trở bước đi của mình. Những người đàn ông tài ba đều có chung một triết lý xử thế, là không nên quá câu nệ vào chi tiết nhỏ nhặt.

Mô phỏng người khác tiết kiệm được rất nhiều thời gian cho mình, nếu chịu khó quan sát vì sao người này người nọ thành đạt, họ đã làm thế nào để vươn tới thành công, bạn sẽ học được rất nhiều điều bổ ích, và không chừng bạn cũng có thể thành công như họ, nhưng chẳng đường của bạn ngắn hơn, công sức bỏ ra và thời gian tiêu tốn ít hơn. Bạn biết không, thời gian là tài sản rất quý, vì không ai có thể kéo dài thời gian, người thành đạt bao giờ cũng quý trọng từng giây, từng phút, về chi phí thời gian họ là những người keo kiệt nhất thiên hạ. Họ biết rất nhiều nhưng chỉ lấy những thứ mình cần, bỏ lại những thứ không cần, nếu họ cảm hứng với mọi thứ, chẳng hạn muốn tò mò tìm hiểu chiếc mô tô làm sao quay được, hoặc người ta đã chế tạo nó ra làm sao, thì họ phải tranh thủ thời gian ngoài giờ làm việc để học. Có điều họ biết rất rõ nên tìm hiểu đến chừng mực nào, cái gì có thể bỏ qua, ví dụ ai đó hỏi bạn về tính năng của dòng điện, thì bạn có thể hoàn toàn không biết hoặc chỉ biết sơ sơ, nhưng không vì thế mà bạn không thể sử dụng những đồ điện trong gia đình, bật đèn hoặc mở tivi, không ai cho rằng vì bạn không hiểu nguyên lý dòng điện, mà bạn đành phải ngồi đọc sách dưới ngọn đèn dầu hay ngọn nến, người thành đạt hơn người thường ở chỗ, họ xác định rất rõ mình nên biết cái gì và không cần biết cái gì, biết triệt để khai thác những thông tin hữu ích đối với mình, đồng thời hiểu rất rõ những gì liên quan đến con người và cuộc đời mình, tạo ra thế cân bằng giữa kiến thức và hành động, đầu tư toàn bộ thời gian và tâm sức vào công việc căn bản nhất, và luôn chú ý học hỏi kinh nghiệm của kẻ khác. Có nghĩa là người thành đạt không nhất thiết phải biết mọi thứ, các vị giáo sư tại Học viện công nghiệp bang California chắc chắn biết về mạch điện máy vi tính nhiều hơn Jorbus, nhưng lại kém xa Jorbus về mặt tận dụng kiến thức để làm ra tiền.

Một hôm cậu bé 6 tuổi tên là Vương An đi ra ngoài chơi, nhìn thấy một con chim sẻ kêu chiêm chiêm đòi mẹ nó cho ăn, cậu liền mang con chim sẻ đó về nhà để nuôi, nhưng sắp sửa bước chân vào nhà, cậu mới sực nhớ ra là chưa xin phép mẹ, cậu liền bỏ con chim lại đó để vào nhà xin phép mẹ đã, nhờ cậu biết cách nũng nịu van nài, cuối cùng mẹ cậu đành chấp nhận. Vương An sung sướng chạy ra ngoài để đưa con chim sẻ vào, thì chẳng còn thấy nó ở đâu nữa, thay vào chỗ con chim sẻ là một chú mèo đen đang ngồi liếm lông trông chừng rất mãn nguyện.

Như vậy đủ thấy, mọi việc đều rất cẩn thận chu đáo, nói chung có thể tránh được sai lầm tổn thất đáng tiếc, nhưng đôi lúc lại đánh mất cơ hội thành công, nếu cứ ngồi đó mà chờ đợi mọi thứ đều đầy đủ rồi mới hành động, thì không chừng chẳng bao giờ bắt đầu làm việc gì cả, vì trên thế gian chẳng thể có sự hoàn mỹ như ta hằng mong muốn, mọi thứ đều mang tính tương đối mà thôi, đòi hỏi mọi thứ đầy đủ coi như chẳng làm gì cả.

Cho dù bạn theo đuổi ngành nghề gì, khi ông chủ giao cho bạn một nhiệm vụ gì đó, thì bạn hãy nhanh chóng lĩnh hội thực chất công việc rồi khẩn trương quyết đoán bắt tay vào thực thi, có như vậy thành công mới thích gõ cửa nhà bạn.

Thông thường trình tự diễn biến là, cứ hăng hái bắt tay vào làm, sau đó mới nảy nờ ra sáng kiến nên làm như thế nào. Nếu bạn ngồi suy nghĩ xem nên làm như thế nào, vô hình trung bạn đã rơi vào vòng luẩn quẩn chờ cho đủ điều kiện, hậu quả thật khó lường, hoặc tâm trạng bạn quá lo lắng, nghĩ gần nghĩ xa, sợ bóng sợ gió, không biết bắt đầu từ đâu, thời gian sẽ trôi qua một cách lãng phí, dần dần bạn sẽ sa vào trạng thái bi quan, thất vọng và cuối cùng là nuối tiếc ân hận.

Trong rất nhiều trường hợp, cho dù chưa đầy đủ điều kiện bạn vẫn mạnh dạn làm tới, bạn sẽ nhận thấy, không bỏ thời gian tâm sức lo nghĩ không đâu vào xử lý công việc, thì kết quả sẽ tốt hơn bao nhiêu, hơn nữa trong hành động, tâm trạng thường sáng khoái vui vẻ, cảm hứng, năng cao được xác suất thành công, nếu ngu xuẩn ngồi chờ đủ mọi điều kiện tiên quyết, thì không những tâm trạng buồn bức đau khổ, hao tâm tổn trí một cách vô ích. Ví dụ một nhà nghệ thuật tạo hình đi trên phố, một ý tưởng chợt loé sáng trong đầu như một tia chớp, nếu ngay lúc đó, ông kịp thời lấy giấy bút ra ghi chép hoặc ký họa phác thảo cảm hứng đó, thì sau này có thể trở thành nền tảng cho một tác phẩm, nếu như quá cầu toàn, phải chờ đến khi về nhà vào phòng sáng tác có đầy đủ giá vẽ, vải, màu, thì cái quan trọng nhất là cảm hứng ý tưởng lại chẳng còn, cho dù vắt óc suy nghĩ cũng chẳng thể tái hiện được nữa.

Chẳng trách có người mĩa mai nhạo báng những kẻ quá cầu toàn chính là tù binh của thất bại, khách mời của vận đen, nói cách khác tâm lý cầu toàn sẽ cướp đi của bạn thời gian và cơ may quý báu nhất, khiến cho công việc tiến triển chậm trễ, hay sai sót, kém tính sáng tạo, làm mất đi dịp may được thần may mắn để mắt tới mình.

Nếu bạn mong mỗi xây dựng được hình tượng tương đối sáng sủa trong con mắt mọi người, hoặc trở thành nhân vật tin cậy của sếp, thì trước hết hãy từ bỏ tư tưởng ngồi chờ điều kiện này nọ rồi mới hành động, mà phải năng nổ xông xáo tích cực hành động để tự cứu lấy mình.

Tinh thần tác phong làm trước nghĩ sau, không chần chừ, không do dự, đôi khi còn phải bạo gan quyết đoán nữa.

Nếu như dịp may nghìn năm có một bén duyên với bạn, hoặc đứng trước giờ phút quyết định thành bại, càng đòi hỏi bạn phải có gan ăn uống có gan lội hồ, xông vào cửa tử để tìm ra con đường sống.

Nhắc chuyện ngày xưa, Hạng Vũ dẫn đại binh qua sông, ra lệnh cho binh sĩ dưới trướng chỉ được mang theo ba ngày lương ăn, và cho đập vỡ hết tất cả nồi quân dụng, ý của ông ta là quyết không bao giờ quay lại. Quyết tâm của Hạng Vũ đã khích lệ cổ vũ tinh thần của binh sĩ, cuối cùng họ đã giành được thắng lợi.

Có lẽ bạn sẽ cho rằng câu chuyện đập vỡ nồi và nhấn chìm đồ chỉ mang tính chất răn đời thôi, trong cuộc sống hiện đại không thể xảy ra những chuyện đại loại như thế nữa.

Nghĩ như bạn cũng chưa hẳn đã thật thấu tình đạt lý, thời nay, người ta ví thương trường như chiến trường, trong một vụ làm ăn lớn nào đó, rất có thể chỉ vì bạn thiếu mất một chút quyết đoán, mà phải chịu thua cuộc. Cuộc sống của từng cá thể chúng ta cũng có gì khác đâu.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên đời không bao giờ có sự hoàn mỹ tuyệt đối, vì thế chờ đợi điều kiện đầy đủ đồng nghĩa với không hành động gì cả, nếu người đàn ông xử sự theo phương châm làm trước nghĩ sau, và hành động một cách cương quyết mạnh dạn, thì có thể huy động tối đa nội lực của bản thân, và tìm được chỗ đứng xứng đáng cho mình.

7. HÀNH ĐỘNG DƯỚI SỰ CHỈ DẪN CỦA TRÍ TUỆ

Không thể hành động một cách liều lĩnh mù quáng, người đàn ông thông minh sáng suốt biết lúc nào cần phải mạo hiểm, lúc nào nên án binh bất động, nhờ vậy mà làm nên việc lớn.

Khi phải bươn chải trên đường đời, rất có thể đôi khi bạn mạo hiểm một cách khờ dại, vì không đúng đối tượng không đúng thời cơ, ngược lại khi đáng mạo hiểm nhất thì lại rụt rè, e ngại không dám quyết đoán, tỏ ra quá bảo thủ.

Rất nhiều người chưa nhận thức được tầm quan trọng của thời cơ, tuy nhiên đây không phải là thứ thời cơ mà chúng ta thường hay nghĩ đến, chẳng hạn nắm bắt cơ may khi buôn cổ phiếu hay quay vòng nhà đất, mà thời cơ muốn nói ở đây chính là sự tính toán liên tục các vận hội của cuộc đời mình, biết được lúc nào nên đánh một canh bạc dốc túi, khi nào thì nên thu binh chờ thời, khi nào nên rút lui bỏ cuộc.

Trong rất nhiều trường hợp, án binh bất động lại là phương sách tốt nhất, cần nghỉ ngơi dưỡng sức, kiên trì chờ đợi. Đương nhiên tỷ lệ thời gian chủ yếu vẫn phải là khuếch trương mở rộng, không ngừng tiến lên phía trước. Cá biệt có những lúc, bạn làm gì cũng thắng, nói một cách ví von là chỉ vào đá hoá ngay thành vàng, tất cả mọi quyết định đều mang lại hiệu quả, số phận dường như luôn luôn khẳng định bạn làm đúng. Trong những trường hợp khác, thì bạn lại tiết kiệm được rất nhiều khoản chi tiêu, hoặc tiết kiệm được sức lực trí tuệ, nếu bạn biết chấp nhận một phần thua thiệt, dừng lại đúng lúc, để không đến nỗi trắng tay.

Điều khiến chúng ta không khỏi ngạc nhiên là, chỉ cần bạn yên tĩnh, bình tâm lắng nghe lời mách bảo của linh cảm, thì vấn đề sẽ được giải quyết một cách trôi chảy, êm đẹp, cơ hội

trước chưa qua, cơ hội mới đã tới, chúng ta biết nên xử lý ra sao trong từng hoàn cảnh cụ thể, bình tĩnh để suy xét tránh tự gây tổn thất cho mình, để biết được nên hành động như thế nào có lợi nhất.

Ngọn đèn trí tuệ soi sáng cho hành động của chúng ta, biết tiến thoái đúng lúc, biết ứng phó linh hoạt, xử sự thông thoáng. Nói ra nghe có vẻ thật đơn giản dễ hiểu, nhưng trong thực tế rất nhiều người, vì rất nhiều lý do hạn chế đã đưa ra sự chọn lựa sai lầm, nếu ai đó sống với quan điểm bảo thủ, không chịu đổi mới tư duy, họ tự biện hộ rằng thiên hạ đều làm như thế, mình từ trước tới nay vẫn làm như thế, hoặc nói chúng ta không thể giải tán công ty này vì đã có mấy đời người gắn bó với nó rồi. Đôi khi chỉ vì không trả lời một cú điện thoại mà bạn bỏ lỡ mất cả một sự nghiệp, ngược lại đôi khi né tránh trả lời một cú điện thoại lại là điều may cho bạn, bí quyết ở đây là, hành động phải theo sự dẫn dắt của trí tuệ, chứ không phải theo thói quen hoặc phản xạ theo bản năng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Dùng trí tuệ thay thế cho phản xạ theo bản năng, thì hành động của bạn mới mang lại hiệu quả tối ưu.

8. KHÔNG CÓ ĐIỀU GÌ KHÔNG THỂ XẢY RA

Trong cuộc đời không có ai được bảo đảm chắc chắn là sẽ giành thắng lợi, và cũng chẳng có ai hoàn toàn né tránh được khả năng thất bại, nhiều người vô hình trung tự nguyện nhường lại cơ hội thành công cho người khác, không phải vì họ thiếu năng lực, mà chỉ vì không dám tự khẳng định với chính mình: "Ta làm được", nếu như ai đó trong bất kỳ sự vụ nào cũng dám nói với mình: "Ta nhất định làm được", thì thành công coi như đã nằm trong tay họ rồi.

Dunpsir ra chào đời có một nửa chân trái không lành lặn và một cánh tay phải biến dạng, nhưng cha mẹ cậu không bao giờ để cho cậu có cảm giác đau khổ, bi quan vì thân hình tàn phế của mình, kết quả là cậu có thể làm được tất cả mọi việc mà người lành lặn làm được, chẳng hạn khi đội thiếu niên tổ chức hành quân 10 cây số, thì Dunpsir cũng đi hết 10 cây số.

Sau này cậu học môn đá bóng bầu dục, và thật bất ngờ, cậu nhận thấy mình còn đá giỏi hơn nhiều đồng đội lành lặn khác, cha mẹ cậu đã nhờ thợ giày làm riêng cho cậu một chiếc giày đặc biệt, rồi đi vào đá cầu thử nghiệm, và cậu đã được ký hợp đồng với đội bóng "Xung phong".

Nhưng ông huấn luyện viên lại lựa lời tế nhị khuyên cậu rằng, cậu không thích hợp với hoạt động thể thao chuyên nghiệp, nhất là môn bóng bầu dục, đề nghị cậu thử làm nghề khác, nhưng cậu kiên quyết theo đuổi ước mơ của mình, chuyển sang thi đấu cho đội New Orleans Santu, thiết tha mong mỗi huấn luyện viên giành cho mình một cơ hội, mặc dù huấn luyện viên nửa tin nửa ngờ, nhưng trước thái độ tự tin của cậu đã chấp nhận cho cậu tham gia đội bóng của ông.

Sau đó hai tuần, tình cảm ông giành cho cậu càng sâu đậm hơn, vì trong một trận giao hữu, cậu đã ghi được ba điểm cho đội nhà, nhờ vậy cậu đã được nhận vào đội bóng chuyên nghiệp Santu, trong mùa bóng năm đó cậu ghi được tất cả 99 điểm cho đội bóng của mình.

Thế rồi thời điểm huy hoàng nhất trong cuộc đời đã đến với Dunpsir, trong trận đấu hôm đó, trên khán đài có đến 66 ngàn khán giả hâm mộ quả bóng đang ở vạch 28 mã, thời gian thi đấu còn lại chỉ tính bằng giây, đội bóng của cậu đẩy quả bóng lên vạch 45 mã, huấn luyện viên hô lớn: "Dunpsir hãy vào đá đi!"

Khi Dunpsir chạy vào sân bóng, anh biết rằng đội của mình còn cách vạch ăn điểm 55 mã nữa, quả bóng đó do Pite Ruixy của đội Baltimo horse đá ra, nhận đường chuyền rất tốt, Dunpsir đá quả bóng đó một cách hoàn hảo, có điều cự ly quá xa, liệu quả bóng có đi tới đích không? 66 ngàn khán giả trên sân dường như nín thở hồi hộp theo dõi quả bóng đi suốt phía trên xà cầu môn trong gang tấc, tiếp đó trọng tài đứng ở đầu cuối ghi điểm dơ tay báo hiệu chấp nhận đã ghi 3 điểm, đội của Dunpsir giành phần thắng với tỷ số 19 trên 17, quả bóng ghi điểm đẹp từ cự ly xa chưa từng có khiến khán giả hoan hô cuồng nhiệt, thật khó tin là nó xuất phát từ một cầu thủ có nửa chân trái và một cánh tay phải không nguyên vẹn đá ra.

Có ai đó kêu to: "Thật không thể tin nổi!" nhưng Dunpsir chỉ mỉm cười bẽn lễn, giờ phút đó anh nhớ về cha mẹ mình, vì ông bà đã luôn nhắc nhở anh rằng anh có thể làm được gì, không bao giờ nói anh không thể làm được gì, đó chính là nguồn sức mạnh động viên anh vượt lên chiến thắng số phận.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn vươn tới thành công thì phải luôn luôn đỉnh ninh ghi nhớ trong lòng câu nói: "Mình nhất định làm được!"

9. CHỈ CẦN VƯỢT LÊN NỬA BƯỚC Ở VẠCH XUẤT PHÁT, THÌ CUỐI CHẶNG ĐƯỜNG ĐỜI SẼ BỎ XA ĐỐI THỦ MỘT KHOẢNG CÁCH RẤT XA

Trong thời đại cạnh tranh khốc liệt hiện nay, làm thế nào để có thể vượt trội hơn đồng nghiệp, không có gì khác là phải học hành khổ luyện nhiều hơn, bỏ công bỏ sức nhiều hơn người ta, để đến một thời khắc quyết định nào đó khi thời cơ xuất hiện, mình sẽ vụt toả sáng.

Trung Quốc có một câu tục ngữ: Thua một bước đầu, sẽ thua mãi mãi. Nếu kết hợp với trào lưu phát triển hiện đại để xem xét câu tục ngữ này, vẫn là sự thể hiện rất chính xác xu thế tiến bộ nhanh chóng và thay đổi mau lẹ của xã hội thời nay.

Bạn vẫn còn đang ở độ tuổi dưới 35, chắc hẳn bạn cũng mơ ước chen chân vào hàng ngũ triệu phú, thậm chí là tỷ phú chứ? Gần đây người ta hay quan niệm rằng, trước 35 tuổi, là thời kỳ bảo hành tuổi thanh xuân, sau 35 tuổi, đã là quá lứa (Time out) rồi, tuổi 35 được coi

là một vạch mốc, chẳng thế mà nhiều công ty tuyển dụng nhân viên cũng lấy độ tuổi 35 làm giới hạn tối đa để thu nhận, có nghĩa rằng bạn phải tạo ra bước đột phá trước tuổi 35, chớ đợi đến quá lứa, Trương Ái Linh nói: "Phải sớm thành danh" làm giàu cũng tương tự như vậy.

Trong thời đại cạnh tranh khốc liệt hiện nay, làm thế nào để có thể vượt trội hơn đồng nghiệp, không có gì khác là phải học hành khổ luyện nhiều hơn, bỏ công bỏ sức nhiều hơn người ta, để đến một thời khắc quyết định nào đó khi thời cơ xuất hiện, mình sẽ vụt toả sáng. Cơ hội đến với mình nhiều hơn người khác, chỉ vì mình nhanh chân hơn họ một bước, và ưu thế sẽ thuộc về mình.

Chúng ta hãy lấy ví dụ về một thời trang váy mini đang trở thành cơn sốt hiện nay trên khắp toàn cầu, suy cho cùng thì sở dĩ váy mini thịnh hành như vậy là nhờ nhà thiết kế thời trang Mari Queenth đã vượt lên trước một bước ngay từ vạch xuất phát, chị được tôn vinh là người mẹ của váy mini, cơ hội đã giúp chị vươn lên tầm cỡ tỷ phú. Vào thập kỷ 50 thế kỷ 20, trên đường phố thủ đô nước Anh, thanh niên ăn chơi ăn vận kiểu một kỳ quái, phóng xe mô tô tung hoành ngang dọc, thì có một cô gái đến từ xứ Wales đó chính là nhà thiết kế thời trang Mari Queenth, những mẫu thời trang mới do chị tung ra thị trường đã biến các mốt cũ trở nên lỗi bịch. Mari Queenth sinh năm 1934 tại Aberlathwils thuộc vùng Waler nước Anh, trong một gia đình nhà giáo, năm 16 tuổi chị lên London để theo học tại ngành hội họa Học viện trang sức London, sau khi tốt nghiệp, chị làm thuê thiết kế tại cửa hàng bán mũ của nhà buôn Elisk, đối tượng thiết kế của chị chính là quần áo thiếu nữ, mà thời đó chưa được mọi người chú ý đúng mức, hồi đó quần áo của các thiếu nữ chẳng có gì đặc sắc, họ phải mặc một quần áo của phụ nữ lớp trước. Mari tâm sự: "Tôi luôn mong các cô gái trẻ của chúng ta được ăn diện thật hấp dẫn. Những mốt trang phục phù hợp với lứa tuổi được họ ưa chuộng, chứ không phải mặc lại mốt áo quần đã quá lỗi thời của mẹ của bà ngày trước, để thể hiện được tâm hồn tươi trẻ phơi phới của lứa tuổi thanh xuân, xứng đáng là phụ nữ thế kỷ 20, đồng thời tôi cũng cảm nhận được rằng lĩnh vực này chưa được mọi người quan tâm đến".

Năm 1955, Mari Queenth và chồng là Alexande Prenkaite Grin mở ra cửa hàng bách hoá đầu tiên mang tên "Pasa" trên đại lộ Nữ Hoàng tại thủ đô London, đối tượng phục vụ của họ nhằm vào thời trang thiếu nữ, mốt thời trang đầu tiên Mari tung ra thị trường sau này được gọi là "Váy Mini" nổi tiếng, mặc dù vốn liếng, tài sản của đôi vợ chồng này lúc đó còn rất nhỏ, chẳng có chút tên tuổi nào trong giới thời trang cả, nhưng mốt mới của họ vẫn gây được tiếng vang nhất định, là điểm báo trước cho cả một trào lưu thời trang mới, nó mang ý nghĩa ranh giới phân chia thời đại, chiều dài của chiếc váy thập kỷ 50 chỉ giữ mức trên hoặc dưới đầu gối một tí, năm 1953 Diow chỉ cắt ngắn chiều dài chiếc váy có vài inch, thế mà đã bị giới truyền thông chỉ trích kịch liệt, trong khi đó một người chưa mấy ai biết tên tuổi là Mari Queenth với quan điểm cấp tiến, đã mạnh dạn khơi mào cho một cuộc cách mạng thời trang, khẩu hiệu do chị nêu ra là: "Hãy cắt ngắn chiếc váy của bạn đi"

Năm 1965, cùng với mốt trang phục thanh niên thời đại vũ trụ, váy mini trở thành cơn sốt trên phạm vi toàn cầu, Mari mạnh dạn nâng cao gấu váy lên cao hơn đầu gối 4 inch, một ăn diện của thiếu nữ nước Anh đã trở thành đối tượng chú ý và hâm mộ của thiên hạ, rất

những nhà thiết kế thời trang đua nhau mô phỏng, những năm 60 một ngày được mệnh danh là: "Tạo dáng London", đến giữa thập kỷ 60 nó lan rộng ra phạm vi toàn cầu, trở thành một trào lưu mạnh mẽ không gì ngăn cản được, lớp trẻ hân hoan đón nhận váy mini, phụ nữ tuổi trung niên cũng tỏ ra thích thú không kém, nói chung nó được phụ nữ toàn thế giới chấp nhận, nghiêm nhiên trở thành một thời trang thịnh hành từ đó.

Một số nhà thiết kế thời hiện đại như Peel Catan, Sant Rolan, Angalo v.v... đã giới thiệu hàng loạt mẫu mã váy mini mới với phong cách rất sáng tạo, năm đó nữ hoàng Elizabeth sang thăm nước Mỹ, khi con tàu chở nữ hoàng cập bến Newyork, được tổ chức thời trang Anh Mỹ chào đón bằng một cuộc biểu diễn váy mini quy mô lớn, thời đó ngay cả những cửa hàng thời trang theo quan điểm bảo thủ nhất, cũng lảng lảng cất bớt chiều dài sản phẩm váy của họ. Trước những năm 50, có một nhà thiết kế thời trang bậc thầy tên là Fatu từng mĩa mai gọi váy ngắn là: "Tác phẩm của những kẻ ngu đần", thế mà chỉ sau đó nửa thế kỷ, trong lịch sử trang phục của nhân loại đã xuất hiện chiếc váy ngắn đến bất ngờ, Mari Queenth đã giành thắng lợi vang dội trên khắp toàn cầu. Chẳng mấy chốc, nhà nữ thiết kế thời trang này đã vươn lên tầm cỡ ngôi sao trong ngành thời trang, từ một doanh nghiệp kinh doanh theo kiểu giặt giũ vá vai (Cơ ngơi lúc đầu chỉ có 20 chiếc máy khâu với 20 công nhân) nâng lên mức doanh thu hàng năm đạt 12 triệu đôla, thành lập một mạng lưới cửa hàng thời trang trên toàn nước Anh, sản phẩm của họ thuộc một mới tinh tế nhất, nhưng giá cả lại vừa phải, ví dụ như áo lót gọn nẹp, quần áo thể thao lấp lánh bó sát thân người v.v... với những cửa hàng mang tên: "Bạn ơi hãy nhanh chân lên", "Người đầy tớ trai quý tộc" v.v... sau này phạm vi kinh doanh của chị mở rộng ra nhiều nước trên thế giới, riêng ở nước Mỹ đã có trên 300 cửa hàng đại lý cung tiêu, trở thành một thành viên trong hàng ngũ tỷ phú trên thế giới.

Xã hội Trung Quốc hiện đại, đang chuyển biến từ nền kinh tế kế hoạch sang nền kinh tế thị trường đã tạo cho chúng ta nhiều khoảng không gian tưởng tượng, và vô số cơ hội làm ăn. Chỉ cần các bạn thanh niên biết nắm bắt cơ hội, dám nhanh chân xốc tới, nhanh hơn người khác một bước, thì cho dù làm ăn quy mô nhỏ, quy mô vừa hay quy mô lớn, bạn đều có thể phát lên.

Bất kỳ thời đại nào, người Trung Quốc đều có một khuyết tật cố hữu, làm gì cũng rầm rộ ào ạt, theo cung cách đó không những tăng thêm rủi ro thương trường cho bạn, mà xác suất thành công lại bị giảm thiểu, theo chỗ tôi biết thì cách kinh doanh của người Do Thái không giống như vậy, chẳng hạn có một người Do Thái mở ra một cửa hiệu chữa xe ở đâu đó, thì người Do Thái thứ hai đến đây sẽ mở cửa hàng ăn uống, trong khi người Trung Quốc đầu tiên ở đây mở cửa hiệu sửa chữa xe, thì người Trung Quốc thứ hai đến đây vẫn lại mở cửa hiệu sửa chữa xe, qua đó có thể nhận biết tư duy kinh doanh của người Trung Quốc và người Do Thái khác nhau rất xa, điều này cũng chứng minh rằng vì sao người Do Thái dễ dàng gặt hái thành công, nhiều người Trung Quốc phải ngậm ngùi nhăm nháp mùi vị thất bại trong cảnh cô đơn buồn chán, vậy thì các bạn trẻ sắp sửa nhảy vào thương trường hãy suy ngẫm thật kỹ cân nhắc cẩn thận xem thể mạnh của mình ở đâu, để có thể vượt lên trước người khác một bước nhé!

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn lập được công tích gì đó không được bám theo sau đuôi người khác, mà phải tìm ra khoảng không gian, một lĩnh vực mới cho riêng mình, nếu không ít nhất cũng phải nghĩ ra đường đi nước bước sáng tạo hơn người, có thể vượt lên trước người khác một bước

10. LÀM TỐT MỖI MỘT CÔNG VIỆC

Có thể nói đàn ông thành đạt mắt nhìn thật cao, tay vói thật thấp, nói cách khác là phải bắt đầu từ những công việc nhỏ nhất, từng bước đi cụ thể để thực hiện hoài bão ước mơ cao xa, chứ không phải là mơ mộng viển vông hão huyền như bay lơ lửng trên chín tầng mây. Đó là lối sống, là phong cách làm việc không thể thiếu của người thành đạt.

Hầu như mọi người thành đạt đều có chung một cảm tưởng, họ thường xuyên phải chịu thử thách, phải chịu sức ép nặng nề của nguy cơ đổ vỡ, thất bại, khi nào tâm trạng cũng căng thẳng vì công việc, cũng thấp thỏm lo lắng vì mình có thể mắc sai lầm, đây cũng là một phần nội dung cuộc sống, rất nhiều người cho rằng mình không đủ sức đương đầu với sức ép và đòi hỏi của cuộc sống hiện đại. Nhà triết học vĩ đại thời La Mã cổ đại Silous từng nói: "Muốn vươn lên tầm cao, thì phải bắt đầu từ dưới thấp". Suy diễn ra, có nghĩa là phải bắt tay làm những công việc nhỏ nhất, từ những hành động cụ thể, đây là một lời khuyên chí lý.

Nên xác định chỗ đứng của mình thấp một tí, sẽ tạo được nguồn động lực và sức mạnh to lớn để xốc tới.

Những kẻ có tính hư vinh cao, nghĩ rằng ta đây hơn người, thì sẽ tự làm hại chính mình, vì họ coi thường những công việc nhỏ nhất, không đầu tư tâm sức vào cuộc sống trước mắt, chỉ nghĩ về chí lớn thật xa vời không ai có thể so sánh được với họ.

Đàn ông thành đạt mắt nhìn thật cao nhưng tay vói thật thấp, họ dùng hành động thực tế để thực hiện mục tiêu cao đẹp, chứ không phải là ước mơ hão huyền, thả tâm hồn bay bổng trên chín tầng mây, đây chính là lối sống, là phong cách ứng xử không thể thiếu của người làm nên sự nghiệp lớn.

Muốn tự cứu lấy mình, phải chấp nhận tất cả hiện thực đời thường, phải chịu đựng sức ép căng thẳng, thất vọng, vì những thứ đó cũng là một phần trong nội dung cuộc sống, trong thực tế có khá nhiều người cảm thấy không thể chịu đựng nổi thách thức đòi hỏi của cuộc sống.

Nhiều sinh viên vừa mới tốt nghiệp đại học đã cho rằng mình học rộng tài cao, nên có phần vênh váo tự cao, mới có chút cống hiến đã vội vàng đòi hỏi hưởng thụ đãi ngộ, chẳng bao giờ vừa lòng với những gì kiếm được, sau đó vài năm, mới chợt nhận ra rằng, những gì mình mong muốn càng trở nên xa vời không tưởng, càng thêm khát càng thất vọng, tâm trạng luôn tự dày vò vì không được thoả mãn, đây là một hiện tượng xã hội khá phổ biến.

Có một chàng trai đã rơi vào cảnh ngộ đó, chàng ta luôn bất bình với hiện trạng và tâm lý mất cân bằng, trong lòng luôn luôn bị mâu thuẫn dày vò, cho đến một ngày hè chàng ta

cùng với người bạn Nell ngồi thuyền đi ra biển cả đánh cá, chuyến đi đó đã giúp chàng vỡ lẽ ra nhiều điều.

Bố của Nell là một ông già đánh cá dày dạn kinh nghiệm, đã lênh đênh trên biển cả hàng mấy chục năm ròng, chàng trai trẻ nhìn thấy phong thái ung dung tự tại của ông tỏ ra rất kính phục, liền hỏi ông: "Thưa bác, hàng ngày bác đánh bao nhiêu cá ạ?"

Ông trả lời: "Chà các cháu ơi! Bác nghĩ rằng đánh được bao nhiêu cá không phải là chuyện quan trọng, đáng nói nhất là không đến nỗi ra về tay không là được rồi. Khi Nell cấp sách đến trường, vì phải lo chuyện học phí nên phải cố gắng đánh được nhiều hơn một chút, nhưng bây giờ em nó đã tốt nghiệp rồi, thì bác không mong mỗi đánh được nhiều cá nữa".

Chàng trai trẻ nhìn ra biển khơi bỗng nảy ra ý định muốn nghe suy nghĩ của ông già về biển, ông nói: "Biển cả bao la đã nuôi dưỡng biết bao sinh linh, vậy cháu có biết vì sao biển vĩ đại như thế không?". Chàng trai trẻ không biết trả lời thế nào, ông già nói tiếp: "Sở dĩ biển chứa được nhiều nước như vậy, vấn đề cơ bản nhất là vì nó ở vị trí thấp nhất".

Chính ông già cũng đặt địa vị của mình ở chỗ thấp nhất, nên ông mới sống thanh thản như vậy, ông biết cách thoả mãn với những gì mình có.

Đáng tiếc khá nhiều thanh niên không biết xếp mình vào đúng vị trí cho nên khi lập được một chút công danh liền tỏ ra kiêu căng tự mãn, nghĩ rằng mình vượt trội hơn người, nếu biết đặt mình ở địa vị thấp hơn một chút thì sẽ tạo ra nhiều động lực để phấn đấu vươn lên.

Chúng ta không có lý do gì để coi thường những người làm công việc tầm thường bị xã hội coi là thấp kém hèn mọn, đóng góp của họ cho nhân loại cũng xứng đáng được kính trọng, thán phục, thành công do họ gặt hái được cũng rất rõ ràng nổi bật. Nếu tìm hiểu nguyên nhân sâu xa, chủ yếu là vì họ không phải chịu sức ép tâm lý, không phải chịu gánh nặng phải làm nên sự tích gì ghê gớm trên đời, nên họ có thể sống vui vẻ thanh thản không cần lo lắng gì nhiều, như vậy nếu biết đặt mình ở địa vị thấp, thì có thể làm tốt tất cả mọi công việc bình thường.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông cần ghi nhớ: cho dù công việc đang làm tầm thường, vụn vặt, tẻ nhạt đến mức nào, thì vẫn phải đầu tư tâm sức để làm cho thật chu đáo, có như vậy mới từng bước tiếp cận tới lý tưởng cao đẹp.

11. LÀM VIỆC PHẢI ĐÚNG TRÌNH TỰ BÀI BẢN

Đàn ông làm việc phải đúng quy tắc, có một quy luật bất biến áp dụng cho mọi trường hợp đó là, phân định rõ mức độ quan trọng hay bình thường, gấp gáp hay vừa phải, để quyết định việc gì cần làm trước, việc gì có thể để lại làm sau.

Để thực hiện thành công mục tiêu của mình, hàng ngày chúng ta có thể lên một chương trình công việc trong ngày, việc gì làm trước, việc gì làm sau, cộng thêm một nội dung tiến độ, giờ nào làm việc gì, như vậy sẽ hỗ trợ bạn rất lớn về mặt sắp xếp, bố trí công việc, đó chính là những bước đi cụ thể để tiến tới thành công.

Căn cứ và mục tiêu đó, bạn cũng nên lập một chương trình hành động theo trình tự năm tháng, để định hướng cho bước đường phấn đấu của mình, khi bạn sống theo nề nếp đó, bạn sẽ làm tốt mọi việc trước mắt và dần dần thực hiện được mục tiêu lâu dài.

Giáo sư Dalle Carnegie ở nước Mỹ tiếp một vị giám đốc công ty đến thăm ông, ông giám đốc tỏ ra rất kinh ngạc khi nhìn thấy bàn ghế sách vở trong văn phòng của giáo sư bày biện rất ngăn nắp. Vị giám đốc hỏi: "Thưa giáo sư, những thư tín chưa xử lý giáo sư để ở đâu ạ?". Carnegie trả lời: "Tôi không hề để bức thư nào chưa xử lý cả". Giám đốc lại hỏi tiếp: "Vậy thì những việc hôm nay giáo sư chưa làm đã được giao cho ai rồi ạ?". Giáo sư mỉm cười trả lời, "Mọi công việc hôm nay tôi đều đã hoàn thành". Thấy thái độ ngạc nhiên khó hiểu của ông giám đốc, giáo sư giải thích thêm: "Lý do thật đơn giản, tôi biết mình phải xử lý rất nhiều công việc, trong khi sức lực và trình độ của tôi có hạn, mỗi lần chỉ có thể làm được một việc thôi, nên tôi đã căn cứ vào mức độ quan trọng và đòi hỏi thời gian để lên chương trình, sau đó lần lượt thực hiện, kết quả ngày nào tôi cũng làm xong công việc". Nói đến đây giáo sư nhún vai dang rộng hai tay.

"Ồ, tôi hiểu ra rồi, thật thú vị, xin cảm ơn giáo sư!" Sau đó mấy tuần, ông giám đốc mời giáo sư Carnegie tham quan văn phòng to rộng của ông ta, ông kể với giáo sư rằng: "Sau chuyến gặp gỡ với giáo sư, tôi đã học theo phương pháp xử lý công việc của giáo sư, tại văn phòng này hàng ngày tôi phải xử lý hàng núi văn bản, một chiếc bàn không thể để hết, tôi phải sử dụng đến ba chiếc bàn, nhưng từ khi áp dụng cách làm của giáo sư tôi chỉ cần dùng một chiếc bàn mà thôi, giáo sư thấy đó, tôi không còn để dây dưa công việc chưa làm như trước nữa". Sau đó mấy năm, vị giám đốc đó nghiêm nhiên chen chân vào hàng ngũ các giám đốc thành công hàng đầu ở nước Mỹ. Vậy thì chúng ta cũng nên noi gương giáo sư Carnegie trong việc sắp xếp xử lý công việc hàng ngày, có như vậy mới phát triển được sự nghiệp của mình. Sức lực và thời gian của con người rất hạn chế, nếu không lên chương trình tiến độ, thì có lúc bạn phải bối rối, nản lòng trước khối lượng công việc quá bề bộn.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn vươn tới thành đạt cần biết cách sắp xếp hợp lý công việc sự vụ đúng quy tắc, đúng bài bản, rồi ung dung bình tĩnh hoàn thành từng mục một.

12. CHUYÊN TÂM CHĂM LO CÔNG VIỆC, CHỚ QUA LOA ĐẠI KHÁI

Đàn ông giỏi giang đều tâm niệm rằng bất kỳ làm việc gì cũng phải tập trung tinh lực, nhờ vậy có tác dụng điều hoà tâm trạng, để cảm nhận được tất cả mọi làn sóng tư duy, biến cả thế giới quanh ta thành một cuốn sách mở sẵn, để học hỏi tìm hiểu.

Chuyên tâm chính là tập trung ý thức và sức lực vào một suy nghĩ hoặc hành động cụ thể nào đó, từ khi tìm ra phương thức cho đến khi hoàn thành công việc một cách vừa ý mới thôi.

Paswik Porter có một người bạn tự biết rằng mình mắc phải căn bệnh người đời thường gọi là bệnh hay quên, khi nào cũng lơ đãng chẳng nhớ gì hết, nhưng sau đó đã tự khắc phục được bệnh tật, sau đây xin trích dẫn lời bộc bạch của người đó, để giúp bạn hiểu rõ ông ấy đã vượt qua thử thách như thế nào.

"Tôi đã gần 50 tuổi rồi, 10 năm vừa qua tôi liên tục đảm nhiệm chức vụ giám đốc một ban ngành tại một nhà máy lớn, trước đó tôi làm việc tương đối nhẹ nhàng trôi chảy, nhưng dần dần nghiệp vụ không ngừng mở rộng, tôi phải kiêm nhiệm thêm nhiều công việc ngoài phạm vi chức trách. Trong khi đó nhân viên dưới trướng do tôi phụ trách có mấy anh chàng trẻ tuổi tỏ ra năng nổ vượt trội, không ngoại trừ có người nhòm ngó vào chiếc ghế của tôi".

"Ở độ tuổi của tôi, nói chung đều mang tâm lý thích an nhàn thư thả, riêng tôi đã phục vụ nhiều năm cho công ty này rồi, vì thế tôi cho rằng mình có quyền làm việc một cách ung dung, nhàn hạ, mà vẫn yên trí ngồi trên chiếc ghế giám đốc cho đến khi đủ tuổi về hưu, nhưng chính tâm lý đó suýt nữa làm tôi bị mất cương vị công tác. Đại thể là cách đây chừng hai năm, tôi bắt đầu cảm nhận thấy rằng năng lực chuyên tâm công việc của bản thân giảm sút rõ rệt, tôi cảm thấy phiền hà vất vả với công việc, cho đến một ngày, văn bản giấy tờ trên chiếc bàn làm việc của tôi đống đống như núi, tôi bàng hoàng cả người, ở đó có rất nhiều bản báo cáo bị tôi xếp xó tri hoãn, gây ra nhiều điều phiền toái trở ngại cho cấp dưới và cấp trên, ngày ngày tôi vẫn ngồi trước bàn làm việc nhưng đầu óc tôi nghĩ tộn đầu đầu."

"Thế rồi những chuyện tồi tệ sẽ phải xảy ra, do đầu óc không tập trung vào công việc, một lần tôi quên không đi dự một cuộc họp của các cán bộ chủ quản phụ trách ban ngành, một lần khác nhân viên của tôi phát hiện ra tôi đánh giá giá cả chất lượng hàng hoá phạm phải sai lầm nghiêm trọng, rồi vụ việc đó cũng đến tai tổng giám đốc".

"Tôi vô cùng bức bối về bản thân mình, tôi xin nghỉ một tuần, hy vọng có thời gian để suy nghĩ xem xét lại bản thân, tôi tìm đến một nhà nghỉ yên tĩnh nằm sâu trong núi, suốt ngày kiểm điểm lại những biểu hiện của mình trong thời gian vừa qua. Cuối cùng tôi đi đến kết luận là mình đã mắc phải căn bệnh hay quên, tôi không thể tập trung tinh lực vào công việc, tôi cảm thấy mệt mỏi cả tâm hồn lẫn thể xác, làm việc kém năng suất hiệu quả, bạ đâu quên đấy, qua loa đại khái, nguyên nhân sâu xa là tôi thiếu tập trung toàn tâm toàn ý vì công việc, sau khi xác định căn bệnh của mình, tôi suy nghĩ giải pháp khắc phục, những mong tự cứu lấy mình, không gì hơn là tôi phải rèn luyện ý thức chuyên tâm vào công việc. Tôi hạ quyết tâm nhất định phải giành thắng lợi bằng mọi giá"

"Tôi lấy giấy bút, soạn thảo chương trình làm việc hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, buổi sáng xử lý thư từ, sau đó viết báo cáo, rồi viết thư trả lời, buổi chiều triệu tập hội nghị giao ban công việc, hàng ngày trước khi kết thúc, tôi giành thời gian thu xếp văn bản tài liệu thật ngăn nắp, sau đó mới yên tâm ra về".

"Tôi tự hỏi mình: làm thế nào để rèn luyện thói quen đó?" Câu trả lời là: Làm đi làm lại thật nhiều lần, nhưng con người thứ hai trong tôi đưa ra câu phản đối: Thì mình đã làm như vậy từ trước tới nay cả ngàn lần đấy thôi, con người thứ nhất trong tôi trả lời rằng: đúng như vậy, có điều, khi làm như vậy mình không hề tập trung tư tưởng".

"Những ngày sau đó, tôi luôn luôn ý thức biến tất cả nội dung chương trình thành hiện thực, khi làm việc tôi hăm hở hăng hái và cảm thấy thích thú say mê với công việc mình làm, ngoài ra tôi còn cố gắng bố trí giờ nào việc ấy, ngày nào cũng thực hiện đúng nề nếp công việc như nhau, hề tôi phát hiện mình đang phân tán tư tưởng, liền nghiêm túc xác định lại, kịp thời chấn chỉnh tác phong làm việc của mình".

Nhờ sức mạnh ý chí và nghị lực đã mang lại cho tôi cảm hứng trong công việc, kết quả công việc cũng như rèn luyện thói quen tiến bộ trông thấy, tôi nghiệm thấy rằng cho dù làm cùng một công việc lặp đi lặp lại nhiều lần, nhưng tôi vẫn không thấy nhàm chán vô vị. Tôi biết rõ mình đã thu được thành công".

Chuyên tâm chẳng phải là chuyện bí hiểm thần kỳ, ai cũng có thể thực hiện được, vì chỉ là kiểm soát sức chú ý mà thôi.

Tất cả các nhân vật thiên tài nổi tiếng đều tin rằng, bất kỳ làm việc gì cũng phải tập trung tinh lực, qua đó có tác dụng điều hoà tâm trạng, để cảm nhận được tất cả mọi làn sóng tư duy, biến cả thế giới quanh ta thành một cuốn sách mở sẵn, để học hỏi tìm hiểu.

Ngay cả trong những trường hợp đặc biệt, chỉ cần chúng ta tập trung chú ý vào một đối tượng nhất định, vẫn có thể ung dung tiến hành công việc, không hề bị hoàn cảnh môi trường gây nhiễu.

Nhược điểm chung của nhiều người là, thường hay ngộ nhận rằng mình trở thành mục tiêu chú ý của thiên hạ, thực tế đâu phải như vậy, vì hầu như mọi người chỉ quan tâm đến bản thân mình, hãy suy từ bản thân mình ra khắc biệt, nếu như bạn hoàn toàn tập trung vào chuyện riêng của mình, thì người khác không thể nào tác động đến bạn được, chẳng việc gì phải tỏ ra thấp thỏm không yên, có thể nói dường như họ quên mất sự tồn tại của mọi thứ xung quanh mình. Chẳng cần quan tâm xem có ai để ý đến mình hay không, người ta hay nói có tật giật mình, nếu bạn có biểu hiện gì đó không bình thường, công việc hoàn thành kém, thì chắc hẳn bị mọi người soi xét, hoặc bạn làm điều gì bất chính sợ bị thiên hạ phát giác, thì thái độ của bạn thiếu vẻ tự nhiên, mặt đỏ, tay chân lóng ngóng, nghĩa là càng dẩu càng lộ.

Tuy nhiên chỉ nghĩ về bản thân thì không thể nâng cao hiệu suất làm việc, chuyên tâm nghĩ về công việc mới mang lại hiệu quả, nếu bạn quan tâm đến cách nhìn nhận của người khác đối với mình, mà bạn tỏ ra thật sự vượt trội, thì bạn càng cảm thấy hứng thú hơn vì bạn được mọi người mến mộ, ngược lại bạn cũng cảm thấy vừa lòng với mọi người, càng tăng thêm niềm tin vào chiến thắng.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hãy tập trung tinh lực vào công việc trước mắt, không được phân tán tư tưởng, thì mới mong hoàn thành tốt công việc, đời người là sự tích lũy của từng công việc hàng ngày, việc nào cũng trọn vẹn, có nghĩa là bạn đang tiến dần tới mục tiêu cuối cùng.

13. BIẾT CÁCH LỰA CHỌN, BIẾT CÁCH DỨT BỎ

Sở dĩ nhiều người đàn ông thành đạt là nhờ họ biết chọn lựa đồng thời cũng biết dứt bỏ.

Có khá nhiều đàn ông suốt đời thích chọn lối tắt để đi, thành ra cuối cùng đều dậm vào ngõ cụt, tổng kết lại thì đã hoài phí mất tuổi thanh xuân và những năm tháng quý báu nhất vào những chuyện ngớ ngẩn, trong đời cũng cần phải biết đi đường vòng, không nên sợ đi đường vòng, tuy nhiên vẫn phải tuân thủ một tiền đề, đi đường vòng để có thể đến đích nhanh nhất.

Khi bạn ngồi lên taxi, lái xe hỏi bạn: "Thưa quý khách, quý khách muốn đi chặng đường ngắn nhất, hay muốn đi tới đích nhanh nhất?" nhiều vị khách tỏ vẻ ngạc nhiên hỏi lại: "Thế nào, chẳng lẽ chặng đường ngắn nhất lại không thể tới đích nhanh nhất sao?" Lái xe bình tĩnh giải thích: "Thưa quý khách, đúng là như vậy, đường ngắn nhất thường luôn xảy ra tắc nghẽn giao thông, nên nói chung thời gian đi dài nhất, nếu ông thật sự có việc cần gấp, thì ông nên đi đường vòng, quãng đường có dài hơn, nhưng chắc chắn sẽ đến đó sớm hơn". Nói cách khác, nếu muốn tranh thủ thời gian thì tốt nhất là đi nhanh nhất, thật ra ngay cả khi chẳng vội vàng gì, cũng chẳng ai muốn ngồi lâu trên xe taxi cả.

Theo bạn thì nên đi đường ngắn nhất hay là nên đi nhanh nhất?

Không phải chỉ khi đi taxi chúng ta mới gặp cảnh ngộ này. Có thể nói trong cuộc sống, có rất nhiều vụ việc đặt chúng ta trước sự lựa chọn, khiến chúng ta rơi vào tình thế khó xử, thế mà chỉ những con người muốn làm nên sự nghiệp lớn mới biết chọn khả năng đi nhanh nhất, chứ không chọn chặng đường ngắn nhất, vì vòng đời con người có hạn, thời gian vô cùng quý báu, cơ hội không phải dễ gặp, cho nên hãy chọn cách đi nhanh nhất.

Một nhà văn đã sáng tác một bài tùy bút rất hay, ông tường thuật lại cảm giác khi ô tô theo đường vòng để leo lên đỉnh núi, tính ra chặng đường phải đi dài gấp hàng chục lần đường chim bay từ chân núi lên đỉnh núi, nhưng hãy tưởng tượng rằng nếu làm một con đường chạy thẳng từ chân núi lên đỉnh núi thì sẽ có bao nhiêu chiếc xe lăn xuống vực, bao nhiêu hành khách phải bỏ mạng, như vậy là còn có một tiền đề thứ hai, đi con đường nhanh nhất phải là con đường an toàn nhất. Muốn đi nhanh nhất đôi khi còn phải chịu vất vả cực nhọc, bị gai góc đâm vào tay chân rớm máu, vấp phải đá sỏi toạc chân, nhưng vì muốn nhanh đành phải cắn răng chịu đựng.

Muốn đi nhanh nhất càng không được băn khoăn do dự, giả sử đến bất kỳ ngã ba nào cũng ngồi lại thật lâu để xem xét suy tính nên rẽ ngã nào, thì không chừng sẽ trở thành chậm nhất. Đời người cần biết chọn lựa mà cũng cần biết dứt bỏ, đó là hai điều kiện không thể thiếu dẫn đến thành công. Tuy nhiên khi ngàn vạn con người đã chọn lựa, thì mình cần phải trân trọng.

Vợ chồng nhà hàng xóm cãi lộn với nhau như cơm bữa.

Anh chồng nói: "Phụ nữ trên đời chẳng có ai như cô, không phân biệt phải trái gì cả". Người vợ đáp chất lại: "Anh hãy nhìn lại mình xem, tôi cũng chưa từng thấy người đàn ông nào lỗ mãng cục cằn như anh". Chồng tiếp lời: "Cô không mở mắt ra mà xem mẹ cái Lan bên hàng xóm, người ta khi nào cũng ôn tồn nhã nhặn, quan tâm săn sóc chồng con, thu xếp nhà cửa đầu ra đấy. Ai đời đàn bà suốt ngày ngồi túm tụm đánh bài, không chịu giải tán". Người vợ chẳng chịu lép: "Nói thế mà không biết xấu hổ à, sao anh không so sánh mình với bố thằng Quân xem thử, ông ấy suốt ngày đi làm hai ca, còn tranh thủ viết bài vẽ tranh kiếm được cả ngoại tệ, còn anh suốt ngày chỉ biết nhậu nhẹt say khướt, hoặc tán gẫu với những kẻ không công ngồi rồi".

Tục ngữ có câu: Con mình quý hơn con người, vợ người xinh hơn vợ mình. Đời thường đã nghiệm chứng câu này, sao họ không nghĩ lại thuở ban đầu, chính họ đã chọn lựa kỹ càng để được người tình tuyệt vời vừa ý nhất đó sao, nếu không đúng như vậy thì vì sao họ lại tự nguyện gắn bó cuộc đời với nhau, thế mà khi bước vào cuộc sống hôn nhân mới có mấy năm, không còn tìm thấy cảm giác hấp dẫn mới lạ ở nhau nữa, mọi khuyết nhược điểm của đối phương đều phơi bày ra hết, trong cuộc sống bắt đầu xen lẫn những lời phàn nàn oán trách, biết trước cơ sự thế này thì mình chẳng nên lấy nhau...

Khi viết đến đây, chúng ta hãy cùng nhau nghe lại câu chuyện về quả táo:

Thượng đế cầm ra hai quả táo, để cho một chàng trai chọn lựa, anh này cân nhắc đắn đo mãi, cuối cùng đã chỉ vào một quả anh cho là vừa ý nhất, thượng đế mỉm cười bí hiểm giao quả táo cho anh, anh cúi đầu tri ân thượng đế, nhận quả táo rồi cáo từ ra đi, bỗng nhiên anh thấy ân hận vì sao mình đã không chọn quả táo kia, anh kiên quyết quay trở lại để xin thượng đế cho đổi quả táo khác, nhưng khi quay lại thì không thấy thượng đế đâu nữa. Vì chuyện này anh hối tiếc suốt cả một đời người. Thượng đế thấy vậy than thở một câu: "Con người thường đau khổ vì không có được những thứ mà mình chưa có, mà lại không biết nâng niu quý trọng những gì mình đã có trong tay, thế thì làm sao sống hạnh phúc cơ chứ!". Lời nhận xét của thượng đế thật chí lý! Tục ngữ cũng có câu: Đứng núi này trông núi nọ. Ngõ là hòn núi trước mặt cao hơn nhưng khi trèo lên mới thấy chẳng bằng hòn núi trước, lòng tham của con người không có giới hạn, ví như con rắn muốn nuốt con voi, thực tình thứ mà ta cho là tốt nhất chưa chắc đã phù hợp với mình, hiện thực cuộc sống đã nghiệm chứng rất nhiều về chuyện này. Hãy tự nhắc nhở bản thân, vợ mình là người đàn bà xinh nhất, là người bạn đời lý tưởng nhất trên đời, có như vậy, thì tâm trạng của mình mới được cân bằng ổn định, tâm hồn mới được thư thái, cuộc sống mới có niềm vui.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Bạn thích đi con đường ngắn nhất hay muốn đi nhanh nhất? Bạn cần lựa chọn một cách bình tĩnh sáng suốt, vì đây là vấn đề quyết định cuộc đời sau này của bạn sẽ huy hoàng rực rỡ hay âm thầm vô vị.

CHƯƠNG 8

TÀI TỔ CHỨC LÃNH ĐẠO NĂNG LỰC THỨ TÁM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

Trời sinh ra đàn ông thành đạt tất nhiên phải có tài lãnh đạo, biết tác động ảnh hưởng đến mọi người xung quanh, biết cách thu hút họ tham gia vào sự nghiệp của mình, biết động viên cổ vũ người khác hỗ trợ mình làm nên việc sự nghiệp lớn thực hiện lý tưởng cao đẹp, mang lại cho họ niềm tin và sức mạnh, cuối cùng không những tạo dựng thành công cho bản thân mà còn tạo dựng thành công cho người đã ủng hộ mình.

1. TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO LÀ GÌ

Đàn ông nắm vai trò lãnh đạo, đương nhiên phải có tài năng vượt trội hơn người, thì người dưới quyền mới tâm phục khẩu phục, tổ chức lãnh đạo mới mang lại hiệu quả.

Hàm ý của tài năng lãnh đạo là: Một con người đơn thương độc mã, chỉ có thể giành được thành tựu bé nhỏ, nhưng muốn giành được thắng lợi vĩ đại thì phải tập hợp sức mạnh trí tuệ của nhiều người để hành động một cách có tổ chức có kế hoạch. Sự nghiệp to lớn đòi hỏi nhân vật có khả năng tập hợp động viên quần chúng cùng đồng lòng hiệp sức để cùng nhau phấn đấu thực hiện mục tiêu chung. Sự nghiệp thành công hay thất bại một phần rất lớn được quyết định bởi tài năng của người lãnh đạo, cũng là thước đo tài năng của người lãnh đạo.

Nói một cách ngắn gọn dễ hiểu, tài năng lãnh đạo chính là khả năng biến lý tưởng thành hiện thực không chỉ bằng sức lực của cá nhân mình, còn biết cách huy động sức mạnh của cộng đồng, nếu tự coi mình là nhân vật lãnh đạo nhưng không thu hút được ai ủng hộ mình, thì cũng chỉ là chuyện viễn vông.

Rất nhiều người nhầm tưởng rằng quyền lực lãnh đạo được xác nhận bởi địa vị ngạch bậc của người đó trong thực tế cũng có người được sắp xếp ngồi trên chiếc ghế lãnh đạo, nhưng chỉ biết dùng phạm vi chức trách nhỏ hẹp của mình để chỉ huy kẻ dưới quyền một cách máy móc, mà không mang lại hiệu quả thiết thực, người đó không xứng đáng là nhà lãnh đạo chân chính. Nhân viên dưới quyền không phải làm theo kế hoạch đã vạch sẵn, mà phải hăng hái, nỗ lực làm việc nhờ uy tín ảnh hưởng và sự động viên khích lệ của người lãnh đạo.

Nói cho cùng tài lãnh đạo chính là khả năng ảnh hưởng tới người khác, thông qua uy tín của mình để lôi cuốn, tập hợp mọi người chung quanh nghe theo sự chỉ đạo và thực hiện mục tiêu do mình đề ra, biết cách động viên khích lệ mọi người tham gia vào sự nghiệp chung, hô hào thúc đẩy mọi người tiến lên theo đuổi lý tưởng cao đẹp, mang lại cho họ niềm tin và sức mạnh để vượt qua mọi khó khăn trở ngại trên chặng đường tiến lên phía trước.

Tổ chất cần có của nhà lãnh đạo là: Trước hết là cá tính hấp dẫn và tài quan sát nhạy bén, đó chính là nhân tố quan trọng nhất của nhà lãnh đạo. Vì người lãnh đạo bao giờ cũng đi tiên phong, đứng mũi chịu sào để lôi kéo mọi người làm theo, người lãnh đạo phải tự đề ra tiêu chuẩn để đánh giá bản thân, đồng thời cũng hy vọng mọi người dùng tiêu chuẩn đó để xem xét mình, người lãnh đạo xuất sắc phải không ngừng học hỏi vươn lên, chấp nhận cái giá phải trả cho vai trò lãnh đạo, để nâng cao trình độ, mở mang tầm nhìn, rèn luyện kỹ xảo, trau dồi nghệ thuật lãnh đạo, phát huy tối đa tiềm năng, thì nhà lãnh đạo phải âm thầm hy sinh cống hiến nhiều hơn người khác, vì nói chung nhà lãnh đạo kiệt xuất cũng trưởng thành đi lên từ nhân viên thường, cho nên trước đây họ đã từng là nhân viên xuất sắc, biết cách ủng hộ người lãnh đạo, thể hiện tài năng bản lĩnh của nhân viên đặc lực, nếu không từng là nhân viên nổi trội, thì cũng không thể trở thành người lãnh đạo tài ba, có thể nói không hề có trường hợp ngoại lệ. Nhân viên giỏi cũng là người có cặp mắt tinh tường phát hiện ra tài năng lãnh đạo của cấp trên, và cũng học hỏi được rất nhiều điều bổ ích từ sắp của mình.

Con đường phát triển sự nghiệp chính là quá trình cạnh tranh gay gắt, vì vậy đòi hỏi nhà lãnh đạo phải biết tiến thoái linh hoạt, dũng cảm quyết đoán, bạo dạn nhưng tinh tế, biết người biết mình, nắm được luật chơi trên thương trường, có thể nêu tóm tắt những tố chất cần có của người lãnh đạo gồm:

Khả năng kiểm soát tình hình: Trước hết phải biết làm chủ bản thân, ai không biết làm chủ bản thân, thì không thể chỉ huy người khác, không thể nêu tấm gương sáng cho người dưới quyền để họ hành động như mình.

Công minh chính trực: Người lãnh đạo không xứng đáng là con người công minh chính trực, thì người dưới quyền không tôn trọng tin tưởng, không thu phục được lòng người thì chỉ huy mất hiệu lực.

Lập trường kiên định quyết đoán: Người lãnh đạo mà do dự, chần chừ, không kiên định lập trường, thì không động viên được tinh thần hăng hái phấn đấu của mọi người.

Tác phong làm việc có kế hoạch cụ thể, chu đáo cẩn trọng: Lãnh đạo thành công nhất thiết phải làm việc có kế hoạch có bài bản, không hành động theo cảm nghĩ nhất thời, làm việc không kế hoạch chẳng khác chi con thuyền không có bánh lái, thế nào cũng bị mắc cạn.

Tinh thần cống hiến vô tư trong sáng: Cống hiến của nhà lãnh đạo bao giờ cũng cao hơn bất kỳ nhân viên dưới quyền nào, người lãnh đạo phải làm được nhiều hơn những gì mình yêu cầu người khác làm.

Cá tính hấp dẫn: Phong cách đối nhân xử thế của nhà lãnh đạo phải xứng đáng là mẫu mực cho mọi người noi theo, một kẻ nông nổi, cục cằn thô lỗ không thể trở thành nhà lãnh đạo thành công. Vì yêu cầu cơ bản nhất của nhà lãnh đạo là được mọi người kính trọng nể phục, lãnh đạo kém nhân cách thì nhân viên chỉ phục tùng bề ngoài mà thôi.

Nắm vững chức trách nhiệm vụ: nhà lãnh đạo cần nắm vững chức trách, phận sự trên cương vị của mình một cách cụ thể chi tiết.

Hiểu rõ cấp dưới: Nhà lãnh đạo phải hiểu rõ năng lực, hoàn cảnh và tâm tư nguyện vọng của người dưới quyền, biết khen thưởng khi họ lập được thành tích, biết động viên chia sẻ khi họ gặp khó khăn.

Dám chịu trách nhiệm: Người lãnh đạo xuất sắc biết gánh vác trách nhiệm trước lỗi lầm của cấp dưới, nếu lãnh đạo tranh công đổ lỗi, trốn tránh trách nhiệm, thì không thể tiếp tục đảm đương vai trò lãnh đạo. Người lãnh đạo luôn luôn tâm niệm rằng mọi thành tựu hoặc lỗi lầm của cấp dưới, thành công hay thất bại của đơn vị, đều gắn liền với trách nhiệm của mình.

Tinh thần hiệp đồng: Người lãnh đạo thành công cần biết tổ chức hiệp đồng tác chiến, biết hơ hào động viên cấp dưới thực hiện ý tưởng của mình, tạo nên sức mạnh tập thể.

Năng lực hoạch định sách lược: Điều kiện tiên quyết để nắm cương vị lãnh đạo chính là năng lực hoạch định sách lược, đường hướng trước mắt và lâu dài, sau đó biết cách tổ chức thực hiện.

Một chương trình trắc nghiệm đối với hơn 16000 nhà lãnh đạo cho thấy, nhà lãnh đạo kiệt xuất bao giờ cũng tỏ ra quyết đoán mau lẹ trong những thời điểm quan trọng, những chuyện vụn vặt đời thường họ cũng giải quyết rất dứt khoát. Đây là điểm khác biệt giữa lãnh đạo và nhân viên.

Người làm thuê cho dù theo đuổi ngành nghề gì, nói chung đều không xác định được mình cần gì mong muốn gì, khi gặp khó khăn thì tỏ ra lưỡng lự băn khoăn không biết nên xử lý thế nào, kể cả những chuyện không đâu cũng chỉ thích đùn đẩy cho người khác quyết định, hoặc chỉ biết rập khuôn theo mô thức của người khác.

Người lãnh đạo khi đã xác định mục tiêu thì kiên quyết xử lý công việc theo nguyên tắc kế hoạch đã vạch sẵn, với lòng tự tin rất kiên định, cho dù đứng trước tình hình khó khăn bất lợi, vẫn đưa ra các quyết định sáng suốt.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nhà lãnh đạo chân chính là người biết gây ảnh hưởng tới người khác, biết lôi cuốn, tập hợp quần chúng xung quanh mình, động viên khích lệ họ tham gia thực hiện mục tiêu, lý tưởng chung, mang lại cho họ niềm tin và sức mạnh cùng kề vai sát cánh xốc tới thành công.

2. NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO

Ai có thể dễ dàng trở thành nhà lãnh đạo, ai không thể trở thành nhà lãnh đạo? Nghệ thuật lãnh đạo là gì? Nếu bạn đã là nhà lãnh đạo hoặc muốn trở thành nhà lãnh đạo, thì phải biết rõ những điều dưới đây.

(1) Nghệ thuật quan tâm người khác

a) Phong cách quản lý

Nhà lãnh đạo không chỉ quan tâm đến công việc mà còn quan tâm đến con người một cách tế nhị, thấu hiểu tình người, quan tâm công việc và quan tâm con người kết hợp một cách hài hoà, đó chính là nghệ thuật cao nhất trong công tác lãnh đạo, ai làm được điều đó sẽ trở thành nhà lãnh đạo kiệt xuất.

b) Xây dựng phong cách độc đáo

Người nắm cương vị lãnh đạo phải xây dựng hình tượng nhân vật công minh chính trực vì đại nghĩa, xử sự theo phong độ cao thượng, lịch lãm, luôn chú ý đến hành vi cá nhân, không có những biểu hiện nhỏ nhen, ti tiện trước mặt cấp dưới, không mắc thói tham ô vụ lợi, cửa quyền hách dịch, mắc phải những thói hư tật xấu thì uy tín của nhà lãnh đạo sẽ bị xuống cấp nghiêm trọng.

Nếu bạn đã từng đọc tác phẩm "Tam quốc diễn nghĩa" chắc chưa quên câu chuyện Lưu Bị nếm A Đẩu, nhờ vậy mà thu phục được tấm lòng của các vị tướng dưới quyền như Triệu Tử Long, ngoài ra còn câu chuyện Lưu Bị trắng trời dận dò Gia Cát Lượng và các vị đại thần trước lúc lâm chung: Nếu như Lưu Thiện (tức A Đẩu) tỏ ra hèn kém không có khí phách thì các người không nên phò tá nó lên làm vua, qua hai câu chuyện này ta thấy được tấm lòng nhân hậu, bao dung và tài năng lãnh đạo vượt trội của Lưu Bị. Chính nhờ nhân cách và cách ứng xử thấu hiểu tình người mà các chư tướng tâm phục, khẩu phục, coi Lưu Bị như người cha của mình, không ai có bụng ăn ở hai lòng.

c) Quan tâm đến tâm tư nguyện vọng của nhân viên.

Là người lãnh đạo cần hiểu rõ cuộc sống, hoàn cảnh và tâm tư nguyện vọng của cấp dưới, đồng thời biểu hiện sự quan tâm rất tận tình, chu đáo đối với họ. Một mặt yêu cầu rất nghiêm khắc nhưng mặt khác phải tỏ ra yêu quý, kính trọng cấp dưới thì mọi người mới có thể đoàn kết, nhất trí và hết lòng phấn đấu vì công việc, nhằm báo đáp lại tấm lòng của lãnh đạo.

(2) Nghệ thuật thưởng phạt.

a) Thưởng phạt phân minh.

Là người nắm cương vị lãnh đạo trong một đơn vị cần phải toàn tâm, toàn ý xây dựng đơn vị vững mạnh, trong đó có cơ chế thưởng phạt để khuyến khích mọi người thi đua cạnh tranh một cách lành mạnh, huy động tối đa tinh thần tích cực hăng hái của nhân viên. Khi nhân viên lập được thành tích thì cần khen thưởng thoả đáng, tránh thái độ ghen ghét kèn cựa khi cấp dưới tỏ ra tài giỏi hơn mình (Tham khảo bức tranh châm biếm: Võ Đại Lang tuyển người tuyên bố không nhận những người tài cao hơn mình). Hãy nhớ câu nói của người xưa "Dưới trướng tướng tài không có binh lính nhu nhược", thành tích của cấp dưới sẽ làm đẹp mặt cho cấp trên.

b) Khen ngợi và biểu dương.

Trong nghệ thuật dùng người, lãnh đạo phải đặt hết niềm tin vào cấp dưới, ngay cả trong trường hợp cấp dưới bị vấp vấp, thất bại, vì nguyên nhân thắng bại rất nhiều bao gồm nguyên nhân chủ quan và khách quan, trong nguyên nhân khách quan thì có thiên thời, địa lợi, nhân hoà, nguyên nhân chủ quan là sức mạnh, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý. Nhà lãnh đạo nên quán triệt nguyên tắc: "5 phần giáo dục, 3 phần biểu dương, 2 phần phê bình khiển trách, dám chịu trách nhiệm thay cho cấp dưới", đó chính là cách thu phục lòng người.

c) Nghệ thuật phê bình khiển trách.

Khi cấp dưới mắc lỗi lầm, gây ra tổn thất cho đơn vị, thì tất nhiên phải phê bình khiển trách, tuy nhiên việc phê bình khiển trách phải chú ý vận dụng một cách khéo léo, hiệu quả. Khi phê bình khiển trách phải có tình có lý và tránh xúc phạm đến lòng tự trọng của đối tượng, không làm cho họ bị quan thất vọng, trước khi phê bình hãy biểu dương, sau khi phê bình lại biểu dương, như vậy cấp dưới mới tin phục và không sinh ra tâm trạng thất vọng, gọi mở cho họ hy vọng chuộc lại lỗi lầm, như vậy sẽ có lợi cho cả đơn vị và cá nhân đối tượng.

a) Ngay từ đầu không nên đả kích gay gắt, mà nên uyển chuyển đi vào câu chuyện một cách tế nhị.

b) Ăn nói nhẹ nhàng: Cho dù cấp dưới mắc lỗi rõ ràng có chứng cứ không thể biện minh, thì sếp vẫn cư xử với thái độ mềm dẻo cảm thông, không giống như kiểu mẹ chồng con dâu, cáu gắt thô bạo.

c) Chú ý nghệ thuật ngôn ngữ: Một nhà lãnh đạo cao tay phải đồng thời là một nhà diễn thuyết, khi phê bình càng nên vận dụng từ ngữ thật chọn lọc và có sức thuyết phục. Người xưa đã dạy: Lời hay ý đẹp có thể sưởi ấm giữa mùa đông, lời nói cay nghiệt có thể gây buốt giá giữa ngày hè. Khi tiếp xúc cần theo dõi diễn biến tình cảm của đối phương. Ví dụ đáng lẽ nói: "Chuyện này anh đã sai rõ ràng" nên chuyển thành câu nói: "Trong chuyện này cậu xử lý có chỗ chưa thoả đáng, mình gặp cậu để tìm cách giúp đỡ cậu điều chỉnh lại" có thể rút ra trình tự phê bình từ thấp đến cao như sau:

Nhắc khéo - gợi ý - khuyên răn - cảnh cáo - phê bình công khai - xử lý kỷ luật, như vậy sẽ thực hiện được nguyên tắc: "Phê bình nên nặng, xử lý nên nhẹ", có lợi cho sự nghiệp chung.

(3) Nghệ thuật phân công nhiệm vụ

a) Trong thời kỳ đầu dựng nước, nước cộng hoà non trẻ của chúng ta đã chống đỡ được với sức ép của thế lực phản động bên trong và bên ngoài, trong đó có một sự kiện là giúp Triều chống Mỹ, việc lớn thứ hai là triển khai phong trào xây dựng và củng cố chính quyền cách mạng. Nghe nói, đồng chí Mao Trạch Đông đã vận dụng một cách tài tình nghệ thuật phân công phân nhiệm. Sau khi cân nhắc thật thận trọng, đồng chí Mao Trạch Đông căn cứ

vào nhận thức của mình, mới đưa ra chủ trương giúp Triều chống Mỹ, tuy nhiên đồng chí vẫn triệu tập hội nghị để lắng nghe ý kiến của mọi người. Trong hội nghị đồng chí Bành Đức Hoài cũng ủng hộ chủ trương này, Mao Trạch Đông rất phấn khởi nói với Bành Đức Hoài: "Vậy thì hai hôm nữa đồng chí đưa cho tôi xem bản đề án nhé!" Như vậy nguyên soái Bành Đức Hoài có cảm giác như đây chính là chủ trương của mình, phương án của mình, không coi đây là nhiệm vụ giao thêm ngoài chức trách phận sự, nên tâm trạng rất phấn chấn.

Chúng ta chưa vội bình phẩm câu chuyện này có thật hay không, chỉ cần rút ra một nhận xét, trong trường hợp này Mao Trạch Đông không sử dụng biện pháp trực tiếp ra mệnh lệnh một cách cứng nhắc, mà vận dụng phương pháp gợi ý. Hãy xem phép dùng binh của Tống Nhạc Phi: "Quân tử chỉ gợi mở mà không nói, thì lòng quân sôi sục hăng hái" đúng là phong độ của một vị đại tướng. Nhà lãnh đạo thông minh khi giao nhiệm vụ cho thuộc hạ, phải gợi mở cho cấp dưới nhận thức được rằng, đây vừa là lợi ích, vừa là cơ hội giành cho mình.

Ngoài ra khi giao nhiệm vụ còn cần giúp cấp dưới hiểu rõ những điều sau đây:

b) Nhiệm vụ này rất thú vị.

c) Đây là dịp may để mình thể hiện tài năng.

d) Nhiệm vụ này rất có ý nghĩa.

e) Nhiệm vụ này có liên quan mật thiết đến quyền lợi của bản thân (Như tăng lương, đề bạt, điều động công tác v.v...).

g) Hoàn thành nhiệm vụ là vấn đề danh dự của cá nhân.

(5) Tự mình nêu gương

a) Tác dụng của gương mẫu

Là người phụ trách đứng đầu trong một đơn vị, phải luôn luôn nêu cao vai trò đầu tàu gương mẫu cho mọi người noi theo, sự thực đã chứng minh rằng, người lãnh đạo nêu gương sáng, sẽ có tác dụng làm hạt nhân đoàn kết quần chúng cùng đồng tâm hiệp lực phấn đấu cho mục tiêu chung. Cho dù trong thời kỳ chiến tranh trước đây hay giai đoạn khó khăn nhất trong công cuộc xây dựng hoà bình xã hội chủ nghĩa, Thủ tướng Chu Ân Lai cũng như nhiều đảng viên cộng sản khác là cán bộ cao cấp của Đảng và nhà nước đều đồng cam cộng khổ với quần chúng nhân dân, họ ăn uống đạm bạc, mặc quần áo còn nhiều mảnh vá, chính vì vậy mà họ được nhân dân tin yêu, kính phục và ủng hộ.

b) Đầu tàu tiên phong

Việc gì khó mình xung phong đi trước, trong công tác và đời sống luôn quan tâm đến cấp dưới

c) Đối xử bình đẳng

Là người lãnh đạo, không nên tự đề cao mình coi mình hơn hẳn người khác, mà nên đối xử thân mật, bình đẳng với mọi người

d) Đồng cam cộng khổ, chia ngọt, sẻ bùi.

Cho dù khi công ty ăn nên làm ra, hay khi thất bát thua lỗ. Cho dù thời gian khởi nghiệp hay đã ổn định, lãnh đạo vẫn luôn luôn gắn bó đoàn kết với nhân viên, cùng nhau phấn đấu hết mình cho công ty.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn trở thành lãnh đạo, thì phải nắm vững nghệ thuật và kỹ năng lãnh đạo, mới có thể thăng tiến trên con đường sự nghiệp.

3. BỒI DƯỠNG KHÍ CHẤT LÃNH TỤ

Nền kinh tế đang phát triển theo xu thế hội nhập toàn cầu đòi hỏi người đàn ông phải có năng lực lãnh đạo phi thường và khả năng hiệp đồng nhịp nhàng ăn khớp, ngày càng nhiều đàn ông quan tâm nhiều hơn về mặt xây dựng hình tượng và quyền lực của mình trong cộng đồng, nói cách khác là bồi dưỡng khí chất lãnh tụ.

Bồi dưỡng cho mình khí chất lãnh tụ, không phải là chuyện một sớm một chiều, nếu trong cuộc sống thường nhật cũng như trong công tác, bạn chú ý mấy mặt dưới đây, thì bạn có thể đặt cơ sở cho việc bồi dưỡng khí chất lãnh tụ.

(1) Thế nào là khí chất lãnh tụ

Đã có lúc nào bạn băn khoăn suy nghĩ trước một hiện thực như thế này chưa: Vì sao cùng một lời nói ra, một ý kiến đề nghị, nếu do bạn nêu ra, thì hiệu quả gây ra lại không được như khi câu nói hay lời đề nghị đó thốt ra từ miệng người khác? Hoặc bạn tự cảm nhận về tài năng và đức độ, mình hơn hẳn người đó, nhưng mình lại không được mọi người mến mộ tin yêu bằng người đó? Và bạn có ý thức được vấn đề này ảnh hưởng ra sao đến chặng đường tiến thân của bạn không?

Trong bất kỳ tổ chức đoàn thể nào, cũng có ai đó đóng vai trò người cầm trịch, lời ăn tiếng nói và hành vi của người đó được mọi thành viên chấp nhận, những ý tưởng của người đó trở thành đường lối chủ trương của tập thể, những người nhân cách và tài năng tạo ra sức hút đối với cộng đồng như vậy được gọi là có khí chất lãnh tụ, không nên cho rằng phải thuộc hàng ngũ nhà quản lý cao cấp mới có khí chất lãnh tụ, mà trong một tập thể nhỏ, một văn phòng, hay trong một công ty, một tập đoàn đều có những nhân vật như thế.

(2) Trung thực giữ chữ tín

Trong xã hội thị trường, dưới tác động của quyền lực và sự chi phối của đồng tiền, khiến khát vọng của con người gia tăng, người ta đối xử với nhau theo kiểu khôn ngoan lừa lọc, thành thực bị coi là ngây thơ khờ dại, thật thà đồng nghĩa với kém năng lực. Vì vậy các sinh viên vừa mới tốt nghiệp trường đại học, để kiếm được một chỗ làm như ý đành phải vận dụng nhiều mảnh lối luồn lách. Thế mới xảy ra câu chuyện buồn cười, là tại một trường đại học, trong cùng một thời điểm mà có đến ba vị chủ tịch hội sinh viên, họ khai chức vụ này trong lý lịch hân hoi, họ biết đâu rằng sự gian trá đó sẽ chẳng mang lại may mắn gì cho họ cả, đôi khi còn trở thành vật cản đường không đáng có.

Thử nghĩ xem, một người đàn ông luôn sống không trung thực không giữ chữ tín, về nhân cách khiến người khác hoài nghi, thì làm sao có thể xây dựng hình tượng sáng sủa trong lòng mọi người được, vì vậy trung thực giữ chữ tín là điều kiện tiên quyết để bồi dưỡng khí chất lãnh tụ.

(3) Biết lắng nghe

Trong có quan, biết cách tự biểu hiện mình là một việc vô cùng hệ trọng, nhưng nhiều người ngộ nhận rằng, nói quan trọng hơn nghe, vì nói có khả năng thể hiện bản thân mạnh hơn. Tuy nhiên cần phải nhấn mạnh thêm rằng, những lời nói đó có sức thuyết phục, có được người ta tiếp thu hay không?

Trong cuộc sống đời thường, lại có những con người thích lắng nghe người khác, trong khi mọi người tranh nhau nói, thì người đó ngồi yên lặng ngẫm suy, đến giờ phút cuối cùng, anh ta mới từ tốn đứng dậy nói ra cảm tưởng của mình. Nên hiểu rằng lắng nghe trước hết biểu hiện lòng kính trọng người nói, đồng thời là một cơ hội để tìm hiểu nhân cách và yêu cầu của đối phương, qua đó phát hiện được sự khác biệt giữa mình với họ, nắm bắt được thế mạnh thế yếu của cả hai bên, nếu đối phương thật sự tài hoa, thì bạn học hỏi được nhiều điều bổ ích, sau đó bạn phát biểu ý kiến của mình, là dựa trên cơ sở những tư liệu thông tin do đối phương cung cấp, nên vạch xuất phát ở một cung bậc cao hơn, mang tính tổng hợp vĩ mô hơn, vì vậy nói chung, lời nói của người phát biểu sau thường có sức nặng hơn người nói trước, nếu mỗi lần bạn phát biểu đều tương đối chính xác và đầy sức thuyết phục, thì hình tượng của bạn trong lòng họ càng đậm nét hơn.

(4) Tôn trọng người bên cạnh

Bắt đầu từ việc nhớ kỹ tên người tiếp xúc, muốn xây dựng hình tượng đẹp trong lòng người khác, trước hết mình phải tôn trọng mọi người. Trong xã hội hiện đại nhịp sống trở nên hối hả, cơ hội giao lưu tăng cao, chỉ cần một cuộc điện thoại là đã có thể quen thêm một người bạn, rất có thể đối với bạn việc ghi nhớ nét mặt và tên tuổi của người mới quen chẳng phải dễ dàng gì, nên khi gặp lại họ, bạn bị rơi vào tình thế khó xử vì không gọi đúng tên người ta, nếu suy diễn ra, có thể coi đó là một biểu hiện thiếu tôn trọng hoặc xem thường người khác, bạn có cảm nhận như vậy không? Các nhà tâm lý học phát hiện ra rằng, khi nhiều người tụ tập với nhau để thảo luận một đề tài gì đó, nếu trong lời phát biểu của bạn nhắc đến tên nhiều người có mặt ở đó, hoặc trích dẫn nhiều câu nói của họ, thì bạn sẽ giành được cảm tình, vì sao một lời chào cũng khiến đối phương cảm thấy ấm lòng và bạn càng

trở nên hấp dẫn hơn, đó là vì người ta cảm nhận được lòng tôn trọng của bạn giành cho họ, vì vậy chúng ta hãy bắt đầu từ khâu nhớ kỹ tên người khác, đó là khởi điểm để thu phục nhân tâm.

(5) Xuất phát từ lợi ích đại cục

Nếu trong đối nhân xử thế, ai đó chỉ xuất phát từ quyền lợi riêng tư của cá nhân mình, thì chắc hẳn không được cộng đồng chấp nhận, càng không thể xây dựng được ấn tượng tốt đẹp trong lòng mọi người.

Tiểu Hồ làm việc tại ban thị trường của một tập đoàn, hàng tháng vào dịp đầu tháng ban thị trường đều triệu tập hội nghị cấp chủ quản các khu vực để thảo luận giá cả sản phẩm, có một điều rất lạ, tất cả mọi ý kiến đề xuất mức giá do Tiểu Hồ đề nghị đều không được mọi người chấp thuận, thậm chí còn bị cán bộ chủ quản một số khu vực bài xích.

Tiểu Hồ cảm thấy rất khổ tâm, sau đó nhờ có một vị phụ trách khu vực than thở với anh về nỗi niềm cay đắng của anh ta, Tiểu Hồ mới tìm ra nguyên nhân vì sao mọi người không ủng hộ mình, thì ra lý do thật đơn giản, bởi vì khu vực do Tiểu Hồ phụ trách, tình hình tiêu thụ rất thuận lợi, lại có ít đối thủ cạnh tranh, như vậy Tiểu Hồ có đủ căn cứ để đưa ra mức giá tương đối cao, nhưng tại các khu vực khác tình hình không được như vậy, hàng bán không chạy vì nhu cầu thị trường không lớn, đối thủ cạnh tranh vừa nhiều vừa mạnh, nếu trong tình hình đó mà nâng mức giá cao hơn, thì chắc chắn là không thể hoàn thành chỉ tiêu doanh số. Tiểu Hồ đã suy xét vấn đề trên phạm vi nhỏ hẹp, không có con mắt nhìn bao quát toàn cục, thì ý kiến của anh bị mọi người phản đối là chuyện đương nhiên.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Bồi dưỡng khí chất lãnh tụ cho mình, không phải là chuyện một sáng một chiều, nếu như trong cuộc sống thường nhật và trong công tác, bạn chú ý rèn luyện tố chất này, thì bảo đảm sẽ có ngày bạn trở thành nhà lãnh đạo, một lời nói ra trăm người phục tùng cho mà xem.

4. NĂM THỦ THUẬT DÙNG NGƯỜI

Đàn ông hiền đạt đồng thời phải là cao thủ trong cách sử dụng nhân tài.

Dùng người là một nghệ thuật và mang tính thực dụng rất cao, biết dùng người không những bù đắp được khiếm khuyết thiếu hụt của mình, mà còn là giải pháp để tăng cường sức mạnh của mình lên nhiều lần, ai không giỏi dùng người, cho dù bản thân tài năng lỗi lạc đến mấy, cũng không thể làm nên nghiệp lớn.

(1) Tìm người tài giỏi nhất làm việc cho mình.

Tổng tài tập đoàn Microsoft Bill Gater cho rằng, nguyên tắc đầu tiên của một công ty ăn nên làm ra chính là, tuyển dụng được người giỏi hơn mình làm việc cho mình, người được

Bill Gater sử dụng không chỉ giỏi máy vi tính, mà còn giỏi kinh doanh, nếu chỉ giỏi phần mềm và ổ cứng không thôi, thì sẽ không được tuyển dụng, ngay từ đầu tiêu chuẩn tuyển chọn đã là vừa giỏi kỹ thuật vừa giỏi kinh doanh, vì vậy công ty này quay vòng rất nhanh. Thông thường khi tăng thêm nhân sự, các ông chủ không suy tính cặn kẽ, chẳng hạn chọn người làm công việc hành chính thì chỉ cần giỏi nghiệp vụ hành chính là đủ, việc gì phải biết thêm nhiều lĩnh vực khác làm gì, sự thực là, mỗi người đều kiêm nhiệm hai ba công việc, do vậy khâu tuyển người hết sức quan trọng, hơn nữa nhân tài ta cần thường là người của đối thủ cạnh tranh, cần phải tìm cách lôi kéo anh ta về với mình, có người cho rằng hành động như vậy là thiếu đạo đức, thực tế chứng minh rằng nếu chỗ nào điều kiện làm việc tốt hơn, đãi ngộ cao hơn, thì nhân tài sẽ tụ hội về đó. Thời Tam Quốc có câu nói "Ai có được Phục Long, Phụng Sồ, thì sẽ thôn tóm được thiên hạ trong tay". Gia Cát Lượng được coi là nhân tài hạng nhất thời đó, vì thế mà Lưu Bị phải nhọc lòng ba lần lặn lội tìm đến túp lều tranh của ông ta để chào mời. Nhờ có được Gia Cát Lượng, Lưu Bị từ thế nhỏ bé bị cô lập đã vươn lên hùng mạnh, sánh vai ngang ngửa với Tào Tháo và Tôn Quyền tạo thành thế chân vạc Ngụy, Thục, Ngô, ba họ chia nhau thiên hạ.

Hãy ghi nhớ, con đường thành công nhanh nhất là:

Thứ nhất: Làm việc cho người thành công.

Thứ hai: Hợp tác với người thành công.

Thứ ba: Tìm người thành công làm việc cho mình.

(2) Hợp tác cũng cần tài năng vượt trội

Ai có tài thu phục tập hợp quần chúng, người đó có tố chất lãnh tụ, cũng có tài thuyết phục người khác hợp tác với mình, thu hút họ quần tụ xung quanh mình, cùng hoàn thành một mục tiêu chung, biết cách khuyến khích động viên mọi người tích cực hoạt động, làm ăn sôi động, mang lại lợi ích cho tất cả cộng đồng. Nhờ hợp tác, nên không ai phải sống cảnh đơn thương độc mã một mình chèo chống như ngày trước, hợp tác là dựa vào sức người phục vụ cho mình và phục vụ cho toàn xã hội.

Trời sinh ra nhiều loại người, có người có tố chất làm ông chủ, có người chỉ biết phục tùng kẻ khác, vì họ không hiểu được mối quan hệ giữa các sự việc, phạm vi liên quan của từng sự việc và không biết xử lý những vấn đề bức xúc gay gắt, nhưng những người này vẫn có nguyện vọng hợp tác với người khác, cho dù trong hợp tác họ chỉ đóng vai trò tiêu cực, khi gặp nhau họ sẽ nói: "Ông xem tôi có thể làm được gì, thì ông sắp xếp cho tôi làm, tôi sẽ cố gắng hết sức mình", ngay trong quá trình hợp tác chúng ta cũng có thể nhận biết ai có tố chất lãnh tụ.

Người xứng đáng tôn vinh lãnh tụ có khả năng tập hợp quần chúng rất cao, hơn nữa còn biết chỉ huy dẫn dắt mọi người đi đến thành công, làm cho mọi người cảm nhận nếu không được người đó hướng dẫn, một mình xoay xở đơn lẻ thì không thể thu được kết quả như vậy.

Khi hợp tác với người có tố chất lãnh tụ, bạn còn bị cảm hoá về mặt tư tưởng tình cảm, trong quá trình làm ăn, có khi người đó dùng phương pháp cưỡng chế, có khi dùng phương pháp thuyết phục, có khi áp dụng phương thức thưởng phạt, nhưng tốt nhất là cảm hoá một cách lặng lẽ tự nhiên không cần bất kỳ một hình thức cụ thể nào cả. Nhân vật lãnh tụ tạo dựng ra một bầu không khí, một phong trào khiến người trong cuộc tự biết nên làm những gì và không nên làm những gì, cái gì phù hợp và cái gì không phù hợp, nếu bạn có tính thích chơi trội, hoặc những ý tưởng quan niệm cố hữu của bạn đã thấm sâu vào máu thịt không dễ gột bỏ, nghĩa là không thể hoà nhập về mặt tư tưởng tình cảm, thì hợp tác rất khó thành công.

Khi bạn thành công về mặt xúc tiến hợp tác, coi như bạn đã đủ điều kiện cơ bản để đóng vai trò lãnh tụ.

(3) Không nên hợp tác với lợn và cũng chẳng nên bàn bạc gì với lợn cả

Trong một khu rừng rậm, có nhiều loài dã thú, một năm khu rừng đó bị ngập lụt, nước lên rất nhanh, các loài vật có nguy cơ không còn chỗ trú chân, chúng họp nhau bàn bạc, cuối cùng quyết định phải rời bỏ chỗ này để đi tìm một khu rừng khác cao hơn, chúng tìm ra một chiếc thuyền, tất cả tranh nhau lên thuyền, vì con thuyền không đủ trọng tải, tất cả hiểu rằng nếu cứ như vậy đi ra chỗ nước sâu thuyền sẽ bị chìm hết sức nguy hiểm đến tính mạng, rõ ràng là phải có ai đó xuống bót, nhưng đây là sự chọn lựa giữa sống và chết nên chẳng ai chịu xuống thuyền, cuối cùng tất cả đành áp dụng một giải pháp công bằng: Con vật nào cũng phải kể một câu chuyện cười, khiến cho tất cả đều không nhịn được cười, chỉ cần có một ai đó không cười, thì con vật kể chuyện sẽ phải ở lại chờ chết.

Đầu tiên là bò trở tài kể chuyện rất thú vị, kết quả là tất cả đều bị cù cười, ngoại trừ một con lợn, lợn nằm đó, nét mặt thản nhiên như chẳng nghe thấy gì. Theo quy định của luật chơi, bò đành ngậm ngùi xuống thuyền, cho dù bò khẩn khoản van nài quần thể hãy thương tình, nhưng cũng vô ích, vì luật chơi quá rõ ràng, không thể có ngoại lệ. Con vật thứ hai kể chuyện cười là dê, câu chuyện của dê tẻ nhạt quá mức chẳng có ai cảm thấy buồn cười cả, nhưng thật bất ngờ, lợn nghe xong lại cười hết cỡ, trông cung cách của lợn người ta ngỡ như câu chuyện đó hay nhất trần đời. Các con vật khác bị bất ngờ liền hỏi lợn: "Cậu cho rằng câu chuyện này thú vị hơn câu chuyện bò vừa kể hay sao? Vì sao nghe bò kể chuyện hay thế mà cậu không cười, bây giờ nghe dê kể câu chuyện nhạt thếch cậu lại cười, và lại cười rất xả láng là khác, cậu thử nói cho mọi người hiểu xem nào". Lợn trả lời: "Mình ngồi suy nghĩ mãi và chợt cảm nhận ra tính hài hước qua câu chuyện do bò kể nên mình mới cười đấy chứ!"

Người lãnh đạo thường xuyên phải đưa ra quyết sách, nên nhớ rằng đừng làm thân phận con lợn, hơn nữa trong đơn vị của mình, cũng không nên tồn tại những thành viên như kiểu con lợn, chỉ nên liên kết với người hiểu biết thôi, đừng để cho lợn tham gia hoạch định sách lược.

(4) Chỉ sử dụng người mình hiểu rõ về họ

Nguyên Tổng thống Mỹ Roosevelt nói: "Một nhà lãnh đạo giỏi là người biết rõ cấp dưới của mình có đảm đương được chức trách hay không".

Trong cuốn sách "Tư trị thông giám" do Tư Mã Quang sáng tác có câu: "Dùng người phải đúng với tài năng sở trường của họ, nếu không thì ngay cả bộ sách Chu Lễ cũng chẳng giúp ích gì được cho ai, hoá ra chẳng uống phí lắm sao" Câu nói này rất đúng, rất hay, trên đời không có người tuyệt đối hoàn hảo, nói cách khác ai cũng có mặt mạnh mặt yếu, là người lãnh đạo nên chú trọng mặt mạnh, không nên quá thành kiến với mặt yếu của nhân viên, nhằm phát huy tối đa sở trường của từng người, nếu không sẽ uống phí, mai một tài năng của họ.

Nếu nhà quản lý chỉ để tâm xoi mói khuyết nhược điểm, mà không chú ý khai thác thế mạnh của cấp dưới, thì đó là nhà quản lý tồi, người này thường thấp thỏm lo sợ cấp dưới tài năng sẽ lấn át vai trò địa vị lãnh đạo của mình, theo sử sách, trên thế giới chưa từng xảy ra trường hợp tài năng của cấp dưới làm hại cấp trên.

Nhà quản lý giỏi không hỏi: "Người đó có hợp với tôi không?" mà phải hỏi: "Người đó có thể cống hiến được gì cho công ty?" Hoặc không nên hỏi: "Anh không làm được việc gì?", mà phải hỏi: "Anh có thể làm được việc gì?" Vì vậy khi tuyển dụng nên chú trọng tìm hiểu sở trường, không nên đi sâu vào khiếm khuyết của người dự tuyển.

Biết mặt mạnh và sử dụng mặt mạnh của con người cũng là cách ứng xử phù hợp với tình người, ngày nay khái niệm con người toàn năng, con người chín chắn từng trải, thực ra đã xem nhẹ tài năng trời phú cho người đó về một lĩnh vực nào đó, anh ta có thể làm rất xuất sắc một công việc cụ thể nào đó, hoàn toàn có khả năng giành được thành tựu trong lĩnh vực hoạt động này, nói cách khác là bỏ qua tính ưu việt của từng cá thể, thực tế ở đời con người giỏi giang nhất cũng chỉ có thể vượt trội trong hai ba lĩnh vực là cùng, trong thời đại chuyên môn hoá cao độ, thì mỗi người chỉ nên trau dồi một chuyên ngành cho thật tinh thông, không nên phấn đấu theo phương hướng vạn năng, thế giới từng chứng kiến nhiều nhân vật đa tài, nhưng trong đó vẫn có những mặt nổi trội hơn cả. Chẳng hạn Leonardo de Vinci được thiên hạ tôn vinh là nghệ sĩ đa tài, nhưng thành tựu xuất sắc nhất chỉ là hội hoạ, ngày nay người đời biết đến Goethe nhờ những vần thơ bất hủ của ông mà thôi, thế nhưng sử sách đã ghi chép ông còn có tài năng xuất chúng về các lĩnh vực như quang học, triết học v.v., có điều trong bách khoa toàn thư chúng ta không tìm thấy tên tuổi của ông. Những nhân vật tiếng tăm lẫy lừng trên toàn thế giới còn thế, huống hồ chúng ta chỉ là người bình thường, bạn chớ có tham vọng trở thành con người đa tài đa nghệ nhé! Các nhà quản lý cũng ngày càng hiểu rằng dùng người đúng chỗ là chọn đúng thế mạnh của từng người để khai thác phát huy, nếu không thì chính nhà quản lý cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi khuyết nhược điểm của cấp dưới bị lép vế so với người khác, sử dụng không đúng tài năng của người ta, nếu không nói là sự bạc đãi thì cũng làm lỡ mất cơ hội tiến thân của người đó.

Theo quan điểm thông thường thì khiếm khuyết là khiếm khuyết không hơn không kém, nhưng trong con mắt người giỏi dùng người, thì trong khiếm khuyết có thể tiềm ẩn thế mạnh, chẳng thế mà người xưa có câu: "Thước có thể vẫn là ngắn, tấc có thể đã là dài" đấy thôi.

(5) Khi dùng người không được hoài nghi

"Dùng người mà còn nghi ngờ chẳng khác chi con khỉ treo cây gai, không thể leo cao, ông chủ và người làm công đồng tâm hiệp lực, thì công việc nhất định không thành". Nói cách khác đã chọn người hợp tác thì phải đặt hết niềm tin vào họ, nếu không cho dù chọn được người tài giỏi trung thực thì cũng không thể khai thác hết tài năng sở trường của họ, cụ thể hơn là phải trao đủ quyền hạn, tạo mọi điều kiện tốt nhất cho họ chủ động sáng tạo thực thi công việc, nếu đã trao quyền mà vẫn chưa thật sự yên tâm, việc gì cũng theo dõi chỉ đạo, hoặc can thiệp thô bạo, đặt thuộc hạ vào tình thế có chức mà không có quyền, không thể tự do phát huy năng lực, thì sẽ tiêu tan hết tính năng động tích cực, ảnh hưởng tới hoàn thành nhiệm vụ.

Trong kỹ xảo dùng người điều quan trọng nhất là tín nhiệm và mạnh dạn trao quyền giao việc, khi đã được cấp trên tin dùng, thì nhân viên sẽ cố gắng hết mình, hoàn thành xuất sắc bất kỳ công việc gì được giao, ngược lại khi giao việc, còn chỉ thị thêm phải làm thế này thế nọ, thì cấp dưới cảm thấy gò bó bức xúc, nghĩ rằng mình bất quá chỉ là kẻ đầu sai chỉ đầu đánh đấy, thành bại mình không phải chịu trách nhiệm, tài năng hơn người cũng phí hoài mà thôi, tội gì phải gắng công gắng sức cho mệt xác.

Có thể nói các nhà lãnh đạo đều hiểu rõ, tin người thì công việc dễ dàng trôi chảy hơn, nhưng thực hiện được điều này không phải là chuyện dễ. Khi giao việc tâm lý của xếp rất mâu thuẫn và phức tạp, ví dụ lo rằng, công việc quan trọng như thế mà giao cho anh ta một mình đảm đương, liệu có trọn vẹn không, ngộ nhỡ sơ suất thì sao, hoặc là anh ta có tính ba hoa, bạ đâu nói đấy, liệu có giữ được bí mật không? v.v...

Người ta hay nói, người đa nghi nhìn ai cũng thành kẻ gian, ví như đeo chiếc kính màu đen, một hành vi rất bình thường của thuộc hạ cũng bị lật sang mặt trái để xét nét, ngược lại, đánh giá con người theo quan điểm rộng lượng và lạc quan, thì sẽ phát hiện ra đối phương có rất nhiều điểm mạnh, như vậy là giữa tin và không tin, sẽ dẫn đến hậu quả khác nhau rất lớn.

Trong thuật dùng người có một câu châm ngôn nên ghi nhớ, thà để người phụ ta, còn hơn ta phụ người, đừng bao giờ nghi ngờ lòng thành của người khác, xử thế như vậy sẽ được mọi người tin yêu quý mến, và được báo đáp ngoài sự mong đợi.

Người ta có một nhận xét chung, xã hội hiện đại, đạo đức và lòng tin ngày càng bị xói mòn, con người có vẻ như không còn kính trọng thân ái với nhau như xưa kia, do vậy sinh ra nhiều xu thế đối lập về ý thức hệ, thậm chí tranh luận không ngừng về hành vi đúng sai, đó là mầm mống hỗn loạn trật tự xã hội. Nhưng người nắm cương vị lãnh đạo vẫn cần xây dựng niềm tin vào con người, không những có thể nâng cao hiệu suất công tác, mà còn góp phần cải thiện thực trạng quan hệ giữa người với người ngày càng hờ hững lạnh nhạt trong xã hội thời nay.

(6) Đừng quá câu nệ vào quá khứ của đương sự

Nếu xét về mặt nghệ thuật lãnh đạo, người phụ trách không nên soi xét quá nhiều quá khứ của người ta, đây là một phẩm chất rất cần thiết của nhà lãnh đạo, thể hiện tấm lòng bao dung độ lượng với con người, cũng là một bí quyết trong thủ thuật dùng người. Những người có quá khứ không trong sáng thường mắc tâm lý mặc cảm, nếu được trọng dụng, thì vô cùng cảm kích, có thể dốc hết tâm huyết tài năng để phục vụ ông chủ, nếu tin dùng họ, không phải lo thất thoát nhân tài.

Rất có thể thái độ tin dùng không truy cứu quá khứ của ông chủ còn có tác dụng cảm hoá thay đổi đối tượng, lấy lễ nghĩa để đãi người kém lễ nghĩa, lấy nhân đức để ứng xử với người thiếu đức độ, phương pháp này rất hiệu lực khi muốn thu phục lòng người, trên cơ sở đó xây dựng mối quan hệ thân mật giữa ông chủ và nhân viên, ngoài việc công ra còn có tình riêng, hai bên hoàn toàn tin tưởng lẫn nhau, trong xã hội lấy lễ nghĩa trung tín làm nền tảng trước đây, cũng như trong xã hội pháp trị và mệnh lệnh hành chính ngày nay, thì cách cư xử không câu nệ quá khứ xấu xa, tiền án tiền sự, vẫn được coi là một thủ thuật dùng người có giá trị tồn tại.

(7) Tha thứ cho lỗi lầm của cấp dưới

Tha thứ lỗi lầm cũng là một bí quyết dùng người, suy cho cùng con người đâu phải thần thánh. Ai cũng có lúc phạm sai lầm, vì vậy muốn phát huy triệt để tài năng của cấp dưới, khi nhớ ra khi cấp dưới phạm sai sót, lãnh đạo nên rộng lượng tha thứ, miễn là sự nhân nhượng chịu đựng đó không gây ra hậu quả tổn thất to lớn, hãy xử lý theo nguyên tắc giáo dục nâng đỡ là chính, những người từng cố gắng hiến to lớn mà phạm sai lầm trong công việc hay biểu hiện tiêu cực trong đời sống, không nên nhân đó đẩy họ vào bước đường cùng, như câu tục ngữ dầu đổ bìm leo, hoặc là chuyện bé xé ra to, đao to búa lớn, mà chỉ nên nương nhẹ, để cho họ cơ hội làm lại từ đầu, lấy công chuộc tội, đương nhiên xử lý nhẹ vẫn phải tuân thủ khuôn khổ quy chế pháp luật. Nếu vụ việc không lấy gì làm nghiêm trọng thì nên giữ thể diện cho đương sự, và sau đó không nên để bụng sai trái trước đây của người ta. Khi cấp dưới được cứu vớt ra khỏi nghịch cảnh, thì họ chắc hẳn phải nghĩ cách báo đáp lại ơn nghĩa của sếp bằng sự cố gắng nỗ lực gấp nhiều lần trong công việc.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Dùng người là cả một nghệ thuật, nếu bạn nắm được nghệ thuật này, thì chắc chắn bạn sẽ trở thành một nhà lãnh đạo xuất sắc.

5. TỔ CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG XUẤT CHÚNG

Không thể đòi hỏi nhà lãnh đạo xuất sắc vượt trội trên mọi phương diện, nhưng ngược lại, nếu mọi phương diện đều tầm thường thì cũng không thể trở thành lãnh đạo xuất sắc được.

Nói chung muốn trở thành nhà lãnh đạo, người đàn ông phải hội đủ năm mặt dưới đây, nếu không cho dù ngồi trên chiếc ghế lãnh đạo vẫn không vượt qua nổi mẫu người tầm thường.

(1) Hăng hái năng động

Người gánh vác việc lớn, không những biết hô hào người khác làm được như mình mong muốn, mà bản thân mình còn phải hoạt động tích cực năng nổ hơn họ, biết chịu thương chịu khó, dám đương đầu với thách thức, dám đón nhận trọng trách, muốn được như vậy phải có thể lực dồi dào sức sống trào dâng, tinh thần phấn chấn, nhất là cần rèn luyện nghị lực phi thường, chúng ta có thể nhìn thấy tấm gương lớn ở Thủ tướng Chu Ân Lai.

(2) Năng lực quyết đoán

Việc phán đoán chính xác thời cơ, thường mang tính quyết định thành bại của sự nghiệp, muốn chọn được thời cơ chính xác đòi hỏi phải nhạy cảm, giàu sức tưởng tượng và có tầm nhìn xa. Tổng thống nhiệm kỳ thứ 28 của nước Mỹ là Willson từng nói: "Chờ đến khi cho rằng thời cơ đã đến, mới đưa ra sự lựa chọn, thì trong sự nghiệp lãnh đạo người cùng thời đại sẽ không giành được thành tựu nổi bật".

Trong lịch sử, những ví dụ giành được thành công vang dội nhờ phán đoán đúng thời cơ, nếu phán đoán sai thời cơ phải gánh chịu thất bại nhiều không kể hết.

(3) Năng lực diễn đạt

Người ở cương vị lãnh đạo không những phải biết tư duy hợp logic, đề xuất chủ trương đúng đắn, mà còn phải diễn đạt một cách rõ ràng mạch lạc để mọi người thông hiểu và chấp nhận chủ trương của mình. Nhà chính trị quân sự thiên tài thời Hy Lạp cổ đại Perryklis từng nói: "Biết suy nghĩ mà không biết diễn đạt, thì cũng chẳng hơn gì không biết suy nghĩ".

(4) Kiên trì bền bỉ

Có người nói một cách ví von rằng người kiên trì bền bỉ, tức là trong những giờ phút khó khăn gay gắt nhất có khả năng chịu đựng thêm năm phút, người chịu trách nhiệm lớn không những phải trang bị cho mình năng lực đó mà còn biết cách động viên mọi người kiên trì nhẫn nại như mình. Lãnh đạo không ngần ngại trình bày rõ tình hình khó khăn cho mọi người hiểu rõ, ngay cả trong những trường hợp vô cùng khắc nghiệt vẫn có thể mang lại cho mọi người niềm tin và lòng dũng cảm đương đầu với thử thách. Churchill được thế giới phương Tây coi là nhà chính trị đương đại vĩ đại nhất, người ta kể rằng cho dù tình hình tồi tệ đến đâu, nguy hiểm khôn lường, ông vẫn cố dấu công chúng, nhờ vậy gieo vào lòng người niềm tin và hy vọng.

(5) Khí phách hiên ngang

Khí phách biểu hiện quyết tâm giành phần thắng ngay cả trong tình huống bất lợi, hăm hở lao vào vòng hiểm nguy, tinh thần lạc quan và tài năng vạch kế bày mưu với tầm mắt chiến lược, dám coi thường khó khăn trở ngại, chuyển bại thành thắng. Tổng thống Mỹ Roosevelt phát biểu quan điểm của mình về khí phách như sau: Người có khí phách cố gắng hiến cuộc đời cho sự nghiệp vĩ đại để giành thắng lợi huy hoàng, cho dù phải gánh chịu thất

bại và mất mát vẫn còn hơn hẳn những người không có hoài bão ước mơ, không mong giành thắng lợi, cũng không muốn chuốc lấy thất bại, nghĩa là những kẻ không có niềm vui cũng chẳng có nỗi buồn. Đối với những người gánh vác trọng trách, khí phách còn thể hiện về mặt biết chọn lựa tiến cử những người tài năng đào tạo bồi dưỡng để sau này thay thế mình.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Để lãnh đạo người khác, thì hiển nhiên phải hội đủ điều kiện tố chất cơ bản của người lãnh đạo, nếu thiếu những tố chất cần thiết đó, cho dù thực tế đã trở thành người lãnh đạo rồi, vẫn chỉ là một nhà lãnh đạo tồi mà thôi.

6. 11 YẾU LĨNH CẦN CHO MỘT CẤP TRÊN TỐT

Công việc lãnh đạo có mang lại hiệu quả hay không, sự phối hợp giữa cấp trên và cấp dưới có hài hoà hay không, hoàn toàn phụ thuộc vào cung cách ứng xử của cấp trên với cấp dưới.

Để đưa ra được một tiêu chuẩn cụ thể cho người lãnh đạo thực tình là rất khó, bởi vì mỗi người đều có những nét độc đáo riêng, không thể so sánh giữa người này với người khác, nhưng nói một cách tương đối thì vẫn có thể tổng hợp thành một vài tiêu chuẩn nào đó, nếu trong khi thực thi quyền lãnh đạo chú ý áp dụng tuân thủ, vẫn ít nhiều có lợi cho nhà quản lý.

Không cần bàn cãi gì nữa, vốn kiến thức uyên bác và cách tư duy sáng tạo chính là nền móng thành công trên con đường lập nghiệp, có điều từ suy nghĩ đến hiện thực, từ ý tưởng đến thành quả, không thể tách khỏi sự hỗ trợ hợp tác của nhiều người, nếu một mình xoay xở, thì cho dù đó là bậc vĩ nhân cũng chẳng lập nên công tích gì. Mỗi quan hệ hợp tác giữa lãnh đạo với nhân viên có vui vẻ hoà nhập hay không, chủ yếu quyết định bởi phong cách ứng xử giữa cấp trên với cấp dưới. Dưới đây xin nêu ra 11 gợi mở đối với vấn đề này:

(1) Sống có tình người, tạo điều kiện cho cấp dưới phát triển

Khi tiến hành đào tạo bồi dưỡng cấp dưới về mặt nào đó, thực chất là tạo cho họ nhiều cơ hội phát triển hơn nữa, nhằm phát huy năng lực tiềm tàng của họ, giúp cho họ có thể vượt qua chính mình. Ngay cả khi giao nhiệm vụ khó khăn, trong quá trình thực hiện, người đó sẽ khai thác hết kỹ năng trí tuệ của mình, đó cũng là môi trường để rèn luyện trưởng thành, lãnh đạo và thuộc hạ đều được hưởng niềm vui, cấp dưới ngày càng tin tưởng vào bản thân hơn, từ đó về sau họ dám nhận những công việc chưa có tiền lệ, kể cả bị vấp ngã, thì đã có lãnh đạo nâng đỡ, tạo cơ hội cho họ làm lại, động viên họ vượt qua nỗi sợ hãi bị thất bại lần thứ hai.

(2) Không xúc phạm đến lòng tự trọng của nhân viên

Bạn có thể tưởng tượng ra rằng trên cổ bất kỳ ai cũng đeo một tấm thẻ, trên đó viết hàng chữ: "Hãy để cho tôi cảm nhận vai trò quan trọng của mình", câu này thể hiện mối quan hệ trong giao tiếp giữa con người với nhau, suy ra rằng, ai cũng muốn được khẳng định được thừa nhận, ai cũng hy vọng được người khác yêu thích quý mến cảm phục và tôn trọng. Người nào cũng ôm ấp hoài bão nung nấu khát vọng, ai cũng mang lý tưởng trong lòng, ai cũng rất nhạy cảm khi bị xúc phạm, khi bị chà đạp lên nhân phẩm họ sẽ vùng lên phản kháng, một cấp dưới hiền lành an phận nhất sẽ nói: Tôi không có quyền lực như ông, không được học hành đến nơi đến chốn như ông, tôi kiếm được ít tiền hơn ông, không có nhà cao cửa rộng như ông, nhưng tôi cũng có quyền làm người bình đẳng với ông", người lãnh đạo phải luôn ghi nhớ tôn trọng cấp dưới.

Muốn thực sự hoà nhập, thì xếp phải làm việc theo phong cách của đồng sự, có thể yêu cầu cấp dưới soạn thảo bản kế hoạch công tác, hoạch định mục tiêu phấn đấu, ai cũng phải tích cực thực hiện, cứ bắt đầu rồi khắc biết nên làm thế nào, nếu ai cố tình dây dưa trì hoãn, thì sếp phải đôn đốc hướng dẫn, yêu cầu thật nghiêm khắc nhưng tuyệt đối không được xúc phạm đến lòng tự tôn của họ.

Xếp hoàn toàn có thể xin ý kiến của cấp dưới, cấp dưới sẽ cảm thấy rất tự hào cảm động, họ sẽ hết lòng cống hiến tất cả trí tuệ và năng lực của mình, mặt khác cảm nhận được sếp là con người bình dị dễ gần, thực tình thì sếp cũng học hỏi được rất nhiều điều ở họ.

(3) Chớ tiết kiệm lời khen

Nhiều người rất ngại khen ngợi kẻ khác, vì họ lo ngại rằng khen không thoả đáng sẽ cảm thấy khiên cưỡng, gượng gạo, còn có thể bị hiểu lầm là xu nịnh hay giả nhân giả nghĩa, có điều chúng ta cũng nên hiểu rằng, người ta không chỉ sống nhờ vật chất, mà còn sống về tinh thần, ai cũng mong muốn được người khác thừa nhận, được khen ngợi. Nhà nghiên cứu về mức độ khẩn trương căng thẳng trong công việc, tên là Hans Bill phát hiện ra rằng: Thừa nhận thành tích của ai đó nhiều khi còn quan trọng hơn cho họ tiền hoặc quyền lực, phát hiện này xem ra có vẻ thật đơn giản, thế nhưng, thật lòng khen người khác sao mà khó khăn đến thế.

Khi phê bình chỉ trích người khác coi như thêm kẻ thù, gây khó khăn cho mình.

Khen ngợi người khác coi như thêm bạn, tạo thuận lợi cho mình.

Việc dễ nhất trên đời là chỉ trích, phê phán người khác, thật đáng tiếc lớp trẻ của chúng ta lại được giáo dục về mặt này một cách có hệ thống, kẻ biết chỉ trích lại được coi là đáng khâm phục, việc khó nhất trên đời là cải tạo, chứ đâu phải là chê bai.

Chúng ta hãy trở lại phân tích vấn đề thông qua thực tế.

Khi ông chủ thừa nhận thành tích của nhân viên, phải chăng là đã khen ngợi họ tích cực năng động, phải chăng đã công khai biểu hiện thái độ của ông chủ với người đó, có phải ông chủ thường nói những câu đại thể như thế này không:

"Tôi rất thích anh làm như vậy"

"Anh cừ lắm"

"Đây là một công việc được hoàn thành với chất lượng cao"

"Ý tưởng của anh rất tuyệt"

"Chuyên gia có khác, làm đâu ra đấy"

"Cũng như mọi lần, không thể chê vào đâu được"

"Anh làm khá lắm"

"Việc này coi như hoàn tất rồi"

"Cậu ngày càng tiến bộ hơn trước đấy"

Đằng sau những câu chữ như thế là sự giao lưu tình cảm giữa hai bên, ông chủ đã đi vào tâm hồn thuộc hạ, một câu khen đơn giản nhưng đẹp nhất là: "Cảm ơn", bạn có chú ý đến những người từng trải hiểu đời không, họ thường xuyên cảm ơn người khác, nhiều dân tộc khác sử dụng từ ngữ này nhiều hơn chúng ta.

Cảm ơn và mỉm cười là cốt lõi của sức cuốn hút.

(4) Chớ có cửa quyền

Một số lãnh đạo thích chơi trò lá mặt lá trái, đối với cấp dưới ứng xử cách này, đối với cấp trên lại ứng xử theo cách khác, nhưng con mắt của quần chúng rất sáng suốt, họ sẽ nhận ra chân tướng con người đó ngay. Vì vậy muốn thu phục được lòng tin của người khác nhất thiết phải đối xử chân thành, đồng thời thể hiện rõ tài năng thực chất, nếu giả tạo đóng kịch, cho dù nhất thời được cất nhắc, thì vẫn bị thiên hạ coi thường.

(5) Không ngừng học tập rèn luyện để nâng cao trình độ

Sự vật không ngừng biến đổi, kiến thức ngày càng đổi mới và phong phú, có người mang tâm trạng khiếp sợ trước trào lưu bùng nổ thông tin, nhưng người lãnh đạo không được đầu hàng. Thời nay, nếu một vị giám đốc lại không biết sử dụng máy vi tính để soạn thảo văn bản, thì coi như không theo kịp thời đại, nếu thường xuyên đi công tác nước ngoài mà lại không chịu học ngoại ngữ, không có bằng lái xe, coi như tự hạn chế hiệu quả công việc.

(6) Biết giao lưu thông cảm

Một người lãnh đạo phải thông cảm được tâm tư nguyện vọng, tình hình công việc cũng như cuộc sống của nhân viên, nghĩa là luôn luôn gần gũi lắng nghe ý kiến của họ, trong giao

tiếp trao đổi, không được vận dụng cách nói của người bề trên đại loại như: "Cậu trình bày ngắn gọn thôi nhé!" hoặc ngắt lời họ một cách thiếu lịch sự.

Hãy tỏ lòng tin cậy đối với những người đáng tin cậy, nếu biết chắc nhân viên nhất thiết sẽ hoàn thành tốt công việc được giao, không cần thiết phải dặn dò nhắc nhở quá nhiều khiến họ khó xử, hãy để cho họ tự do phát huy tài năng, bản lĩnh trong phạm vi của mình.

Nếu trong đầu lãnh đạo nảy ra ý tưởng, kế hoạch mới thì đừng ngại ngần trao đổi, tâm sự với cấp dưới, cho dù họ không đề xuất được điều gì mới mẻ, nhưng việc làm của bạn sẽ nhận được sự ủng hộ của nhiều người, đến khi thực hiện tất cả sẽ cố gắng hết mình một cách tự nguyện.

Thực tiễn cho thấy, người lãnh đạo biết chia sẻ quyền hành cho cấp dưới, chính là việc làm có tác dụng tập hợp mọi người, tạo ra diện mạo tinh thần mới cho cộng đồng, khi được tín nhiệm, ai cũng tìm cách báo đáp lại sự tin cậy đó. Việc làm đó sẽ có tác dụng khai thác tối đa tiềm năng của con người, người lãnh đạo xuất sắc bao giờ cũng gánh lấy phần trách nhiệm lớn nhất khi bất kỳ ai đó trong đơn vị phạm sai lầm, và cố gắng tránh không để mình được tán dương khen ngợi quá nhiều.

(7) Ra lệnh theo cách thương lượng

Nói chung tâm lý con người không thích bị kẻ khác sai bảo, vì vậy chỉ huy bằng cách ra lệnh không phải là cao kiến, người lãnh đạo giàu kinh nghiệm ra mệnh lệnh theo cách bàn bạc trao đổi công việc, ví dụ nói: "Cậu xem việc này tiến hành như thế này được không? Theo tôi thì ta nên thế này thế nọ" Cách nói như vậy khiến người nghe cảm nhận tầm quan trọng của mình, và cũng cảm nhận tầm quan trọng của công việc được đảm đương.

(8) Khéo léo tăng bốc một chút

Từ ngữ tăng bốc chúng ta sử dụng ở đây không phải là tô hồng phóng đại một cách không thiết thực như mọi người thường nghĩ, đây chỉ là một thủ thuật khiến nhân viên được động viên khích lệ khi nhận ra rằng cấp trên rất coi trọng mình, lòng họ càng thêm tự tin hơn.

(9) Gọi tên họ một cách thân mật

Bạn chớ coi nhẹ thủ thuật này, vì hiệu quả mà nó mang lại quả là không nhỏ, nhất là ở những đơn vị quy mô lớn, nếu sắp nhớ rõ và gọi đúng tên từng nhân viên, sẽ khiến họ vô cùng cảm kích, tinh thần được cổ vũ rất lớn.

(10) Chấp nhận gánh vác trách nhiệm lớn

Nói chung con người thường đảm nhận công việc quá sức mình, đây là một câu châm ngôn nổi tiếng của ông Tohiochibinoto tổng tài Công ty Toshiba, nhiệm vụ mang tính thử thách cao làm cho những người tham gia được rèn luyện về mặt thể lực và trí tuệ, sau khi hoàn thành sẽ trưởng thành và tự tin hơn trước.

(11) Mở ra cơ hội thành công

Người ta hay nói, trước mặt kẻ thất bại có hai ngã đường: Một là trở thành người thành công, hiển hách, hai là trở thành nhà phê bình có hạng, không thể phủ nhận thất bại là bài học bổ ích, nếu sau đó đón nhận cơ hội thành công được trời ban cho, thì bài học đó sẽ trở thành món tài sản vô giá được gìn giữ suốt đời của họ.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Mọi người đàn ông đều có riêng một phong cách độc đáo không ai có thể so sánh được, nhưng trong học thuyết về lãnh đạo tồn tại những quy tắc nhất định nếu trong công tác chấp hành theo những quy tắc này, thì sẽ giúp bạn trở thành một nhà quản lý ưu tú.

7. BẢY BƯỚC CẮT CỬ CÔNG TÁC

Một loại năng lực rất quan trọng của người lãnh đạo chính là cắt cử công việc, nếu biết phân công phân nhiệm hợp lý, thì sẽ có tác dụng tăng cường tinh thần đồng đội, nâng cao hiệu quả công tác, nếu phân công không thoả đáng, không những lãng phí thời gian và tiền bạc, mà còn đánh mất tính tích cực của nhân viên.

Ngồi lên ghế lãnh đạo không có nghĩa là hiển nhiên biết cách phân công công việc cho thuộc hạ một cách hợp tình hợp lý, sự thực đã cho thấy, nhiều vị lãnh đạo rất lúng túng vụng về về mặt này, khi cắt đặt công việc, ông ta không nắm được nội dung tính chất công việc, cũng không hiểu rõ năng lực hoàn cảnh của nhân viên, một mực cưỡng bức nhân viên phải gánh vác những công việc không hoàn toàn phù hợp với họ, đương nhiên kết quả công việc không tốt đẹp, lãng phí thời giờ và tiền của, sau đó sếp phải phân công lại cho người khác hoặc tự mình xắn tay áo lên để làm, hậu quả vừa hỏng việc vừa làm mất tinh thần hăng hái của anh em.

Nhà quản lý không thể nhúng tay vào từng công việc cụ thể, mà chức trách chủ yếu là phân phối công việc cho các bộ phận hoặc từng con người, hiệu quả công việc phụ thuộc rất nhiều vào việc phân công cắt cử của sếp. Hai tác giả người Mỹ là J.W.Lee và M.Bis đã đề xuất 7 bước trong quá trình phân công công việc. Nếu bạn có thể thực hiện theo sự gợi ý này, thì bạn sẽ nâng cao được năng lực quản lý của mình và cải tiến được công việc trong ban ngành do mình phụ trách, gia tăng hiệu suất làm việc, tự giải phóng mình ra khỏi mớ sự vụ vụn vặt.

Bước thứ nhất: Chọn lựa những công việc cần cử người đi làm.

Trên nguyên tắc đối với một công việc mà bất kỳ ai cũng có thể làm được, thì bạn có thể tùy ý cử một người nào đó đi làm, đối với công việc có độ khó đòi hỏi trình độ năng lực, thì bạn phải chọn người đáp ứng được những điều kiện mà công việc đòi hỏi, trước hết phân tích tính chất yêu cầu công việc, sau đó đánh giá người mà bạn định chọn xem có ngang tầm với công việc hay không.

Xem xét tất cả các công việc cần phải tiến hành, đảm bảo rằng mình đã nắm thật vững nội dung công việc, lường trước khả năng sẽ phát sinh những khó khăn trở ngại gì, mức độ phức tạp của nó đến đâu, nếu không hoàn thành tốt thì hậu quả sẽ ra sao, khi bạn chưa nắm được những khía cạnh này thì bạn chớ vội phân công cho người đi làm.

Nếu bạn đã nắm chắc và định phân công ai đó, bạn phải làm cho người đó cũng nắm chắc công việc như bạn, nghĩa là giải thích rõ cho cấp dưới về tầm quan trọng và tính chất công việc, về mục tiêu cụ thể phải đạt được và biết trước rằng nếu hoàn thành nhiệm vụ thì cấp dưới sẽ học hỏi được kiến thức và kinh nghiệm gì, hơn nữa phải dự kiến được khả năng kiểm soát theo dõi của mình về công việc đó sau khi đã cử người đi làm. Nếu sau khi đã cắt cử, mà mình không thể kiểm soát được tình hình tiến triển của công việc, thì phải tự mình tìm cách xử lý vấn đề này, chứ không cử thêm một nhân viên khác theo dõi.

Đối với loại công việc mang tính chất sống còn của đơn vị và yêu cầu bảo mật cao, không nên phổ biến rộng, những công việc mà cấp trên đích thân chỉ thị thực hiện, yêu cầu người nắm chức vụ lãnh đạo tự mình đi làm, thì nhất thiết không được phân công cho người khác làm thay.

Bước thứ hai: Chọn người bảo đảm chắc chắn có khả năng hoàn thành nhiệm vụ.

Lúc thường người lãnh đạo đã có sự đánh giá chính xác mọi người dưới quyền, thậm chí có thể yêu cầu cấp dưới viết báo cáo luận chứng về những vấn đề thuộc phạm vi của đơn vị, tự mình xác định chức trách, phận sự của bản thân, mặt khác thông qua giao lưu tâm sự tìm hiểu tâm tư nguyện vọng của từng người, họ thích làm những công việc như thế nào. Sau đó bạn có thể triệu tập một cuộc hội nghị để trưng cầu ý kiến của mọi người khi phải thực hiện công việc mới, để họ đề xuất và bình luận, nhất là những công việc liên quan đến nhiều người, nhiều bộ phận, nếu người này không vừa ý với người kia, phê bình chỉ trích lẫn nhau, thì người lãnh đạo phải bỏ thời gian tâm sự hoà giải với từng người hoặc từng bộ phận. Trong quá trình đánh giá như vậy, bạn nhận xét nhân viên về hai mặt, một là chất lượng, hai là tốc độ hoàn thành công việc, ngoài ra tìm hiểu mức độ hiểu biết về công việc mình làm.

Nếu bạn nhận thấy có những nhân viên lý giải rất sâu sắc về công việc của mình, thậm chí vượt ra ngoài sự tưởng tượng hoặc dự kiến của bạn, thì người đó có khả năng đảm nhận công việc quan trọng nặng nề hơn, đòi hỏi năng lực và trí tuệ cao hơn.

Tìm hiểu tốc độ hoàn thành nhiệm vụ là một mặt công tác quan trọng của người lãnh đạo, ví dụ bạn biết được nhân viên hành chính A đánh máy vi tính nhanh gấp đôi nhân viên hành chính B. Trợ lý C hoàn thành công việc tương tự với một nửa thời gian của trợ lý D. Trên cơ sở tìm hiểu như vậy người lãnh đạo biết rõ để hoàn thành công việc được giao thì nhân viên phải mất bao nhiêu thời gian. Vận dụng những yếu tố này vào trong lĩnh vực phân công công việc, bạn sẽ thu được hiệu quả như ý.

Nếu như sự phân tích đánh giá nhân viên thật chính xác, thì việc chọn mặt gửi vàng khi giao trọng trách trở nên dễ dàng, thuận lợi. Khi đã xác định được con người, thì bạn bắt đầu đánh giá yêu cầu mức độ hoàn thành công việc, tiêu chuẩn để xem xét mức độ hoàn thành.

Trong đó coi trọng chất lượng hay coi trọng thời gian để cân nhắc nhận định thêm khi chọn người. Có một xu hướng cần tránh là thường xuyên chỉ giao công việc cho một vài người nhất định, như vậy sẽ tác động không tốt đối với những người không hề được sắp cắt cử công việc gì.

Ngoài hai tiêu chuẩn chủ yếu kể trên, cũng còn một số nhân tố khác tác động đến vấn đề phân công công việc cho hợp tình hợp lý, đó là quan điểm thời gian, ví dụ một việc bình thường lại phân công cho một nhân viên cao cấp mà đối với anh ta, thời gian vô cùng quý báu, thì bị coi là một sự lãng phí rất lớn, cũng tác động xấu đến tinh thần của anh ta.

Tóm lại, chỉ cần nắm chắc công việc và hiểu rõ con người, phân tích cụ thể về các yếu tố, chất lượng tốc độ và quan niệm thời gian, thì việc phân công cắt cử của người lãnh đạo có thể yên tâm là công việc sẽ đầu vào đấy.

Bước thứ ba: Xác định thời gian, điều kiện và phương pháp cắt cử công việc

Khá nhiều vị lãnh đạo thường chọn thời gian không thích hợp để cắt cử công việc, có vẻ như hành động đầu tiên khi đến nhiệm sở vào buổi sáng là cắt cử công việc, làm như vậy có lẽ tiện lợi đơn giản cho sếp, nhưng lại bất lợi về mặt phát huy tinh thần tích cực của nhân viên, ta thử phân tích cảm giác của nhân viên xem sao, trong lòng họ sẽ nảy sinh tư tưởng làm công ăn lương, biết rằng công việc trong ngày của mình chỉ có vậy, họ hoàn toàn phải hành động theo sự sắp đặt trong chương trình do sếp đề ra, nếu bản thân có dự định gì cũng phải thay đổi, thứ tự ưu tiên bị đảo lộn, kết quả lãng phí khá nhiều thời gian.

Theo sự đánh giá của nhiều người, thì thời gian cắt cử công việc hợp lý nhất là vào buổi chiều, sếp phải bố trí công việc cắt cử vào cuối cùng trong chương trình làm việc hàng ngày, như vậy rất tiện lợi cho nhân viên làm công tác chuẩn bị về mặt tư tưởng và sự vụ cụ thể cho công việc của ngày hôm sau, khi bước vào ngày làm việc hôm sau. Họ lập tức bắt tay vào công việc một cách hào hứng.

Phương thức cắt cử tốt nhất là trực tiếp mặt đối mặt giao nhiệm vụ, vì sếp có thể lắng nghe những ý kiến đề đạt của người được nhận nhiệm vụ, kịp thời xử lý thông tin phản hồi, ngoài ra còn có thể động viên tinh thần và tác động tình cảm khi giao nhiệm vụ. Chỉ có những công việc mang tính chất sự vụ hoặc không quan trọng thì mới áp dụng cách giao nhiệm vụ bằng thư, giấy, gọi điện thoại, hay nhắn qua người thứ ba. Nếu cảm thấy công việc thật sự khó khăn và quan trọng, thì sếp nên bỏ nhiều thời gian để động viên khích lệ nhằm tăng thêm niềm tin hoàn thành nhiệm vụ cho nhân viên và cho mình, cách giao nhiệm vụ kiểu khác không thể làm cho nhân viên cảm nhận về tầm quan trọng của công việc.

Giao việc cũng là một hoạt động giao lưu giữa người với người, trong đó chứa hai yếu tố là lý và tình, cho nên nếu điều kiện cho phép thì gặp mặt trực tiếp để giao việc.

Bước thứ tư: Vạch ra một kế hoạch giao việc sát đúng.

Khi đã xác định nhiệm vụ rõ ràng mới nghĩ đến chuyện giao việc, vì sao việc này phải giao cho người đó, và người đó sẽ hoàn thành trong khoảng thời gian bao lâu, những tài liệu bảo đảm cho công việc ở đâu, trong quá trình cấp dưới thực thi nhiệm vụ thì báo cáo như thế nào, trước khi giao nhiệm vụ sếp phải lên chương trình với những nội dung này, nên viết ra văn bản giao cho nhân viên giữ một bản, sếp lưu một bản, để sau này còn theo dõi tra cứu, làm như vậy, cả hai bên đều nắm chắc nội dung công việc và phương thức triển khai tiến hành, không thể xảy ra trường hợp lĩnh hội không đầy đủ hoặc không đúng công việc được giao, coi văn bản này là cơ sở để chỉ đạo trong suốt quá trình thực hiện.

Bước thứ năm: Phân công.

Trước khi phân công công việc, cần nói rõ cho nhân viên được chọn biết rõ vì sao họ được chọn để đảm đương công việc này, trong khi trao đổi phải nhấn mạnh mặt tích cực năng động của người đó, có thể chỉ ra những tài năng sở trường đặc biệt mà chỉ có người đó mới có, và tài năng sở trường đó thích hợp phát huy trong công việc cụ thể này, ngoài ra còn thể hiện cho người đó nhận thấy sự tín nhiệm của sếp giành cho mình, mong mỗi người đó hoàn thành thật tốt công việc quan trọng này, hé mở cho người đó nhìn thấy tương lai tốt đẹp về mặt cất nhắc, đãi ngộ đang chờ đón khi hoàn thành nhiệm vụ trở về.

Khi giải thích tính chất, đặc điểm của công việc và mục tiêu dự kiến, người lãnh đạo phải nói hết tất cả những thông tin mình nắm được, tránh không nói hết mọi thông tin có liên quan, đưa cấp dưới vào tình huống khó xử, ví dụ việc đó liên quan đến đối tượng nào, khách hàng là ai, phải gặp gỡ người nào v.v... thậm chí còn giới thiệu cho nhân viên về những kinh nghiệm mình tích lũy được trong lĩnh vực đó, nếu gặp tình huống gì thì nên xử lý ra sao, và kết quả công việc mình làm trước đây, tốt nhất là cung cấp những số liệu cụ thể, sự việc và mục tiêu cụ thể.

Sau đó nêu ra yêu cầu về thời hạn hoàn thành nhiệm vụ, nếu không xảy ra tình huống đột xuất ngoài tầm kiểm soát, thì nhất thiết phải thành công việc trong thời hạn quy định, còn phải trình bày rõ căn cứ để xác định thời hạn hoàn thành nhiệm vụ, vì sao có thể nói quy định như vậy là hoàn toàn hợp lý, ngoài ra còn quy định thời gian và trình tự báo cáo công việc gồm diễn biến, kết quả, những vấn đề phát sinh và cách giải quyết v.v...

Cuối cùng lãnh đạo khẳng định lại sự tin cậy của mình đối với thuộc hạ, và cảm nhận của mình về công việc đó, với những câu nói như: "Đây là một nhiệm vụ quan trọng, mình tin tưởng cậu nhất định hoàn thành tốt và đúng kỳ hạn" nhằm động viên khích lệ cấp dưới. Tóm lại cần nhớ rằng, làm tốt việc cốt lõi công tác, không những tiết kiệm được thời gian tiền bạc, mà quan trọng hơn là hoàn thành công việc với chất lượng cao và thời gian nhanh nhất, ngoài ra còn tạo ra không khí sôi nổi hào hứng trong đơn vị.

Bước thứ sáu: Kiểm tra tình hình triển khai công việc của cấp dưới.

Hoạch định một kế hoạch kiểm tra, theo dõi và đánh giá cấp dưới thực thi nhiệm vụ được giao là một công việc đòi hỏi kỹ xảo, nếu kiểm tra liên quá thì vừa mất thời gian vừa

gây ức chế tâm lý đối với cấp dưới, nếu mặc kệ không hề kiểm tra, thì nhỡ xảy ra tình hình đột xuất sẽ gây hậu quả nghiêm trọng.

Đối với công việc khác nhau thì phương pháp kiểm tra cũng khác nhau, chủ yếu quyết định bởi độ khó của công việc, năng lực của nhân viên, và thời gian thực thi dài hay ngắn. Nếu công việc cực kỳ khó khăn, phức tạp và mức ưu tiên hàng đầu, thì việc kiểm tra phải tiến hành thường xuyên, tỉ mỉ hơn, có thể hai ngày kiểm tra một lần, như vậy vừa bảo đảm hoàn thành tốt công việc, vừa đỡ lãng phí thời gian, những công việc quan trọng, thì quá trình triển khai thường chia ra nhiều giai đoạn, kết thúc giai đoạn trước chính là sự mở đầu cho giai đoạn sau. Thời gian tiến triển cao trào hay tạm nghỉ chính là thời điểm thích hợp để tiến hành kiểm tra. Khi người lãnh đạo giao một công việc khó khăn phức tạp cho cấp dưới còn non nớt chưa đủ kinh nghiệm, cho dù xuất phát từ lòng mong mỗi công việc trôi chảy thuận lợi hay do tính chất cần thiết, thì sự kiểm tra vẫn rất bổ ích. Với những người mới bước vào đảm nhiệm công việc lần đầu, thì tần số kiểm tra nên gấp hai lần hoặc nhiều hơn so với những trợ lý dày dặn kinh nghiệm và đã quen việc.

Nhìn chung, khi đã giao việc cho ai đó cần đặt hết niềm tin vào người ấy, vì vậy mỗi tuần kiểm tra một lần là đủ, nhưng mặt khác cần động viên cấp dưới thường xuyên chủ động báo cáo tình hình, nhất là khi gặp phải những vấn đề khó xử lý, hơn nữa cũng cần phát huy tinh thần chủ động sáng tạo, không nên hỏi những điều không đáng hỏi.

Cần xác định một phương pháp đánh giá tiến triển công việc một cách tương đối chính quy. Ví dụ yêu cầu người thừa hành nhiệm vụ báo cáo cụ thể cách triển khai, đã làm đến đâu, còn bao nhiêu phần việc chưa hoàn thành, trong quá trình làm gặp phải những bất trắc trở ngại gì và dự định xử lý ra sao, đồng thời cũng làm cho thuộc hạ cảm nhận được yêu cầu nghiêm khắc về chất lượng và thời hạn hoàn thành công việc, động viên cấp dưới không phụ lòng tin của lãnh đạo.

Bước thứ bảy: Kiểm tra và đánh giá công việc một cách hệ thống.

Sau khi kết thúc đợt công tác, phải tiến hành kiểm điểm, đánh giá một cách có hệ thống và toàn diện, một mặt đánh giá kết quả, mặt khác rút ra những bài học kinh nghiệm, những khâu cần cải tiến sau này, nếu công việc to lớn thì cần thành lập một tổ kiểm tra tổng kết công tác, cho từng thành viên đánh giá phê bình về từng mặt, sau đó tổ trưởng tổng hợp nhận xét chung, tốt nhất là viết thành văn bản, rồi tổ chức cho mọi người họp bàn thảo luận.

Để làm tốt công tác đánh giá hệ thống công việc, cần xử lý thật thoả đáng vấn đề quan trọng hàng đầu là chất lượng và thời gian hoàn thành nhiệm vụ, mục tiêu đạt được đến mức nào, trong khi tiến hành cấp dưới đã sáng kiến cải tiến ra sao, có phát hiện gì mới. Thực tiễn cho thấy, sự đánh giá đúng mức nhất và phê bình hiệu quả nhất là do những người trực tiếp đảm nhận công việc thực hiện, vì chỉ có họ mới có điều kiện thể hiện sâu sắc nhất những chuyển tự mình trải qua.

Sau bước tổng kết là khâu khen thưởng cho thoả đáng. Có một cách khen thưởng rất độc đáo là giao công việc mới nặng nề quan trọng hơn cho các trợ thủ xuất sắc, thông qua

đó khẳng định tài năng của người đó và sự tín nhiệm của lãnh đạo vào con người này, tuy nhiên cấp dưới được khen thưởng theo cách này đôi khi lại cảm thấy không thoả mãn, vì nếu làm tốt công việc trước lại phải nhận công việc sau vất vả hơn, trong khi thực thi nhiệm vụ anh ta đã bỏ tâm sức gấp nhiều lần so với người khác, thì khen thưởng như vậy không khích lệ được anh ta hăng hái xốc tới.

Lãnh đạo và tập thể tôn vinh những người lập thành tích xuất sắc, cất nhắc đề bạt lên cương vị quan trọng hơn là một sự khen thưởng vô giá, mặt khác trong mối quan hệ cá nhân sếp cũng tỏ ra thân mật gần gũi hơn, ví dụ chủ động gặp gỡ trao đổi tâm sự cho họ biết cảm nghĩ của mình, tiết lộ một số điều bí mật về đời tư, về mối quan hệ với cấp trên, về nhận xét khen chê của sếp đối với anh ta trong các lĩnh vực công tác khác v.v.. Cách ứng xử của sếp với nhân viên thể hiện lòng tin cậy và tôn trọng là sự động viên, cổ vũ rất hiệu quả đối với nhân viên dưới quyền.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Muốn trở thành nhà lãnh đạo ưu tú, thì cần nắm vững kỹ xảo và các bước cắt cử, cũng như kiểm tra theo dõi công việc.

8. RA MỘT BÀI QUYỀN QUẢN LÝ ĐẸP MẮT

Bất kỳ tổ chức kinh tế nào cũng có thể gặp rủi ro thất bại, trong những giờ phút sống còn đó, thì người lãnh đạo ưu tú, phải thể hiện đức tính bình tĩnh tháo vát, ra một bài quyền quản lý thật đẹp mắt, để chuyển hoá nguy cơ thành thắng lợi.

Tháng 3 năm 1992, Lưu Vĩnh Hàng thăm một xí nghiệp sản xuất thức ăn gia súc tại nước Mỹ, ông nhận thấy một vấn đề rất đáng suy nghĩ, công suất của xí nghiệp này là mỗi ngày sản xuất 160 tấn sản phẩm, nhưng chỉ cần một đội ngũ quản lý 7 người, trong khi đó. Tập đoàn Hy Vọng sản lượng 300 tấn ngày, lại cần một đội ngũ quản lý hơn 100 người, khi nói về chuyện này Lưu Vĩnh Hàng cảm thấy rất ngạc nhiên, mặt khác cũng cảm thấy bất lực trước thực trạng ở Trung Quốc, ông nói: "Cho đến năm 1997, chúng ta mới nhận thức được rằng, so sánh giữa Trung Quốc với các nước phát triển khác, không hẳn là kém họ về mặt tiền vốn, về trình độ kỹ thuật thiết bị, mà điều đáng quan tâm hơn là kém họ về tổ chất con người. Xí nghiệp tôi đến thăm ở Mỹ không cần có nhân viên hoá nghiệm kiểm nghiệm, việc nhập nguyên liệu và xuất sản phẩm, đều dựa vào quan hệ hợp đồng và chữ tín. Thế nhưng quan hệ kinh tế theo kiểu hợp đồng ở Trung Quốc chưa đi vào nề nếp, cho nên mỗi một doanh nghiệp đều phải tổ chức ra một bộ máy chồng chéo, nào là kiểm tra chất lượng, nào là giám sát theo dõi, thống kê xác nhận, vô hình trung tăng thêm giá thành sản phẩm. Theo ông, ngày nay trong giá thành sản phẩm của chúng ta, sức lao động chiếm mất 30-40% lợi nhuận, đối với công ty mới thành lập thì tỷ lệ này lên đến 80%. Vào đầu thập kỷ 90 thế kỷ 20, tỷ lệ này chỉ chiếm 5-10% mà thôi, trong vòng 20 năm cải cách mở cửa, thu nhập của người lao động tăng trưởng gần 20 lần, từ nay về sau phần cứng trong tiền lương khẳng định còn tăng cao hơn nữa, chẳng hạn năm năm sau, thì tiền lương của người lao động ít nhất phải tăng 2-3 lần nữa, nếu tính theo mức lãi gộp hiện nay, thì chắc chắn nhiều xí

nghiệp sẽ bị thua lỗ, đến nước đó thì đừng nói chuyện cạnh tranh, làm sao có thể chen chân vào hàng ngũ 500 doanh nghiệp hàng đầu?

Ý thức được mối hiểm họa, Lưu Vĩnh Hàng đã cố gắng biến cho mọi người phong cách quản lý được ví là cánh tay sắt, bao gồm một loạt giải pháp, với nội dung cơ bản là tinh giản cơ cấu, sáp nhập phòng ban, phân công cương vị trách nhiệm đến từng người, mỗi người kiêm nhiệm nhiều việc, tiết kiệm chi tiêu, cố định biên chế, được gọi một cái tên chung là bài quyền tổng hợp tinh giản hoá hệ thống quản lý. Lưu Vĩnh Hàng nêu ra một vài thí dụ: "Một công ty của chúng ta, trước năm 1995, mức tiêu hao nước mỗi tháng là 17000 tấn, thế mà bây giờ chỉ còn 1700 tấn, thế mới biết trước đây đã lãng phí nước đến mức nào, tôi cho rằng tổ chức con người hoàn toàn có khả năng nâng cao, vấn đề là chúng ta có thật sự quyết tâm hay không".

Trước đây có cách nói: "Không thay đổi tư tưởng thì thay người", còn bây giờ câu đó nên đổi lại là "Thay đổi tư tưởng thật nhiều để ít phải thay đổi người" coi đó là phương châm đào tạo nhân tài.

Theo ông, doanh nghiệp là một tập thể nhân viên, còn doanh nghiệp tiên tiến là một tập thể nhân viên xuất sắc, những xí nghiệp làm ăn kém cỏi bị thị trường đào thải, thực chất là sự đào thải đối với nhà quản lý hoạch định sách lược không nổi trội, sự tiến bộ phát triển của xí nghiệp về thực chất là quá trình ưu hoá tổ chức con người. Cần phải kiện toàn một thể chế phát hiện, đào tạo sử dụng nhân tài trong hệ thống quản lý xí nghiệp, hình thành phong cách không ngừng thải loại cái cũ và tiếp thu cái mới.

Kể từ năm 1993 đến nay, Tập đoàn Hy Vọng trải qua thời kỳ mở rộng với tốc độ cao, một lớp nhân tài vượt trội đã xuất hiện, trong một thời gian rất ngắn họ đã được cất nhắc lên các cương vị lãnh đạo khác nhau, và lập được thành tích rất đáng ca ngợi, đó chính là nguồn lực quý báu hứa hẹn sự phát triển vượt bậc của doanh nghiệp, trong đội ngũ cán bộ trung cấp và cao cấp, cũng có một số ít người coi nhẹ tu dưỡng về mặt đạo đức và tư tưởng, làm suy giảm tác dụng ngưng tụ về văn hoá của doanh nghiệp, đứng trước hiện trạng đó, Tập đoàn Hy Vọng đã tăng cường chấn chỉnh nội bộ, đặt ra mục tiêu trọng điểm xây dựng hình tượng văn hoá doanh nghiệp, thông qua hoạt động trong lĩnh vực văn hoá tư tưởng, điều chỉnh cán bộ, tăng cường đội ngũ và cơ cấu lãnh đạo, phát hiện đào tạo và chuẩn bị nhân tài cho những bước phát triển dài hơi sau này.

Tích cực thay đổi tư tưởng để ít phải thay đổi con người, có thể ví như hô hào cán bộ nhân viên cùng tham gia một cuộc chạy đường trường với doanh nghiệp, tiêu chuẩn đánh giá cán bộ của Tập đoàn Hy Vọng là vừa có đức vừa có tài, nhưng đức là tiêu chuẩn được ưu tiên, cơ chế dùng người giống như bãi đua ngựa, rất coi trọng thành tích, hoạch định một điều lệ thang điểm rõ ràng nhằm động viên các vận động viên chạy đường trường tranh thủ bứt phá lên phía trước, tất cả những hoạt động đó đều nhằm mục đích tạo ra một môi trường rèn luyện tu dưỡng cho mọi thành viên, ai cũng có cơ hội để trưởng thành phát triển.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Tư tưởng là cái gốc của con người, không giải quyết vấn đề tu dưỡng tư tưởng nâng cao tổ chất, thì cho dù thay đổi nhân sự liên tục cũng không thể xây dựng được một tập thể ưu tú.

9. NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT ĐỀU LÀ NHÀ QUẢN LÝ KIỆT XUẤT

Bản lĩnh vượt trội nhất của người đàn ông là biết cách tập hợp tổ chức những kẻ giỏi hơn mình vào trong cơ cấu quản lý của mình.

Sau khi người được mệnh danh là ông vua gang thép nước Mỹ Carnegie qua đời, người ta đã khắc lên trên bia mộ ông một hàng chữ: "Nơi đây yên nghỉ một con người, mà năng lực vượt trội nhất của ông là biết tập hợp tổ chức những nhân tài giỏi giang hơn mình vào trong cơ cấu quản lý của mình".

Vì sao người đời lại ca ngợi Carnegie bằng những từ ngữ như vậy, vì lúc sinh thời ông không bao giờ mắc thói ghen ghét người tài, mà luôn luôn trân trọng yêu quý, nhiệt tình nâng đỡ tạo mọi điều kiện cho tài năng nở rộ, từ một con người hầu như chẳng biết gì mấy về gang thép trở thành nhà chế tạo gang thép hàng đầu ở Mỹ thậm chí là hàng đầu trên toàn thế giới, một tập đoàn lớn trên thương trường, một yếu tố quan trọng là tài nghệ dùng người và cung cách quản lý rất tài tình của ông, trong cơ cấu của Carnegie, người học cao biết rộng hết lòng suy nghĩ, người giỏi tay nghề làm hết khả năng, người hiền tận trung, người ngu tận lực, Carnegie đặt hết niềm tin vào đội ngũ tập thể do ông tổ chức, nhờ vậy mà phát huy tối đa sức mạnh tập thể, trí tuệ tập thể, biến thép thành vàng, bỏ nghèo vươn lên tỷ phú.

Nhưng người đời không ca ngợi khối tài sản khổng lồ của Carnegie, mà ca ngợi tài quản lý của ông, qua đó chúng ta có thể nhận xét rằng, những người thành đạt trước hết phải là nhà quản lý xuất sắc. Thành công trên con đường sự nghiệp của họ, nhờ một nguyên nhân rất quan trọng là tài năng về mặt quản lý lãnh đạo.

Một doanh nghiệp muốn ăn nên làm ra, phải được toàn thể công nhân viên đồng lòng hưởng ứng ủng hộ ban lãnh đạo và những chủ trương sách lược do họ đề ra, nếu không dựa vào đồng sự và cấp dưới, thì một nhà lãnh đạo tài ba đến mấy cũng không thể thành công, như vậy tài năng quản lý lãnh đạo chính là điều kiện tất yếu bảo đảm cho thành công.

Trong quá trình khởi nghiệp, một con người có thể giành được thành tựu nho nhỏ chỉ bằng tài trí và công sức của bản thân, Nhưng muốn làm nên sự nghiệp to lớn thì phải huy động rất nhiều người tham gia mới có hy vọng giành được thắng lợi, trong quá trình đó nổi lên tài năng tổ chức lãnh đạo của người đứng đầu, phải làm thế nào để mọi người tự nguyện kề vai sát cánh cùng hy sinh phấn đấu với mình cho một mục tiêu chung, nếu quần chúng tín nhiệm ủng hộ coi như bạn đã xứng đáng trên cương vị tổ chức lãnh đạo rồi.

Nếu phân tích tài năng lãnh đạo là gì, về vấn đề này từ trước đến nay đã có khá nhiều lập luận, nhìn vào lịch sử Trung Quốc, chúng ta đều thừa nhận những nhân vật như Lưu Bang, là một nhà lãnh đạo tổ chức kiệt xuất, về mưu lược quân sự tài dùng binh, Lưu Bang kém xa Hàn Tín, và thua kém nhiều kẻ thuộc hạ của ông, nhưng thành công nhất của Lưu Bang là tập hợp được những nhân tài đó phục vụ dưới trướng của mình, nghe theo mệnh lệnh cắt cử của ông, tận tâm, tận lực cống hiến cho cơ đồ do Lưu Bang dựng lên, vì vậy Lưu Bang đã giành được thắng lợi cuối cùng.

Napoleon Hill từng nói: "Tài năng lãnh đạo là khả năng biến lý tưởng thành hiện thực". Nếu xét theo nghĩa rộng, thì câu nói này rất chính xác, nhưng cần bổ sung thêm một vẻ quan trọng khác, đó là sự phối hợp giúp đỡ của người khác, sự nỗ lực cố gắng của bản thân người lãnh đạo vẫn chưa làm nên trò trống gì, mà chủ yếu nhờ vào trí tuệ và sức lực của mọi người, nếu ai đó tự coi mình có năng lực lãnh đạo mà không lôi cuốn được người khác đi theo mình, thì chỉ là nói suông.

Như vậy muốn tìm một định nghĩa xác đáng nhất về tài năng lãnh đạo, có lẽ nên nói: "Tài năng lãnh đạo chính là khả năng ảnh hưởng đến người khác". Người lãnh đạo chân chính biết cách lôi kéo tập hợp mọi người đến với mình, tự nguyện tham gia vào sự nghiệp do mình khởi xướng, sau đó biết tổ chức và quản lý họ, để mọi người đồng tâm hiệp lực phấn đấu cho lý tưởng chung, nhằm mang lại lợi ích cho mình và cho mọi người.

Sự thực đã chứng minh định nghĩa này, sở dĩ Carnegie tạo được tài sản đồ sộ như vậy, ở đó kết tinh trí tuệ và mồ hôi lao động của bao nhiêu con người, cho dù giàu có bậc nhất thiên hạ, nhưng Carnegie không phải là con người cô độc, hay độc đoán chuyên quyền, ông sống chan hoà, gần gũi mọi người, chia sẻ thành quả lao động với mọi người, vui vẻ cùng làm cùng hưởng, ông có sức cuốn hút mọi người hưởng ứng các đề xuất ý tưởng của ông, tạo ra sức mạnh to lớn để giành lấy thành công.

Carnegie ngày trước vốn là một con người bình thường không tên tuổi, bắt đầu khởi nghiệp từ nghề làm thợ, hiểu biết rất hạn chế về lĩnh vực gang thép. Nhưng ông đã dám chấp nhận thách thức của sứ mệnh lịch sử trước cơ hội phát triển của ngành gang thép, ông tin chắc rằng nên sự tại người, đồng thời tin rằng trên thế gian có rất nhiều người tài giỏi hơn mình, chỉ cần tập hợp được họ xung quanh mình, khai thác hết thế mạnh của họ, thì nghiệp lớn nhất định hoàn thành, thế là ông bỏ hết tâm sức chiêu hiền nạp sĩ, ông tổ chức ra một tổ chỉ đạo chuyên môn gồm hơn 50 chuyên gia đầu ngành, tất cả mọi người có chung mục tiêu cuộc sống. Đó là mở mang ngành công nghiệp gang thép, thành công của Carnegie chính là tinh hoa trí tuệ và sức lực của vô số con người, họ đã vượt qua không biết bao nhiêu cửa ải về kỹ thuật và trong sản xuất kinh doanh, để xây dựng nên một tập đoàn tài phiệt đầu tiên và lớn nhất nước Mỹ.

Tài năng lãnh đạo trước hết thể hiện về mặt cá tính và đầu óc quan sát, đó là yếu tố căn bản nhất, đúng như lời nói của nhà học giả chuyên môn nghiên cứu về tài năng lãnh đạo Fred Smith: "Người lãnh đạo bao giờ cũng đi hàng đầu, tự đánh giá mình bằng những tiêu chuẩn do chính mình đề ra, đồng thời vui lòng chấp nhận người khác sử dụng tiêu chuẩn đó để đánh giá mình". Một người lãnh đạo tuyệt vời nhất sẽ không bao giờ dừng lại, mà liên tục

phát triển, không ngừng học tập trau dồi kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ, mở rộng tầm nhìn, chịu trả giá rất cao cho công việc quản lý, sẵn sàng hy sinh một cách không hối tiếc, để đổi lấy sự tín nhiệm tin yêu của mọi người và thực hiện mục tiêu lý tưởng cao đẹp.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Một nhân vật lãnh đạo quản lý tầm cỡ, là người có khả năng đoàn kết chặt chẽ quần chúng xung quanh mình, dẫn dắt mọi người cùng nhau phấn đấu tiến tới thực hiện một mục tiêu lý tưởng chung.

10. KHÔNG CÓ AI TRỜI SINH RA ĐỂ LÀM LÃNH TỤ

Không có ai được trời sinh ra để làm lãnh tụ, không ai có tài tổ chức lãnh đạo bẩm sinh. Tổ chất lãnh tụ và tài quản lý được hình thành trong quá trình học tập rèn luyện sau này.

Đàn ông muốn khởi nghiệp thành công, không thể không nhờ vào sự đồng tình ủng hộ của nhiều người, muốn được người khác phối hợp hưởng ứng, thì bản thân phải có tài tổ chức lãnh đạo.

Không có ai được trời sinh ra để làm lãnh tụ, không ai có tài tổ chức lãnh đạo bẩm sinh. Tổ chất lãnh tụ và tài quản lý được hình thành trong quá trình học tập rèn luyện sau này.

Tài năng quản lý gắn liền với tổ chất lãnh tụ, có thể ví hai mặt này như hình với bóng, nhờ có hai mặt này mà một con người có thể hoàn thành được công việc mà sức lực một con người đơn lẻ không thể nào làm được.

Vậy thì làm thế nào để bồi dưỡng tổ chất lãnh tụ và tài năng quản lý? Nói cách khác làm thế nào để chinh phục người khác vui vẻ hợp tác với mình, hỗ trợ cho sự nghiệp của mình.

Trước hết hãy biểu hiện thế nào để mọi người hâm mộ quý trọng mình, có người luôn tìm cách lấy lòng người khác, nhưng kết quả cũng chẳng ăn thua gì, cơ bản nhất vẫn là nâng cao đức độ tài năng cá nhân. Tìm cách làm vui lòng người khác, chỉ có thể làm mọi người thích thú nhất thời, nhưng không thể thu hút mọi người một cách lâu dài, vì đôi khi để làm vui lòng người khác, bạn đã đánh mất hình tượng của chính mình, đến một lúc nào đó sẽ có cảm giác, phạm vi quen biết được mở rộng nhưng mình càng cô độc hơn. Vì vậy phương thức lấy lòng người khác bằng sự hy sinh bản ngã không phải là cao kiến, trước hết phải làm thế nào để tự mình thích thú với hình tượng của chính mình, thì tự khắc sẽ thu hút được người khác đến với mình.

Như vậy là muốn thu phục người khác, không có con đường nào khác là tự rèn luyện những tổ chất vượt trội hơn người, tự khẳng định mình, không sao chép vay mượn hình bóng của ai đó, tổ chất mới là vốn quý báu nhất của bản thân, chẳng hạn bạn muốn kết bạn với một người nào đó, nếu bạn không có đặc trưng gì, thì người ta không có hứng thú đến với bạn, nhưng trong rèn luyện, cần xác định là vì mình chứ không phải vì động cơ để người

khác hâm mộ mình, hoặc muốn gây ấn tượng mạnh với đối tượng, làm như vậy thì kết cục bạn sẽ đánh mất cơ hội thành công và cũng không thu được những gì mình mong muốn...

Vậy thì cần bồi dưỡng những tố chất gì đây?

Đầu tiên là sống với thế giới nội tâm, nói vậy chắc bạn không khỏi ngạc nhiên, thực ra vấn đề này không hề mâu thuẫn với mong muốn được người khác mến mộ. Nếu ai đó không biết thích ứng với con người mình, thì sao có thể hoà nhập với cộng đồng. Sống với con người mình cũng là tạo ra những nét độc đáo riêng biệt để mình không bị hoà lẫn với kẻ khác, gây sự chú ý và hứng thú của người xung quanh. Ai cũng có những thế mạnh riêng mà người khác không hề có, khiến người ta phải nể trọng mình, trên cơ sở đó mình cũng nể trọng những thế mạnh của người khác.

Thứ hai là tự tạo ra thú vui cho mình, chẳng hạn đi dạo bộ một mình, ngồi suy ngẫm lại những gì mình đã đạt được, đồng thời động viên mình tham gia vào sinh hoạt của cộng đồng, bạn đừng bao giờ đóng vai người ngoài cuộc, rồi bạn sẽ cảm nhận rằng bản thân mình chẳng có gì quan trọng, mọi sự vật xung quanh cũng chẳng có gì là quan trọng, bạn luôn mong mỗi phát sinh ra càng nhiều chuyện vui, chuyện đáng ăn mừng, luôn có ý thức nhân niềm vui lên mãi.

Chớ mĩa mai kích bác người khác, nếu thích kích bác người khác, dần dần sẽ tự coi mình là trung tâm vũ trụ, chỉ biết nhìn vào lợi ích của riêng mình, không nhìn nhận ra trên đời còn nhiều con người chân thành, khoan dung nhân hậu, mà cảm thấy ai cũng là con người xấu xa ích kỷ, thích lợi mình hại người, thật là đáng ghét, đến một lúc nào đó, chính mình sẽ tự lừa dối mình, mĩa mai những thói xấu của mình.

Đối với những vấn đề hệ trọng, nếu ý kiến của bạn trái ngược với ý kiến của người khác, thì phải chuẩn bị tư tưởng đương đầu với dư luận, điều này có mối quan hệ với việc bạn hiểu mình và người khác hiểu mình, khi cần nên thể hiện cho người khác thấy lập trường kiên định và cảm nhận mạnh mẽ của bạn. Nếu bạn không trân trọng nét riêng biệt cá nhân, thì bạn rất khó thu hút được cảm tình của mọi người.

Tăng cường năng lực học hỏi kinh nghiệm của người khác.

Bồi dưỡng thói quen chia sẻ thành công của bạn bè.

Cuộc đời và hình tượng bản thân, hoàn toàn do bạn tự mình xây dựng nên, bạn hãy tự biến mình thành mẫu người lý tưởng.

Nếu thực hiện được mấy mặt trên đây, chắc hẳn bạn sẽ được mọi người hoan nghênh, cho dù ngần ấy vẫn còn một khoảng cách khá xa đối với tố chất lãnh tụ và tài năng quản lý mà chúng ta đề cập ở phần trước, nhưng chí ít thì cũng đặt nền móng cho việc xây dựng tố chất lãnh tụ và tài năng quản lý.

Dưới đây là những yêu cầu bồi dưỡng tài năng lãnh đạo của bạn.

Bạn tích cực giao lưu ý kiến với những người được xác định cần gây ảnh hưởng, trong đó có thể kể đến các đồng sự, bạn bè, khách hàng, nhân viên dưới quyền v.v... theo hướng mà bạn mong muốn.

Suy xét vấn đề một cách thấu đáo, xử lý sự việc phải suy nghĩ một cách toàn diện có lý có tình, ai cũng có phong cách lãnh đạo của riêng mình, nhưng vẫn có những quy tắc tổng thể mang tính nhân bản được mọi người thừa nhận.

Cố gắng suy nghĩ về mặt tích cực, cầu tiến bộ của con người, tin tưởng vào bản chất tốt đẹp của con người, biết cách động viên người khác vươn lên. Trong mỗi đơn vị, mỗi ngành nghề đều có những người ham học hỏi, cầu tiến bộ hơn người khác, người lãnh đạo luôn cảm thấy năng lực hiểu biết của mình còn chưa đủ, còn những người khác thì vừa lòng với hiện trạng, vì vậy người lãnh đạo chân chính luôn mong muốn không ngừng cải tiến hoàn thiện, và thường xuyên tìm tòi suy nghĩ cách cải tiến. Giành thời gian để tâm sự với lòng mình, tự tranh luận để hỗ trợ cho tư duy, Người ở cương vị lãnh đạo luôn bận rộn, nhưng chúng ta không biết rằng các nhân vật lãnh đạo thường tự tâm sự với lòng mình, sống với nội tâm. Người không thể thích nghi với cách sống cô đơn, tạo ra một khoảng trống trong đại não, tránh động não trong một khoảng thời gian nhất định, về mặt tâm lý coi như đã bị chính tư tưởng của mình áp đảo, những con người như thế, theo dòng năm tháng sẽ biến thành con người ích kỷ hẹp hòi, tầm mắt ngắn ngủi, hành vi trở nên lỗ lã kệt cớm, chắc chắn không thể là con người làm việc điềm tĩnh vững vàng, kiên cường khí phách được. Nếu ai không chú ý đến năng lực tư duy của đại não, thì chẳng bao giờ có cơ hội trở thành nhà lãnh đạo xuất chúng, nhà quản lý mẫu mực.

Hoạt động chủ yếu của tầng lớp lãnh đạo quản lý chính là suy nghĩ, do đó phần đầu vươn lên địa vị lãnh đạo cũng phải rèn luyện tư duy. Hy vọng hàng ngày bạn đều bớt chút thời gian để luyện tập tư duy một mình, hơn nữa hãy suy nghĩ theo hướng tích cực và thành công, về lâu về dài, bạn sẽ phát hiện ra rằng bạn đã hun đúc được khí chất lãnh tụ, đã vươn tới tầm cỡ quản lý, có nghĩa là bạn đã tiến gần đến thành công.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muốn khởi nghiệp thành công, cần tranh thủ sự giúp đỡ phối hợp của nhiều người, cần được người khác hoan nghênh mến mộ, muốn vậy phải tự rèn luyện bản lĩnh hơn người và cá tính phong cách độc đáo.

11. QUẢN LÝ THÀNH CÔNG CHÍNH LÀ BIẾT KHÍCH LỆ MỌI NGƯỜI

Nếu bạn là người giỏi giang, tháo vát, bạn có thể làm được công việc của hai người, nhưng bạn không thể biến thành hai người, vậy thì tốt nhất là hãy cố gắng khích lệ động viên mọi người dốc sức dốc lòng cùng phấn đấu với bạn, sau đó những người được bạn khích lệ lại tiếp tục khích lệ nhiều người khác nữa.

Nhà quản lý bậc thầy, nhà doanh nghiệp lừng danh Ekcar từng nói: "Một vị giám đốc biết cách khích lệ người khác, là đã giành được thành tích rất lớn rồi, muốn làm cho đơn vị bừng bừng khí thế, thì tất cả mọi việc cần làm chính là khích lệ mọi người. Nếu bạn là người giỏi giang tháo vát, bạn có thể làm được công việc của hai người, nhưng bạn không thể biến thành hai người, vậy thì tốt nhất là hãy cố gắng khích lệ động viên mọi người dốc sức dốc lòng cùng phấn đấu với bạn, sau đó những người được bạn khích lệ lại tiếp tục khích lệ nhiều người khác nữa.

Ekcar đã khái quát được toàn bộ nội dung công tác quản lý trong quá trình khởi nghiệp, như phần trước đã trình bày, dựa vào sức lực tài năng cá nhân, chỉ có thể lập được thành tích nho nhỏ, nếu muốn làm nên sự nghiệp lớn, thì đơn thương độc mã không thể mang lại kết quả như mong muốn, vì vậy cần học cách ứng xử để thu phục được nhân tâm, tranh thủ sự đồng tình ủng hộ của nhiều người, điều này vô cùng hệ trọng.

Dưới đây xin nêu ra những nội dung cụ thể cần tiến hành để khích lệ mọi người.

Đầu tiên phải khẳng định vai trò to lớn của người khác, ca ngợi thành tích của họ, khi cấp dưới hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, thế mà nhà quản lý lại dửng dưng không hề chú ý tới, cấp dưới sẽ nghĩ rằng sự cố gắng nỗ lực của mình cũng chỉ phí công vô ích mà thôi, nếu công việc làm tốt hay làm dở cũng chẳng khác gì nhau, mình chẳng được gì chẳng mất gì, lâu dần chất lượng công tác của cấp dưới giảm sút, đáng buồn hơn nữa là họ cho rằng mọi công sức của họ đều bị lãnh đạo tranh phần để mưu hiển vinh cho riêng mình, chắc cũng chẳng bao giờ báo cáo thành tích của họ lên cấp trên cao hơn nữa.

Tóm lại nếu bạn là người đứng đầu một công ty, thì cần thiết và có nghĩa vụ làm cho cấp dưới hiểu rõ rằng, bạn là người công minh, chính trực, ai làm tốt được khen thưởng, ai làm dở sẽ bị xử lý kỷ luật, cách xử lý này mang lại hiệu quả khích lệ lớn nhất.

Hãy phân công cho cấp dưới những công việc mang tính thử thách cao, vì tâm lý mọi người đều thích thể hiện bản thân, vượt qua chính mình, muốn hôm nay gặt hái được gì hơn hẳn ngày hôm qua. Khi nhận nhiệm vụ, cấp dưới thấy được tầm quan trọng của công việc mình đang gánh vác đó là một thử thách to lớn, cũng là cơ hội chứng tỏ tài năng, bản lĩnh của mình, nếu ý thức được tinh thần trách nhiệm, thì người đó nhất định sẽ trưởng thành, giao việc mang tính thử thách cao là một biện pháp khích lệ quan trọng, thông qua đó động viên được lòng hăng say, sáng tạo chủ động năng nổ trong công việc. Ngoài ra còn định hướng con đường phấn đấu và tăng thêm lòng tự tin để tiến tới thành công.

Vấn đề này áp dụng với tất cả nhân viên dù là mới hay cũ, cấp trung gian hay cấp cơ sở.

Giáo sư Lawrens ở Trường Đại học Harvard nước Mỹ đã dày công nghiên cứu về chuyên đề những yếu tố tác động đến thành tích công tác, đã đi đến nhận định, những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến thành tích công tác là: mức độ vừa ý với công việc, lòng tự tin, năng lực. Làm thế nào để xây dựng lòng tự tin cho cấp dưới khi thi hành nhiệm vụ? Vấn đề này được nhà tâm lý học nổi tiếng thế giới Erikson giải thích như sau: Lòng tự tin của mỗi người được hình thành và xác định bởi hai điều kiện cuối cùng đó là, hoàn cảnh bức xúc và

khát vọng chuyển bại thành thắng, vượt qua hiểm họa. Nói cách khác, khi con người lần lượt vượt qua hết thử thách này đến thử thách khác, thì lòng tự tin cũng được hình thành và củng cố, đi đôi với quá trình nâng cao năng lực trình độ, thì niềm tin vào chiến thắng càng được tăng cường, tự đánh giá bản thân ngày càng cao hơn, trên cơ sở đó tiến hành công việc càng hiệu quả hơn, như vậy con người sẽ phát triển một cách lành mạnh, trong một tập thể tập hợp nhiều thành viên như thế thì tập thể sẽ vững mạnh và không ngừng phát triển.

Nhà quản lý cần nhìn nhận con người một cách tổng thể, nếu ai mặt tốt nhiều mặt xấu ít, thì không nên xử sự theo cách bắt khoan bắt nhặt, vạch lá tìm sâu, bới bèo ra bọt, mà nên đối xử bằng thái độ khoan dung, độ lượng, ngay cả trong trường hợp cấp dưới mắc lỗi lầm, thì cần làm cho họ nhận thức được sai lầm đồng thời tạo cơ hội cho họ chuộc lỗi, nhất là không làm cho họ mất hết tự tin.

Đừng bao giờ gây khó, dễ cho cấp dưới, tuy nhiên nếu trong công tác quản lý mà bỏ qua không xem xét nhắc nhở các lỗi lầm của cấp dưới, không xử phạt đúng mức, thì không cảnh tỉnh được đương sự và nhân viên khác, lỗi lầm vẫn có cơ tiếp diễn. Một người có thể bị vấp ngã hai lần chỉ với một hòn đá, thì nhà quản lý cần nghiên cứu phát hiện nguyên nhân sâu xa dẫn đến lỗi lầm, rồi giảng giải cho đương sự hiểu rõ, thấm thía và tỉnh ngộ, như vậy khiến trách xử phạt những người phạm sai lầm là cần thiết và đúng đắn, nhưng không nên đánh đồng khiển trách với gây khó dễ, sự phân biệt này khá rõ rệt, nếu xem xét từ góc độ tâm lý của đương sự, thì gây khó dễ mang sắc thái trấn áp, cố ý đẩy người ta vào bước đường cùng, hiển nhiên trong lòng đối tượng sẽ nảy sinh tâm lý chống đối, làm cho hiệu quả phê bình chỉ trích chỉ bằng con số không, còn xử phạt thể hiện tấm lòng thông cảm của lãnh đạo, quan tâm đến đương sự, người bị xử phạt không vì thế mà sinh lòng căm giận, vì họ không bị bài xích, vẫn còn cơ hội sửa chữa lỗi lầm. Do vậy vận dụng thoả đáng phương pháp thưởng phạt là một biện pháp khích lệ hữu hiệu.

Xây dựng tinh thần làm chủ cho mọi thành viên, tài tổ chức lãnh đạo còn thể hiện về mặt, làm cho công ty đơn vị có sức hút với mọi người, ai cũng cảm thấy thân thiết như đó chính là gia đình của mình, ai cũng say mê công việc và thích thú với bầu không khí chan hoà đầm ấm trong đơn vị, sẵn sàng tự nguyện hiến dâng tất cả trí tuệ và sức lực cho sự nghiệp chung, nếu xét vấn đề từ khía cạnh nhân viên, ý thức làm chủ chính là nhận thức được quyền tham gia góp ý kiến đề xuất về công tác của mình vào tất cả các vấn đề có liên quan khác, có tinh thần làm chủ thì trong khi thực thi nhiệm vụ mới có sáng tạo chủ động, mới vận dụng trí lực và nêu cao trách nhiệm, mới xử lý tốt các tình huống đột xuất, vượt qua mọi khó khăn thử thách, nếu ai cũng cảm thấy tự hào về đơn vị mình, thì nhiệt tình công tác sẽ được nhân lên nhiều lần, khát khao xây dựng hình tượng đơn vị càng tươi đẹp hơn nữa.

Theo đà phát triển của xã hội, nhịp sống của con người ngày càng sôi động hối hả, sức ép cạnh tranh cũng ngày càng gia tăng, đó là một hiện thực không thể né tránh, trong cùng một công ty thì cạnh tranh giữa các đồng sự vẫn là chuyện thường nhật, do vậy ở cương vị quản lý, bạn phải hướng diễn biến cạnh tranh nội bộ phát triển theo xu thế lành mạnh, tích cực.

12. BỒI DƯỠNG CẤP DƯỚI, MỘT VỐN BỐN LỜI

Dưới trướng tướng tài không có lính hèn kém, nếu nói về thủ thuật quản lý thành công, mà dưới trướng lại không có người giỏi giang, thì không thể tự biện minh cho thất bại của mình.

Người lãnh đạo cần đưa nhiệm vụ đào tạo nhân tài vào chương trình hàng ngày, phải để nhiều tâm sức cho công việc này, đòi hỏi lòng kiên trì, nhẫn nại và tầm nhìn sáng suốt, có kế hoạch dài hơi. Tuy nhiên cần phải ghi nhớ rằng, có chăm lo cày cấy mới hy vọng được thu hoạch, nhưng bỏ công càng nhiều thì thu hoạch đôi khi gặp bội so với những gì đã đầu tư.

Trong xã hội thời nay, phương thức quản lý kiểu gia đình trị không còn phù hợp nữa, hoặc kiểu nhất nhất theo sự điều phối của một vị gia trưởng cũng đã trở nên lỗi thời, xu thế thời đại là tập hợp trí tuệ tập thể, vì vậy làm ông chủ hay giám đốc, hay chỉ là phụ trách bộ phận, nếu không tự mình dìu dắt đào tạo một đội ngũ trợ thủ đắc lực, ngồi đó mà kêu thiếu nhân tài giúp sức, chưa tìm được người kế cận, thì bị coi là chưa xứng đáng vai trò lãnh đạo, không có trợ thủ tài ba, trước hết hãy tự trách mình.

Ví dụ ở một công ty nọ, một số cán bộ cao cấp và trung cấp thường xuyên phàn nàn rằng mình quá bận rộn mà không ai đỡ đần, họ kêu ca thiếu người được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ đến nơi đến chốn để san sẻ công việc. Nhưng sau khi nghiên cứu phân tích, họ mới vỡ lẽ ra rằng, khá nhiều cán bộ không có thói quen chia sẻ quyền lực, lại không tạo cơ hội rèn luyện tập huấn cho cấp dưới. Trong một số trường hợp người lãnh đạo còn lo sợ đào tạo cấp dưới kế cận thì chiếc ghế lãnh đạo của mình sẽ có nguy cơ rơi vào tay người khác, họ thậm chí còn ngăn cản cấp dưới tự rèn luyện học hỏi thêm trong điều kiện cho phép.

Cho dù vận dụng chế độ hội đồng quản trị, hay chế độ đại biểu, là chế độ tập thể lãnh đạo hay giám đốc phụ trách, thì việc sản sinh các cơ chế quản lý mới trong xã hội thời nay, đều nhằm mục đích giảm thiểu gánh nặng và kịp thời hoàn thành công việc. Tuy nhiên để thực hiện cơ chế lãnh đạo mới một cách hiệu quả, đòi hỏi phải phát hiện và bồi dưỡng nhân tài, không ngừng nâng cao hiểu biết và trình độ nghiệp vụ, nâng cao năng lực công tác, tích lũy kinh nghiệm cho họ, những người này mới phát huy được tác dụng. Do vậy coi nhẹ phân chia quyền hạn và bồi dưỡng cấp dưới, chính là hai mặt của cùng một vấn đề, không thể tách rời nhau.

Hãy mạnh dạn phân chia quyền lực, tự mình tìm ra và bồi dưỡng vài ba trợ thủ tâm đắc để hỗ trợ, trau dồi cho họ những kiến thức và tay nghề liên quan, truyền thụ cho họ kinh nghiệm công tác rèn luyện kỹ năng kỹ xảo, để khi giao việc có thể yên tâm, không cần theo dõi giám sát quá nhiều, hơn nữa công việc giao phó ngày càng nặng nề khó khăn hơn, tạo ra môi trường cho họ thử thách mình. Có thể tham khảo một số cách làm cụ thể sau đây.

Căn cứ vào tầm quan trọng và độ khó của công việc, tự thu xếp chỉnh lý lại toàn bộ sự vụ của mình.

Chọn lọc ra những loại công việc không thể giao cho người khác làm thay, hoặc những loại công việc không bị hạn chế về mặt thời gian, hoặc những việc đã nhờ người khác làm hộ.

Phần công việc còn lại, sẽ có thể giao cho trợ thủ đảm nhiệm.

Trong lần đầu giao việc, nhất thiết phải bàn giao tỷ mỉ và giám sát chặt chẽ.

Lần thứ hai giao việc, nếu công việc giống như lần trước, giảm bớt liều lượng bàn giao và giám sát, vài lần như thế bạn sẽ giao việc một cách gọn gàng để phát huy tinh thần chủ động của trợ thủ, tin chắc sẽ thu được kết quả mỹ mãn.

Nói chung để đạt được mục đích đào tạo, công việc giao phó nên ngày càng khó khăn phức tạp hơn, tuy nhiên người quản lý cần nắm chắc khả năng trình độ và khối lượng công việc đã giao, không nên gượng ép áp đặt sẽ gây ra hậu quả xấu.

Trao quyền là một biện pháp nâng cao hiệu suất công việc, sắp xếp tranh thủ thời gian đó để hoàn thành những phần việc khác quan trọng hơn.

GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người lãnh đạo không những phải giỏi dùng người mà còn phải biết đào tạo nhân viên dưới quyền, không ngừng bồi dưỡng nhân tài, thì mới đảm bảo cho đơn vị khí thế hăng hái xốc tới, rộng mở tương lai.

13. SỬ DỤNG NHÂN TÀI ĐÚNG CÁCH LÀ NHÂN TỐ QUYẾT ĐỊNH TRONG KHÂU QUẢN LÝ

Điều cần thiết nhất đối với một nhà quản lý là có cặp mắt sáng suốt nhận biết phát hiện và sử dụng nhân tài.

Cổ nhân đã dạy: Nghìn quân dễ tìm, một tướng khó kiếm. Bởi vì nhân tài là nhân tố quyết định sự phát triển của doanh nghiệp, người lập nghiệp đồng thời là nhà lãnh đạo, điều cần thiết nhất đối với một nhà quản lý là có cặp mắt sáng suốt nhận biết phát hiện và sử dụng nhân tài. Nếu thực sự làm tốt khâu này, thì có thể thẳng tiến đến thành công.

Đương nhiên phát hiện và sử dụng nhân tài là một vấn đề khó khăn.

Con người trước hết phải chấn chỉnh quan điểm sống của mình, không coi trọng tầng lớp đẳng cấp, không thành kiến về thiện ác, không lệ thuộc vào quan hệ máu mủ thân quen, không câu nệ cảm tình ân oán cá nhân. Chỉ riêng những yêu cầu trên đây đã rất khó thực hiện, bởi vì con người vốn dĩ là như vậy, không ai muốn hành động ngược lại với tình cảm trong lòng, không ai muốn tuyển dụng một người mình không ưa hoặc cất nhắc họ lên hàng ngũ lãnh đạo kế cận, có điều vì thành công sự nghiệp lớn, hãy đặt lợi ích chung lên trên hết.

Vì vậy ngay từ những ngày đầu gây dựng cơ đồ, ông chủ cần xác định cho mình một quan điểm, đó là không chỉ dựa vào sức lực đơn lẻ của bản thân, mà phải tìm cho được những trợ thủ giỏi kỹ thuật, và những trợ thủ giỏi quản lý, đề cao vai trò của họ, đặt họ vào cương vị lãnh đạo, đó chính là đường hướng để bạn đi lên làm ăn lớn.

Theo kinh nghiệm thiết thân của rất nhiều nhân vật thành đạt, nói chung trong giai đoạn đầu dựng nghiệp, trình độ năng lực của ông chủ về chuyên môn kỹ thuật cũng như về kinh doanh và quản lý đều rất hạn chế, mà đây lại là những yếu tố mang tính quyết định nhất. Theo đà phát triển của xí nghiệp, thì trình độ các mặt sẽ được nâng cao, tuy nhiên tiền đề thành công chính là nhận biết và sử dụng nhân tài, và tổ chức động viên nhân viên trong đơn vị. Thành công lớn là tinh hoa trí tuệ và sức lực của cả một tập thể lớn.

Tháng 9 năm 1957, ở vùng gần nhà ga Chisin trên tuyến đường sắt từ Tokyo đi Osaka, có một cửa hàng diện tích khoảng 50m², trong cửa hàng có ba người làm, hàng hoá bán ra chủ yếu là thuốc chữa bệnh và thực phẩm, đặt tên là cửa hàng Ohi Sau đó 50 năm, nhờ tài kinh doanh của ông chủ, tiền vào như nước, quy mô không ngừng mở rộng, năm 1972 doanh số bán hàng mỗi năm của cửa hàng này đã vượt qua con số 100 tỷ Yên, xếp hàng đầu trong hàng ngũ các doanh nghiệp bán lẻ trên đất nước Nhật, đến năm 1984 doanh số bán hàng mỗi năm vượt mức 1000 tỷ Yên, Đến năm 1990 cửa hàng này chiếm vị trí đầu bảng trong ngành bán lẻ ở Nhật, và cũng trở thành đơn vị thương mại tầm cỡ trên thế giới.

Người lập được kỳ tích đó, tức là nhà sáng lập Công ty hữu hạn cổ phần Ohi, hiện nắm giữ cương vị Chủ tịch Hội đồng quản trị là ông Chunaiko, ở Nhật người ta tôn vinh ông là thương gia siêu cấp, là ngọn cờ đầu trong cuộc cách mạng lưu thông.

Nguyên nhân thành công chủ yếu của ông Chunaiko là rất giỏi nhận biết và sử dụng nhân tài, ông rất coi trọng khâu sử dụng và bồi dưỡng nhân tài, ông vận dụng kinh nghiệm trong thời gian phục vụ trong quân đội, xây dựng được một đội ngũ cốt cán, theo cách nói của ông là "Phép kinh doanh hạ sĩ quan", tức là phát huy năng lực tác dụng của tầng lớp cán bộ cơ sở, mà tại cửa hàng là các chủ nhiệm, huy động tối đa tính tích cực năng nổ của họ, theo đà phát triển nghiệp vụ của Công ty, Chunaiko thường xuyên cảm thấy thiếu nhân tài, mỗi lần triển khai nghiệp vụ, ông đều mở một đợt tuyển chọn nhân tài, tìm người giỏi về mặt quản lý, rất nhiều trường hợp xảy ra giống như chuyện Lưu Bị ba lần đến túp lều tranh để mời Khổng Minh. Kể từ thập kỷ 60 thế kỷ 20, ông đã nhận rất nhiều sinh viên tốt nghiệp đại học vào làm và trọng dụng họ, hiện nay những người đó đang nắm nhiều cương vị lãnh đạo từ chóp bu đến cơ sở, trở thành lực lượng nòng cốt trong công ty cống hiến rất lớn cho thắng lợi huy hoàng của công ty.

Ngày nay Ohi có tất cả 14000 nhân viên, Chunaiko chú ý đào tạo từng người một, vì ông nhận thức rất rõ, tổ chất con người có mối quan hệ mật thiết với tương lai tiền đồ của công ty, hàng năm có hơn 1000 người được đi đào tạo ở nước ngoài theo những chương trình nghiêm ngặt, ông trích từ tài sản riêng ra một khoản trị giá 18 tỷ Yên thành lập Trường Đại học Giao thông đầu tiên ở Nhật, ở đây sinh viên được học tập các môn như kinh tế cổ điển, kinh tế hiện đại, thương phẩm học, tâm lý tiêu dùng v.v... nhằm đào tạo nhân tài về lĩnh vực sản xuất và tiêu thụ. Không những thế ông còn đưa ra yêu cầu "4C" đối với tất cả công nhân

viên trong công ty, đó là Change (thay đổi), Chance (cơ hội), Challenge (thách thức), Competition (cạnh tranh). Nhờ thành công về mặt quản lý mà Chunaiko mới xây dựng thành công sự nghiệp to lớn như vậy.

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Một người đàn ông thành đạt không chỉ vận dụng tài năng và trí tuệ của mình mà chủ yếu là nhờ dựa vào tài năng và trí tuệ của nhiều người, thì mới làm nên sự nghiệp huy hoàng.

Tiên sinh Nam Quách là người không biết thổi vu, nhưng lại trà trộn vào đội vu trong hoàng cung, cách nói này dùng để ám chỉ người không có thực lực nhưng trà trộn vào những người rất có thực lực hòng chuộc lợi cho bản thân. Eugénie Grandet là một tiểu thuyết của Balzac. Nhân vật lão Grandet trong tiểu thuyết là người nổi tiếng keo kiệt. Cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp của Trung Quốc với chiều cao 2m29. Điền Kị tự là Kì, lại còn gọi là Kì Tư, được đất phong Từ Châu nên còn gọi là Từ Châu Tử Kì, xuất thân từ tông tộc Điền Tề danh giá và là danh tướng nước Tề đầu thời Chiến Quốc. Tôn Tẫn (khoảng thế kỉ IV TCN), người nước Tề, là một nhà chỉ huy quân sự nổi tiếng thời Chiến Quốc. Tương truyền, Tôn Tẫn là cháu của Tôn Tử, cùng với Bàng Quyên là học trò môn binh pháp của Quỷ Cốc Tử. Tôn Tẫn đã để lại một bộ binh pháp nổi tiếng lấy tên: Binh Pháp Tôn Tẫn gồm 89 chương, nhưng hiện chỉ còn đọc được 30 chương. Asch: Tên đầy đủ là Solomon Asch (1907-1996), một nhà tâm lý học xã hội người Mỹ và là người tiên phong trong tâm lý học xã hội. Các công trình nghiên cứu của ông tập trung vào việc phân tích những phẩm chất, các yếu tố, các khía cạnh của việc chuẩn bị thử nghiệm và các yếu tố văn hóa và sự khác biệt giữa các nhóm xã hội. Tên đầy đủ là Sigmund Schlomo Freud (1856 – 1939) nguyên là một bác sĩ về thần kinh và tâm lý người Áo. Ông được công nhận là người đặt nền móng và phát triển lĩnh vực nghiên cứu về Phân tâm học. Cho đến ngày nay, mặc dù lý thuyết về phân tâm học của ông còn gây nhiều tranh cãi và người ta còn đang so sánh hiệu quả của các phương pháp phân tâm học của ông với các phương pháp điều trị khác, nhưng cũng phải thừa nhận rằng ông là một nhà tư tưởng có ảnh hưởng lớn trong thế kỉ XX. (Nguồn: Wikipedia) Tục ngữ Trung Quốc: “Nhân tranh nhất khẩu khí, phật thiêu nhất trụ hương” ý muốn nói con người phải có ý chí vươn lên, không được để thua kém người khác. Tái Ông thất mã, yên tri phi phúc: Họa phúc ở đời khó mà lường trước được. Đường lang bộ thiển, hoàng tước tại hậu: Bọ ngựa rình bắt ve sầu, chim sẻ chờ sẵn ở phía sau. Ý chỉ những người muốn làm một chuyện gì đó nhưng lại bị người khác lợi dụng cơ hội để làm hại. Trên đây là hai thành ngữ thường gặp của người Trung Hoa, khi nhắc tới về trước, những người biết được sự tích sẽ lập tức có thể nói ra về sau. Mâu: là cây xà mâu, cây giáo, có cán dài, mũi nhọn, dùng để đâm. Thuần: cái khiên, cái mộc, có hình tròn hay bầu dục, bên trong có tay cầm, dùng để che đỡ. Mỗi ngành nghề đều có những chuyên môn riêng của mình, đều chỉ có thể giải quyết những vấn đề liên quan đến chuyên môn của mình mà thôi. Xuất phát từ câu thành ngữ “Ngư dữ hùng chưởng, bất khả kiêm đắc”: Cá và tay gấu, không thể có cả hai. (Cá và tay gấu, là

hai món trong Bát trân - tám món ăn quý hiếm và chế biến cầu kì chỉ dành cho bậc vua chúa ngày xưa.), ý muốn nói con người ta một khi đã lựa chọn một thứ rồi thì cần phải biết buông bỏ thứ khác, không thể tham lam cùng lúc muốn chọn tất cả những thứ tốt về mình được. Tâm lí đám đông (hay còn gọi là tâm lí bầy đàn): Theo giải thích của Wikipedia thì đây là một sự mô tả cách một số người bị ảnh hưởng bởi những người thân cận của họ thông qua những hành vi nhất định, theo xu hướng, hoặc theo những điểm tựa. Loại hành động tâm lí này sẽ được giải thích rõ hơn trong các chương sau của cuốn sách này. Robert Cialdini tên đầy đủ là Robert Benio Cialdini, một nhà tâm lí học nổi tiếng, giáo sư môn Tâm lí học và Marketing trường Đại học Bang Arizona, Mỹ. Ông là cha đẻ của những bộ sách về việc tạo ảnh hưởng và marketing. Nổi tiếng nhất trong số đó chính là bộ sách Influence: The Psychology of Persuasion (tạm dịch: Gây ảnh hưởng – Thuyết phục bằng tâm lí) từ năm 1984, đã tạo ra 6 nguyên tắc vàng trong việc thuyết phục khách hàng. DM: Direct mail: quảng cáo bằng cách gửi thư trực tiếp, là một hình thức quảng cáo qua đường thư với hiệu quả cao và chi phí vừa phải. Khi sử dụng direct mail, doanh nghiệp có thể xác định chính xác đối tượng nhận thư: khách hàng và khách hàng tiềm năng của mình. Phương pháp này giúp doanh nghiệp giới hạn được đối tượng tiếp nhận thông điệp quảng cáo, những người có khả năng sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình nhất. (Nguồn: Internet) NLP là viết tắt của Neuro-Linguistic Programming (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy). Nó chứa đựng ba thành tố có ảnh hưởng lớn nhất đến việc hình thành những kinh nghiệm cá nhân của mỗi chúng ta: thần kinh học, ngôn ngữ học, và các mô thức được lập trình sẵn. Theo wikipedia, NLP nghiên cứu tỉ mỉ về cách mỗi cá nhân hành xử theo thói quen như thế nào. Với NLP, chúng ta có thể học hỏi từ người khác những mô thức nào có ích và phục vụ chúng ta. Sau đó chúng ta có thể luyện tập những mô thức mới cho hành vi của mình (giống như tái lập trình não bộ) nhằm tiến bộ hơn trong những trường hợp mà trước kia chúng ta đã ứng xử không hiệu quả. Tạp gia: Biết căn bản nhưng không cần hiểu quá sâu như những chuyên gia về một lĩnh vực nào đó. Bao gồm 2 tỉnh Hồ Bắc và Hồ Nam ở trung du Trường Giang (Trung Quốc). Đơn vị tiền tệ Trung Quốc từ Nhân dân tệ trở xuống được chia theo bậc 10: 1 tệ = 10 giắc = 100 phân tiền. Câu tục ngữ ý muốn nói rằng con người luôn có mơ ước muốn nổi trội hơn đồng loại của mình, luôn hướng về phía trước, đây chính là bản tính của con người. Abraham (Harold) Maslow (1/4 /1908 – 8/6/1970) là một nhà tâm lí học người Mỹ. Ông được thế giới biết đến qua mô hình nổi tiếng Tháp nhu cầu và được coi là cha đẻ của tâm lí học nhân

văn. Hệ thống Phân cấp Nhu cầu hay còn gọi là Tháp Nhu cầu (Tên tiếng Anh là Maslow's hierarchy of needs) được ông đưa ra vào năm 1943 trong bài viết A Theory of Human Motivation là một trong những lý thuyết quan trọng nhất của quản trị kinh doanh; đặc biệt là các ứng dụng cụ thể trong quản trị nhân sự và quản trị marketing. Theo đó, Maslow cho biết về căn bản, nhu cầu của con người được chia làm hai nhóm chính: nhu cầu cơ bản (basic needs) và nhu cầu bậc cao (meta needs). Cấu trúc của Tháp nhu cầu có 5 tầng, trong đó những nhu cầu của con người được liệt kê theo một trật tự thứ bậc hình tháp kiểu kim tự tháp. (Nguồn: Wikipedia)

(1) Bạn bè liên kết và bên vực nhau vì lợi ích riêng, để làm những việc không chính đáng. (*) Hai năm trước đó có chiến tranh và nhà máy làm việc trong hoàn cảnh chiến tranh.

1. Một thành phố phía nam Michigan.
1. Burroughs, John 1837–1921: nhà văn và nhà tự nhiên học người Mỹ.
2. Wordsworth, Christopher, 1774–1846: nhà văn và nhà giáo dục người Anh.
3. Thoreau, Henry David 1817–1862: nhà văn người Mỹ. Một người có ảnh hưởng lớn trong lịch sử Mỹ. Các tác phẩm của ông bao gồm cả cuốn “Civil Disobedience” (1849) và Walden (1854).
4. Ralph Waldo Emerson (1803–1882): nhà văn và triết gia nổi tiếng của Mỹ. Những bài thơ, bài hùng biện và đặc biệt là các bài luận của ông như tập Tự nhiên (1836) được coi là những dấu mốc trong sự phát triển cách thể hiện văn học và tư duy của người Mỹ.
- 1 Enrico Caruso (1873–1921): ca sĩ ô-pe-ra giọng ténô nổi tiếng người Italia, người với chất giọng mạnh, tình cảm và thuần khiết đã được coi là một trong những ca sĩ vĩ đại nhất thế giới.
1. Sing Sing là một nhà tù nổi tiếng tại Ossining, tại Quận Westchester (Mỹ) cách thành phố New York 40 dặm về phía Bắc.
19. Yankee Group: công ty phân tích và tư vấn thị trường viễn thông, công nghệ thông tin. (B.T)
20. Chia nhỏ cổ phiếu: là hành động của công ty làm gia tăng số cổ phiếu lưu hành bằng cách chia nhỏ từng cổ phiếu ra, qua đó làm giảm giá cổ phiếu của công ty đó. Tuy nhiên, tổng giá trị vốn hóa thị trường của cổ phiếu vẫn giữ nguyên. (N.D)
21. Quỹ tương hỗ: một dạng quỹ đầu tư được quản lý chuyên nghiệp bởi một công ty đầu tư, huy động vốn từ nhiều nhà đầu tư khác nhau (trong đó có các nhà đầu tư nhỏ) để mua chứng khoán. Nhờ đó, các nhà đầu tư nhỏ có điều kiện tiếp cận với một danh mục đầu tư đa dạng và sự đầu tư của họ được quản lý tốt hơn. (B.T)
22. Đầu tư tư nhân vào cổ phần đại chúng (PIPE): bao gồm việc bán các cổ phiếu phổ thông hay một số dạng cổ phiếu ưu đãi, chứng khoán chuyển đổi cho các nhà đầu tư tư nhân. Đây là một hình thức phân phối cổ phần trong các công ty đại chúng mà không thông qua các đợt chào bán ra công chúng trên thị trường chứng

khoán. (B.T) 23. Hosting: dịch vụ lưu trữ nội dung trang tin điện tử, website, các thông tin tư liệu, hình ảnh,... của khách hàng trên một máy chủ Internet. (N.D) 24. Cổ phiếu ba xu: nguyên văn là “penny stocks”. Trong tiếng Việt, “penny stocks” còn được dịch ra là cổ phiếu thị giá thấp, là loại cổ phiếu có mệnh giá nhỏ (thấp hơn 5 đô la ở thị trường chứng khoán Mỹ). Đây là loại chứng khoán có độ rủi ro rất cao, nhất là khi được mua bán với số lượng nhỏ mà không có giấy tờ chính thức. (B.T) 25. Jive: nhạc nhảy. (N.D) 26. Thread (hay còn gọi là tiểu trình/luồng): là một thuật ngữ lập trình. Thread cho phép chương trình thực hiện đồng thời nhiều tác vụ, và giúp quá trình tương tác với người dùng không bị gián đoạn. (N.D) 27. West Point: tên gọi tắt của Học viện Lục quân Hoa Kỳ (United States Military Academy), học viện quân sự lâu đời nhất và nổi tiếng nhất tại Mỹ. Trường có yêu cầu tuyển chọn và quá trình đào tạo rất khắt khe, là nơi từng cho ra lò nhiều danh nhân và CEO nổi tiếng. (B.T) 28. Giá trị vốn hóa thị trường (market capitalization): là thước đo quy mô của công ty, tức tổng giá trị thị trường của công ty, được xác định bằng số tiền bỏ ra để mua lại toàn bộ công ty này trong điều kiện hiện tại. (N.D) 29. COBRA (Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act): Đạo luật về bồi thường lao động tổng hợp. Là một đạo luật của Mỹ, cho phép người lao động mất quyền lợi bảo hiểm y tế (trong những trường hợp như bị cho nghỉ việc bất ngờ, bị giảm giờ làm, tử vong, ly dị, và các sự cố khác) tiếp tục được hưởng quyền lợi bảo hiểm y tế của công ty trong một thời gian nhất định. (N.D) 30. Nguyên văn tựa đề của phần này là “survival the fittest”, là một cách nói khác trong tiếng Anh của khái niệm “chọn lọc tự nhiên”, một phần trong học thuyết của nhà tự nhiên học người Anh Charles Darwin. Đó cũng là lý do để dự án mới của Opsware mang tên Dự án Darwin. (B.T) 31. M&A: viết tắt của cụm từ tiếng Anh “merges and acquisitions”, nghĩa là “mua lại và sáp nhập”. (N.D) 32. Thuyết thị trường hiệu quả: Là một giả thuyết của lý thuyết tài chính, trong đó khẳng định rằng “các thị trường tài chính là hiệu quả”, rằng giá của chứng khoán trên thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán, phản ánh đầy đủ mọi thông tin đã biết. Do đó, không thể kiếm được lợi nhuận bằng cách căn cứ vào các thông tin đã biết hay những biến động của giá cả trong quá khứ. (N.D) 33. Công nghệ ảo hóa (virtualization): là công nghệ tạo ra nhiều máy ảo nhưng có đặc điểm và tính năng sử dụng tương tự như các máy chủ thật và chạy trên một máy chủ duy nhất. (N.D) 34. Nhà hoạt động quyền cổ đông (shareholder activist): từ này xuất phát từ thuật ngữ “shareholder activism” (hoạt động quyền cổ đông). Đây là những hoạt động nhằm bảo vệ lợi ích và quyền lợi cho

những cổ đông có phần sở hữu nhưng không trực tiếp điều hành công ty. Trong các trường hợp như tình hình hoạt động của công ty đi xuống, lương thưởng của ban quản trị quá cao, báo cáo tài chính không rõ ràng,... thì những nhà hoạt động cổ đông sẽ tìm cách gây sức ép để ban quản trị thay đổi. Thường thì họ cũng là cổ đông trong công ty. (B.T) 35. EMC: công ty đa quốc gia trong lĩnh vực công nghệ thông tin của Mỹ, chuyên cung cấp các dịch vụ và sản phẩm thuộc các ngành lưu trữ dữ liệu, bảo mật thông tin, ảo hóa, phân tích và điện toán đám mây. (B.T) 36. Oracle: công ty công nghệ khổng lồ do tỷ phú Larry Ellison sáng lập, chuyên phát triển và kinh doanh các hệ thống phần cứng máy tính và phần mềm doanh nghiệp. (B.T) 37. BMC Software: công ty phần mềm chuyên về các sản phẩm quản lý dịch vụ kinh doanh (business service management). (B.T) 38. Đường cong chuông: là tên gọi khác của phép phân phối chuẩn hay phân phối Gauss, một phép phân phối xác suất cực kỳ quan trọng trong nhiều lĩnh vực. 39. Võ sĩ đạo: tức Bushido, là những quy tắc đạo đức mà các võ sĩ (samurai) ở Nhật Bản thời Trung cổ phải tuân theo. (B.T) 40. Jack Dorsey: người đồng sáng lập mạng xã hội Twitter. (B.T) 41. Còn được gọi là “Luật Linus”, là câu nói nổi tiếng của lập trình viên Eric Raymond nhằm ủng hộ cho các phần mềm mã nguồn mở (tức là phần mềm được cung cấp dưới cả dạng mã và nguồn, không chỉ miễn phí giá mua mà còn miễn phí cả về bản quyền; người dùng có quyền sửa đổi, cải tiến, phát triển, nâng cấp theo một số nguyên tắc chung được quy định trong giấy phép phần mềm mã nguồn mở), theo đó thì nếu cài đặt mã nguồn mở vào cho phần mềm để nhiều người cùng sử dụng thì họ có thể phát hiện ra các sai sót trong phần mềm, từ đó góp phần hoàn thiện cho phần mềm. (N.D) 42. Up in the air: bộ phim của Mỹ, nói về một nhân vật kiếm sống bằng việc đến các công ty và thay mặt cho những ông chủ không đủ dũng khí thông báo cho nhân viên của mình là họ đã bị cho thôi việc. (N.D) 1. Hit: từ tiếng Anh, dùng để chỉ các bài hát được nhiều người ưa thích. (B.T - Chú thích của biên tập viên) 2. NFL: Giải bóng bầu dục nhà nghề Mỹ. (N.D - Chú thích của người dịch). 43. Viên đạn bạc: nguyên văn là “silver bullet”. Trong tiếng Anh từ này ám chỉ những cách tiếp cận và giải quyết vấn đề theo kiểu đi vòng, tránh né đối đầu trực tiếp với nguyên nhân gây ra vấn đề đó. Còn viên đạn chì (“lead bullet”) thì ngược lại, là cách đối diện trực tiếp với vấn đề để tìm ra cách giải quyết triệt để. (B.T) 1. Tướng Patton: tên đầy đủ là tướng George Smith Patton, Jr. (1885-1945) là vị tướng nổi tiếng của quân đội Hoa Kỳ vào thời Chiến tranh thế giới thứ Hai. (B.T) 2. PTC: tên viết tắt của Parametric Technology Corporation, một công ty chuyên về xây dựng các phần mềm

thiết kế 2D và 3D, có trụ sở tại Needham, Massachusetts, Mỹ. (B.T) 3. Xen: phiên âm tiếng Việt của “cent”. 100 xen thì đổi được 1 đô la. (B.T) 4. Jim Barksdale: cựu CEO của Netscape từ năm 1995 đến năm 1999. (B.T) 5. NBA: viết tắt của National Basketball Association, Hiệp hội Bóng rổ Nhà nghề Mỹ. (B.T) 3. Jackie Robinson (1919-1972) là cầu thủ bóng chày gốc Phi đầu tiên chơi trong giải MBL - giải bóng chày hàng đầu thế giới. (N.D) 4. Nhà ở xã hội: là chung cư do nhà nước sở hữu, được nhà nước cho thuê với giá rẻ hoặc sử dụng làm nơi ở cho người nghèo/người vô gia cư. (N.D) 5. Queens: một trong năm khu đô thị lớn ở thành phố New York (N.D) 6. Joseph McCarthy (1908-1957): Thượng nghị sĩ Đảng Cộng Hòa, là nhân vật nổi tiếng đi theo đường lối chống cộng. (N.D) 7. Cánh tả mới: đề cập tới những nhà hoạt động, nhà giáo dục... trong thập niên 1960-1970 với phong trào đòi thực hiện một loạt những cải cách trên nhiều vấn đề như quyền lợi của người đồng tính, nạo phá thai, bình đẳng giới... (N.D) 8. Nguyên văn: nigger (đồ mọi đen). Từ này là từ miệt thị dùng để chỉ người da đen. (N.D) 6. Chiếc gậy khúc côn cầu: là một thuật ngữ dùng để chỉ các đồ thị có hình dạng khá bằng phẳng, ít thay đổi trong phần lớn thời gian được biểu thị (giống như phần cán dài của gậy khúc côn cầu), nhưng có sự gia tăng mạnh, gần như thẳng đứng ở thời điểm cuối thời gian được biểu thị (tạo thành phần lưỡi của gậy khúc côn cầu). Thuật ngữ này ban đầu được sử dụng trong ngành khí hậu học vào năm 1998, bởi nhà khí hậu học người Mỹ Jerry Mahlman. (B.T) 7. “Hộp đen” (black box) và “hộp trắng” (white box) là tên hai phương pháp kiểm thử (testing) trong ngành công nghiệp phần mềm. Black box testing là phương pháp kiểm thử phần mềm trong đó xem phần mềm như một hộp đen, không biết gì về hoạt động bên trong nó và việc kiểm thử chỉ dựa vào các đặc tả bên ngoài, cũng giống như ở đây người quản lý chỉ coi trọng kết quả đạt được sau cùng mà không quan tâm tới quá trình đạt được kết quả đó. Còn với white box testing, hoạt động bên trong, chủ yếu là mã nguồn (code) mới là đối tượng quan tâm chính. (B.T) 8. Wiki (có thể gọi là một công trình mở, bắt nguồn từ tiếng Hawaii “wikiwiki”, nghĩa là “nhanh”) là một ứng dụng, thông thường là ứng dụng web, được sử dụng để xây dựng các trang thông tin cho phép nhiều người cùng tham gia biên tập, chỉnh sửa, mở rộng hoặc xóa bỏ thông tin trên đó. (B.T) 9. Hội chứng Tourette: bệnh liên đới thần kinh, có những biểu hiện như lặp đi lặp lại một số cử động hoặc âm thanh hoàn toàn không chủ ý. (N.D) 10. Nguyên văn: Cupcakes. Trong tiếng Anh, “cupcake” nghĩa là loại bánh nướng nhỏ, đựng trong những khay giấy có hình như cái tách (cup). Trong bộ phim Short Eyes mà tác giả nhắc đến, Cupcakes là biệt danh của một thanh niên

trẻ mới 21 tuổi, thường bị bạn tù lạm dụng tình dục. (B.T) 11. COO: tên viết tắt tiếng Anh của chức danh “giám đốc tác nghiệp” (“chief operating officer” hay “chief operations officer”). Đây là chức danh được định nghĩa khá lỏng lẻo, thường được xem như là cấp phó hay cánh tay phải của Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc giám đốc điều hành (CEO). Chức danh này thường chỉ có ở các công ty lớn. (B.T) 12. “Tối ưu hóa toàn cục” (global optimization) và “tối ưu hóa địa phương” (local optimization): đây là hai khái niệm toán học. Tối ưu hóa toàn cục tập trung tìm kiếm các cực đại và cực tiểu trên mọi phần tử của tập nguồn, trong khi tối ưu hóa địa phương chỉ tìm kiếm các cực đại và cực tiểu địa phương. (B.T) 13. Tiến sĩ Seuss (Dr. Seuss): bút danh của nhà văn kiêm họa sĩ vẽ minh họa người Mỹ Theodor Seuss Geisel. Ông nổi tiếng với nhiều tác phẩm dành cho thiếu nhi, nhưng cũng bao hàm nhiều bài học khiến người lớn phải suy ngẫm. (B.T) 14. Cuốn sách này có tên tiếng Anh là The Peter Principle: Why Things Always Go Wrong. (B.T) 15. P&L (Profit & Loss): báo cáo lãi lỗ trong kinh doanh. (N.D) 16. Jenny Rogers: một trong những cố vấn nghề nghiệp hàng đầu trên thế giới. (N.D) 17. Rối loạn lưỡng cực: Một chứng bệnh tâm thần, trong đó người bệnh thường trải qua hai trạng thái đối nghịch nhau. Họ có thể trải qua thời kỳ sung mãn một vài ngày hoặc vài tuần rồi rơi vào chu kỳ trầm cảm. (N.D) 18. Terrell Owens: cầu thủ bóng bầu dục tài giỏi nhưng cũng lập dị không kém. Anh là một trong những cầu thủ giỏi nhất lịch sử giải NFL và giữ nhiều kỷ lục của giải đấu sau 15 mùa bóng. Tuy nhiên cá tính mạnh mẽ và lập dị của cầu thủ này khiến cho T.O (biệt danh của Terrell Owens) không ở lại được đội bóng nào quá lâu và thường xuyên dính án phạt của Ban tổ chức giải đấu. (B.T) 19. Dennis Rodman: cầu thủ bóng rổ lăm lăm tài nhiều tật người Mỹ. Khởi đầu sự nghiệp vào năm 1986, Rodman đã 5 lần giành chức vô địch NBA, 7 lần nhận được danh hiệu Vua bắt bóng bật bảng của giải và 2 lần được tôn vinh là Cầu thủ phòng ngự xuất sắc nhất. Nhưng Rodman cũng nhiều lần làm khổ đội bóng của mình khi có hành vi bạo lực với đối thủ và trọng tài. Ngoại hình của Rodman cũng rất khác người với mái tóc được nhuộm sặc sỡ, nhiều hình xăm và cơ thể xỏ khoen khắp nơi. (B.T) 9. Horned Frogs: tên các đội thể thao của trường Đại học Texas Christian. (N.D) 20. “Thịt-và-trứng”: nguyên văn là “bacon-and-egg”, vốn là tên một món ăn sáng nổi tiếng của người Mỹ. Có một câu chuyện ngụ ngôn trong kinh doanh kể rằng Gà đề nghị hợp tác cùng Heo để mở một nhà hàng chuyên bán món ăn này, trong đó Gà sẽ sản xuất trứng còn Heo sẽ góp thịt. Sau một hồi suy nghĩ, Heo quyết định từ chối vì nếu làm thế, nó sẽ phải hy sinh mạng sống, còn Gà thì

chỉ cần đẻ trứng mà thôi. (B.T) 21. Sáu Sigma: một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay khuyết tật bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh.

“Sigma” có nghĩa là độ lệch chuẩn (standard deviation) trong thống kê, nên Sáu Sigma đồng nghĩa với sáu đơn vị lệch chuẩn.

(B.T) 1. Jolly Ranchers: một nhãn hiệu kẹo nổi tiếng của Mỹ.

(B.T) 2. Cuốn sách này do hai tác giả viết, là Kenneth Blanchard và Spencer Johnson. (B.T) 3. Draper Fisher Jurvetson: hãng đầu tư mạo hiểm của Mỹ, đã và đang đầu tư vào những công ty khởi

nghiệp rất thành công như Baidu, Twitter, Tesla Motors, Tumblr, Yammer,... (B.T) 4. “Hộp đen” và “hộp trắng”: xin xem chú thích ở trang 224. (B.T) 5. Bầu trời tím ngắt: bầu trời màu tím thường là biểu hiện trước khi một cơn bão ập đến. (B.T) 6.

R&D: viết tắt của “research and development”, có nghĩa là “nghiên cứu và phát triển”. R&D là một trong những chìa khóa

thành công của nhiều tập đoàn và công ty lớn trên thế giới. (B.T) 7. Xả láng: nguyên văn là “all-in”, một thuật ngữ của trò

chơi bài Poker, nghĩa là đặt tất cả tiền trong tay vào một lần “tổ”. “All-in” dịch ra tiếng Việt là “xả láng” hoặc “tổ xả láng”.

(B.T) 1. Peyton Manning (chơi cho đội Denver Broncos) và Tom Brady (chơi cho đội New England Patriots) là hai cầu thủ chơi

ở vị trí hậu vệ (quarterback) xuất sắc nhất của môn bóng bầu dục tại Mỹ hiện nay và là hai kỳ phùng địch thủ mỗi khi đội

bóng của họ đối đầu nhau. (B.T) 2. Nguyên văn: “to pursue what looked like a windmill tilt”, nghĩa là “theo đuổi một ‘cuộc

đấu thương với cối xay gió””. Câu này bắt nguồn từ câu chuyện ngụ ngôn về chàng hiệp sĩ Don Quixote của văn hào Tây Ban

Nha Miguel Cervantes. (B.T) 3. Dustin Hoffman: diễn viên kỳ cựu người Mỹ, từng giành 2 giải Oscar và 6 giải Quả cầu vàng.

(B.T) 4. I18N: danh từ “quốc tế hóa” trong tiếng Anh là internationalization, bắt đầu bằng chữ “i”, được theo sau bởi 18

ký tự khác trước khi kết thúc bằng chữ “n”. (B.T) 5. Babe Ruth: cựu danh thủ bóng chày của Mỹ, người được xem là huyền

thoại vĩ đại nhất của môn thể thao này. (B.T) 10. Thế giới thương mại không có ma sát: nguyên văn “a world of a

frictionless commerce”. Thương mại không có ma sát là hoạt động mua bán không có sự tiếp xúc trực tiếp giữa người bán

hàng và người mua, chẳng hạn như các hình thức bán lẻ ở siêu thị hay thương mại điện tử. (B.T) 11. Chiến lược “ôm lấy và mở

rộng”: chiến lược này có tên gọi đầy đủ là “ôm lấy, mở rộng và tiêu diệt” (embrace, extend and extinguish), được Microsoft sử

dụng để đánh bại các đối thủ cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực, trong đó có cuộc chiến trình duyệt giữa Internet Explorer và

Netscape Navigator. Sử dụng lợi thế gần như tuyệt đối về thị

phần hệ điều hành, Microsoft tìm cách mở rộng các tiêu chuẩn về chương trình máy tính, Internet theo hướng mà các đối thủ không đáp ứng được để triệt tiêu khả năng cạnh tranh của họ. (B.T) 12. Nhà phát triển: ở đây là các nhà phát triển phần mềm và web, là những người xây dựng (lập trình) và phát triển các ứng dụng, phần mềm trên máy tính, Internet. Trong tiếng Anh, nhà phát triển được gọi là “developer”. (B.T) 13. LDAP (Lightweight Directory Access Protocol): Giao thức truy cập nhanh các dịch vụ thư mục. (N.D) 14. Trong tiếng Anh, đám mây là “cloud”. Còn “loud” có nghĩa là ồn ào, ầm ĩ. Vì thế Loudcloud có nghĩa đen là “đám mây ồn ào”. (B.T) 15. Taj Mahal: tên một ngôi đền cổ ở Ấn Độ. (N.D) 16. NASDAQ: sàn giao dịch chứng khoán điện tử tại Mỹ. (N.D) 17. Dotbomb: cách chơi chữ trong tiếng Anh. Bomb là quả bom. (N.D) 18. Series C: thuật ngữ dùng trong hoạt động đầu tư mạo hiểm, dùng để chỉ đợt đầu tư thứ ba, giai đoạn cuối cùng trong chu kỳ đầu tư cho công ty mới thành lập, trước khi công ty này được chào bán ra công chúng. Có thể coi series C là giai đoạn đầu tư gia hạn cho công ty. (N.D) 1\ . Phiên âm theo tiếng Pháp 'nouillage' ('nu-i-az'). (Tất cả các chú thích đều là của người dịch). 2\ . Franz Kafka (1883-1924) là một nhà văn tiếng Đức, xuất thân trong một gia đình gốc Do Thái. Ông là một trong số những nhà văn phương Tây lớn của thế kỷ XX. 3\ . Hoóc môn giao tiếp. 4\ . Cách nấu ăn cho nhiều tỏi và mùi tây. 5\ . Một trong những thành phần chính tạo nên bộ xương ngoài của côn trùng và một số loài ngành chân khớp. 6\ . Giày thể thao cao làm bằng vải bền, đế dày, dùng để đi bộ. 7\ . Đơn vị nhiệt lượng. 8\ . Tiếng Tây Ban Nha: Bọn nước ngoài, bọn nước ngoài, chú ý! 9\ . PJ (Police judiciaire): Cảnh sát tư pháp. 10\ . Kiến có hai dạ dày, một dạ dày cá nhân và một dạ dày tập thể. Thức ăn chứa trong dạ dày tập thể có thể dùng để trao đổi dinh dưỡng với con khác cùng bầy đàn. 11\ . Hannibal Barca (247-183 trước CN) là một tướng lĩnh và nhà chiến thuật quân sự người Carthage, đã từng đem quân đi chiếm thành Rome. 12\ . 'Tôi biết gì' là câu khẩu hiệu nổi tiếng của Michel Eyquem de Montaigne (1533-1592), nhà triết học, nhà văn, chính trị gia nổi tiếng người Pháp thời Phục hưng. 13\ . Phiến đá Rosette được tìm thấy năm 1799 tại thành phố cảng Rosette, châu thổ sông Nil, trong chiến dịch của Napoléon Bonaparte. Phiến đá này được coi là chìa khóa để giải mã chữ Ai Cập tượng hình, trên đó có một bản văn được viết bằng ba hệ thống ký tự (tượng hình Ai Cập, Ai Cập cổ và Hy Lạp). (1) Chiến tranh 1866 là giai đoạn cuối cùng trong sự nghiệp của người Ý chống nền đô hộ của nước Áo và đem đến việc giải phóng xứ Vênezia. Thái tử Umbectô sau lên ngôi quốc vương Ý năm 1878. (1) Trường tiểu học ở Ý có hai lớp một:

mới vào thì học một dưới là lớp vỡ lòng, rồi lên một trên. (1) Báo không đăng trọn tên, chỉ đăng tên viết tắt để giữ danh dự cho người túng thiếu. (1) Ở các nước ôn đới, trẻ con nghèo thường đi làm nghề nạo ống khói lò sưởi, nhà bếp, vì thân hình nhỏ dễ chui vào ống khói. (1) Ở trên có nói là "quân đoàn của thái tử Umbectô" xem nhật kí ngày 25 tháng mười. (1) Năm 1848, cách mạng nổ ra ở nhiều thành phố Ý: Palecmô, Napôli, Vênêzia, Milanô, rồi nhanh chóng chuyển thành chiến tranh giải phóng dân tộc, chống nền thống trị của triều đình Áo. (1) Người Lômba ở miền bắc Ý, quê hương của họ gọi là xứ Lômbacđia. (2) Triều đình Áo thống trị một phần đất Ý, năm 1859 hoàng đế Pháp Napôlêông III giúp người Ý tiến hành chiến tranh giải phóng, và ngày 24 tháng sáu 1859, quân Pháp và Ý đánh bại quân Áo gần thị trấn Xônphêrinô. Triều đình Áo phải kí hòa ước và cắt cho Pháp hoàng xứ Lômbacđia, rồi Napôlêông III nhường đất ấy lại cho Ý. (1) Xứ Calabrica ở tận cùng phía Nam bán đảo Ý, không mấy khi có tuyết rơi. (2) Ngày trước, ở nhiều nước ôn đới như Ý, Pháp, các trường học nông thôn mùa đông có tục lệ học trò mỗi người mang củi đến để đốt sưởi lớp học. (3) Tuyết đổ là tai nạn rất khủng khiếp thường xảy ra ở miền núi các nước ôn đới. (1) Rigôlétô là một người hề gù lưng, nhân vật chính trong vở nhạc kịch nổi tiếng của nhà soạn nhạc Ý vĩ đại Vecđi, nhan đề là Rigôlétô. Chủ đề của nhạc kịch này lấy từ vở kịch Nhà vua vui chơi của thi hào Pháp Victo Huygô, mà nhân vật hề gù tên là Toribulê, đúng tên thật của người hề nổi tiếng nhất ở triều đình nước Pháp trong thế kỉ XVI. (1) Lớp số 3 tức là lớp c. (1) Lớp số bốn tức là lớp D. (2) Phirenze - mà các ngôn ngữ Âu châu thường phiên âm theo tiếng Pháp là Phêrôlăngxa - là một trong những thành phố tiếng tăm lừng lẫy nhất nước Ý, cực kì nổi tiếng vì các công trình vĩ đại về hội họa, điêu khắc và kiến trúc từ thời Phục hưng. (3) Lira là đơn vị tiền tệ Ý như đồng tiền của ta. (4) Người hiền từ, dịu dàng hết sức, chẳng khác gì những hài đồng làm thiên sứ bên cạnh Chúa Trời, trong quan niệm của đạo Thiên Chúa. (1) Xem chú thích trang nhật kí ngày 11 tháng mười hai. (1) Đất Ý ngày ấy bị chia làm bảy nước mà nhiều nước thuộc quyền thống trị của triều đình Áo. Vương quốc Xacđênh là nước đầu tiên nổi lên, năm 1848, chống lại Áo; triều đình Xacđênh lãnh đạo cuộc chiến tranh giải phóng dân tộc giành độc lập và thống nhất cho toàn thể nhân dân Ý. (1) Trong lịch sử đấu tranh giành độc lập của nhân dân Ý có hai trận nổi tiếng đã diễn ra ở Cutxtotza, một ngôi làng trong xứ Vênêzia; đây là trận thứ nhất năm 1848, còn trận thứ hai diễn ra ngày 24 tháng sáu năm 1866, tác giả De Amicis có tham dự. (3) Lính cưỡi ngựa đeo súng trường và kiếm. (1) Bản dịch này dựa vào bản dịch ra tiếng Pháp của Nhà xuất bản

Delagrave 1 950, có đối chiếu với nguyên bản Cuore; tên người, tên đất phiên theo ngữ âm học Ý, lại có chú thích những chỗ khó hiểu và những chỗ cần lưu ý để hiểu đúng ý nghĩa chân chính của nguyên tác. Lời chú thích đều là của dịch giả tiếng Việt . (1) Tiếng trẻ con gọi bố, theo phương ngôn vùng Napôli. (2) Napôli là một thành phố nổi tiếng về công trình nghệ thuật và một thương cảng lớn của nước Ý, ở trên bờ biển Tyrêno. (1) Các giám mục đạo Thiên Chúa được cầm một cái gậy dài đầu uốn cong, là biểu hiện quyền lực của chức vụ giám mục. (2) Hội Hóa trang là hội dân gian ở các nước châu Âu, bắt nguồn từ nước Ý, nổi tiếng về trò chơi đeo mặt nạ và mặc quần áo giả làm hạng người này người nọ, đi diễu ngoài phố và múa nhảy. (1) Hội này tiếng các nước Âu châu đều gọi theo tiếng Ý là carnevale, diễn ra từ 6 tháng giêng ngày lễ Chúa hiển hiện, và kéo dài nhiều ngày, cho đến ngày thứ tư, bắt đầu kiêng ăn thịt, mà có năm là trong tháng hai có năm đến tận 9 tháng ba, tùy theo ngày lễ Phục sinh năm ấy sớm (22 tháng ba) hay muộn (25 tháng tư). (2) Tiếng Ý, nghĩa là nhảy trên ván, chỉ người làm xiếc. (3) Quảng trường lớn nhất ở thành phố Torino, mang tên quốc vương Vittôriô Emmanuêlê li (1820 \- 1878) nước Xacđêna, người có công lớn trong sự nghiệp giành độc lập, thống nhất cho nước Ý, và lên ngôi quốc vương đầu tiên của nước Ý thống nhất năm 1861. (1) Vào đầu những năm 80 của thế kỉ XIX, khi tác giả viết trang sách này thì dân số nước Ý độ trên hai mươi sáu triệu người; thế là trung bình trong số một nghìn người ở nước Ý đã có một người mù. (1) Bạc sờ đặng tương đương với cấp một của ta ngày nay. (1) Tác giả nhằm, vì Enricô học lớp ba ở khu Baretti ca mà (xem nhật kí tháng mười, ngày thứ hai 17.). (1) Tôrinô, thành phố lớn ở Bắc Ý, trung tâm công nghiệp và văn hóa quan trọng, trước là thủ đô vương quốc Xacđêna, rồi thủ đô vương quốc Ý cho đến năm 1864. (1) Còn gọi là lớp sơ đẳng hoặc lớp một dưới. (1) Nhà giam để giáo dục và cải tạo những trẻ phạm pháp. (1) Các trường học ở Ý phát phân thưởng vào giữa năm học, còn cuối năm thì chỉ thi lên lớp thôi (xem nhật kí tháng bảy, ngày 4). (2) Khu này mang tên đại thi hào Ý thời Phục hưng Toocquatô Táttxô (1544\ - 1595) tác giả thiên anh hùng ca nổi tiếng nhất của văn học Ý Giêruxalem giải phóng. (3) Khu này mang tên nhà bác ngữ và chính trị gia người Ý nổi tiếng trong thời cận đại (1802\ - 1874). (1) Xứ Rômanha ở miền trung Ý, đất đai khô xấu nghèo nàn, dân cư thưa thớt, xưa kia nổi tiếng về sào huyệt của quân trộm cướp. (2) Tiếng Ý, trẻ con gọi bà là nonna. (1) Hoa đồng thảo là hoa của một thứ cây nhỏ mọc tự nhiên ngoài đồng ở các nước ôn đới, cánh tím đậm, nhị vàng và rất thơm, cũng thường gọi là hoa tím. (1) Trong các trường ở các thành phố nước Ý, theo lệ

thì đến lúc hết hết giờ học, người gác cổng đến từng lớp, nói một tiếng La tinh Finis, nghĩa là hết giờ, chứ không đánh trống hay kèn (1) Ở Ý thuở ấy các thầy giáo, cô giáo không có lệ phải về hưu, vì kinh nghiệm và lương tâm của các nhà giáo càng thâm niên lại càng quý; nên cụ giáo Crôxetti dạy đến tám mươi hai tuổi, và do cụ có xin, mới được về hưu, sau sáu mươi năm dạy học. (2) Chú ý: Ông Bôttini nhiều lúc nói đã học với cụ giáo bốn mươi bốn năm về trước, có lúc nói bốn mươi năm; còn cụ giáo thì lúc nào cũng nói bốn mươi năm. (1) Trung học có hai cấp, tương đương với cấp hai và cấp ba của ta ngày nay. (1) Ở các nước phương Tây, để tang người thân người ta mặc quần áo màu đen. (1) Cơ quan hành chính của một thành phố. (2) Người giữ cửa và đưa khách vào ra ở các nha môn, dinh thự. (3) Những người có chức vụ đại diện cho chính quyền đeo băng màu quốc kì. (4) Cũng thường gọi theo tiếng Pháp là hoa 'păngxê'. (5) Cũng thường gọi theo tiếng Pháp là hoa 'macgorit'. (1) Việc thật đã xảy ra ở Tôrinô đêm 27 tháng giêng năm 1880. (2) Banbô là tên một người yêu nước Ý, bá tước Banbô, sinh ở Torino, một trong những lãnh tụ của phong trào Phục sinh \- Risorgimento \- đòi độc lập, thống nhất cho nước Ý, dẫn đến Cách mạng 1848. Để vận động quần chúng, Banbô đã viết tập sách nổi tiếng và có tác động rất lớn là Những mối hi vọng của nước Ý \- Speranze d'Italia (1844). (1) Appeninô là mạch núi chạy suốt nước Ý. Andetx là mạch núi chạy suốt bề dài của châu Nam Mỹ. Đây là truyện cậu bé từ nước Ý sang tận Nam Mỹ tìm mẹ. (2) Giê nô va, thủ phủ của xứ Liguria, quê hương của tác giả De Amicis, là một hải cảng lớn của đất Ý, từ thời Trung cổ đã buôn bán thịnh vượng vào hạng nhất châu Âu, cạnh tranh với Vê nê zia, thuyền buôn đi khắp nơi; nhiều nhà hàng hải nổi tiếng trong lịch sử quê ở đây, như Cô lô m bô người tìm ra châu Mỹ. (3) Bu ê n ô t A i r e t x ở Nam bán cầu, các mùa ngược lại chúng ta, tháng năm là cuối thu bắt đầu sang đông, là mùa mưa, 'buổi rạng đông rục rĩ' như thế này thật là hân hỷ! (4) Senor, tiếng Tây Ban Nha nghĩa là ngài, dùng để đặt trước họ tên những người mà người ta tôn trọng. (5) Tiếng Tây Ban Nha nghĩa là: Ôi! Tội nghiệp cậu bé! Cụ già buột miệng nói ra bằng tiếng Tây Ban Nha là tiếng mẹ đẻ của mình. (6) Một dặm là 4.444m, một trăm dặm là gần 445 km. 7) Nghĩa là 'Cửa sông' bằng tiếng Tây Ban Nha. (8) Nghĩa là 'từ biệt', ông cụ lại nói tiếng Tây Ban Nha xen với tiếng Ý. (9) Sông Pô dài nhất nước Ý có 670 km, sông Parana dài 4.700 km chạy qua một đồng bằng mênh mông của nước AcHentina, rồi hợp với sông Uruguay làm thành sông Riô đê la Plata. (10) Nam Mỹ không có cọp, chỉ con Jaguar là một thứ báo, và con Puma hơi giống cọp, nhưng da không có vằn và quen ở trên cây. (11) Tiếng Ý nghĩa là 'cậu con

trai'. (12) Rôxariô là thành phố lớn, cảng sông sầm uất của tỉnh Xantaphê nông nghiệp rất phát đạt. (13) Đất nước Ý nghèo, cuối thế kỉ XIX, mỗi năm có đến nửa triệu người phải di cư đi tha phương cầu thực, phần lớn là sang châu Mỹ La Tinh, nhất là sang AcHentina, và lắm nơi họ bị hắt hủi, bạc đãi. Chi tiết này rất hiện thực. (14) Ở Lômbacđia, người ta nói một thứ thổ ngữ là tiếng Lômba, khác tiếng Ý phổ thông, vì đó là tiếng của những bộ lạc người Lômba, gốc Giec\-manic đem theo vào miền Bắc Ý khi họ tràn vào, trong thế kỉ VI. (15) Dặm ở đây là đơn vị đo lường của Anh, bằng 1.609m. (16) Buenas noches là tiếng Tây Ban Nha chúc ngủ ngon. (17) Pèon là người Tây Ban Nha, hoặc làm người dẫn đường, hoặc chăn súc vật, hoặc chở xe bò trong những miền núi ở châu Mỹ La Tinh, Pèones là nhiều người pèon. (18) Mạch Anpi ở miền Bắc nước Ý, sừng sững trên đồng bằng sông Pô, nơi đã bắt đầu những cuộc đấu tranh giành độc lập và thống nhất của dân tộc Ý. (19) Mạch Andetx chỉ chạy từ Đất Lửa lên đến eo Panama trên 7500km, chỉ hơn sau mươi độ vĩ tuyến thôi, nghĩa là làm cột xương sống cho châu Nam Mỹ; còn xương sống của châu Bắc Mỹ chạy lên đến gần Bắc Cực được gọi là mạch núi Tây, trong ấy có mạch Núi Đá ở Hoa Kỳ và Canada. (20) Thổ dân châu Mỹ, thường cũng gọi là da đỏ. (21) Tiếng Tây Ban Nha gọi phụ nữ một cách cung kính. (22) Tên bà mẹ Maccô là Giuxêppa, gọi theo tiếng Tây Ban Nha là Hôxêpha, vì ông bà chủ là người Achentina và nói tiếng Tây Ban Nha. (1) Xcôtlen, một xứ ở miền Bắc nước Anh, nổi tiếng về những thứ vải kẻ ô, kẻ sọc màu sắc sỡ. Những vải như thế thường được gọi là vải Xcôlen. (2) Quả của một loài cây thuộc họ hoa hồng, gần với cây mận, bé bằng đầu ngón tay cái, màu đỏ tươi, rất thơm ngon, gốc ở miền Tiểu Á và phổ biến ở các miền khí hậu cận nhiệt đới; ở Đà Lạt cũng trồng được nhiều. (1) Xem chú thích ở trang nhật kí ngày thứ ba 18 tháng mười. (1) Màu đen là màu tang phục. (1) Họ của Enricô. (1) Bis tiếng La tinh nghĩa là lần thứ hai. (1) Enricô là học sinh lớp ba, nhưng trường sa đẳng có hai lớp một - một trên và một dưới - nên cậu đã học ở trường hết năm thứ tư rồi. (1) Livocpun là thương cảng lớn thứ nhì của nước Anh, sau Luân Đôn. (2) Manta là một hòn đảo ở quãng giữa đảo Xixilia của Ý và châu Phi, ngày nay độc lập, nhưng từ năm 1800 đến 1964 là thuộc địa của Anh. (3) Thủ đô đảo Xixilia. (1) Calabrica là xứ ở phía nam, nơi tận cùng bán đảo Ý. (2) Retjiô đê Calabrica là thủ phủ của xứ Calabrica, ở trên eo biển Metxina, trông sang đảo Xixilia. (3) Piêmôntê là một xứ ở miền Bắc nước Ý. (4) Tôrinô là thủ phủ của xứ Piêmôntê. (5) Đầu thế kỉ XIX, đất của người Ý bị chia làm bảy nước, phần lớn do triều đình Áo thống trị. Người Ý phải khởi nghĩa liên tiếp và tiến hành chiến tranh giải phóng, đến năm

1870 mới hoàn thành thống nhất được đất nước. Đây thầy giáo dạy cho học sinh một bài học yêu nước và đoàn kết dân tộc giữa những người dân Ý trước đây thuộc các vương quốc khác nhau do các thế lực phong kiến ngoại lai chia cắt. (6)Quốc kì nước Ý ba màu: đỏ, trắng, lục. 5. Một nhân vật trong phim hoạt hình cùng tên do Đức sản xuất. 6. Một nhân vật trong tiểu thuyết Y thiên đồ long ký của nhà văn Kim Dung, nhân vật này là chương môn đời thứ ba của phái Nga Mi. Cô này dung mạo rất đẹp, võ công cao cường, tính tình khí khái, ra tay cực kỳ hiểm độc, đồng thời vì muốn giữ thể diện cho môn phái của mình, đã tỏ ý bao che những sai trái của đệ tử. 7. Trương Kỳ Trung sinh năm 1951, là một đạo diễn, diễn viên, nhà sản xuất, nhà giáo, tác giả nổi tiếng người Trung Quốc. 8. Đường Uyển Như hiểu nhầm từ Mc là viết tắt của Menstrual Cycle. 9. Cảnh Đại Ngọc chôn hoa nằm trong hồi 27 của Hồng lâu mộng. 10. Một loại khúc nghệ của Trung Quốc dùng những câu nói vui, hỏi đáp hài hước hoặc nói, hát để gây cười, phần nhiều dùng để châm biếm thói hư tật xấu và ca ngợi người tốt việc tốt. 11. Tứ hóa gồm hiện đại hóa công nghiệp, nông nghiệp, quốc phòng và khoa học kỹ thuật. 12. Có nghĩa là nắng gắt cuối Thu. 13. Mạnh Khương Nữ là một nhân vật trong truyện cổ tích dân gian Mạnh Khương Nữ khóc Trường Thành của Trung Quốc. Chuyện kể rằng, thời Tần Thủy Hoàng, ngay trong đêm tân hôn của Mạnh Khương Nữ với tân lang là thư sinh Giang Nam tên Phạm Hỷ Lương, chồng Mạnh Khương Nữ bị triều đình bắt đi xây Vạn Lý Trường Thành. Đến mùa Đông, Mạnh Khương Nữ đan áo cho chồng và lặn lội tìm chồng để trao áo. Mạnh Khương Nữ đã đi theo chiều dài của Trường Thành, hỏi thăm nhiều người và cuối cùng nhận được hung tin chồng mình bị chết vùi thân dưới Trường Thành. Nàng Mạnh Khương đau buồn than khóc thảm thiết 3 ngày 3 đêm, nước hòa lẫn máu. Tiếng khóc của Mạnh Khương vang xa 800 dặm Trường Thành, làm sụp đổ một khúc thành, để lộ xác chết của chồng mình. Nàng an táng cho chồng xong liền nhảy xuống biển tự vẫn. 14. Món này giống như thịt kho tàu, ăn khi còn nóng, với nguyên liệu chính là thịt ba rọi, vị ngọt chứ không mặn, ăn rất ngậy. 15. Có nghĩa: số một và duy nhất. 16. Người trong các nhà môn thời phong kiến chuyên lo việc truy nã bọn tội phạm. 17. Tam muội chân hỏa, chính là hỏa trong mộc + hỏa trong đá + hỏa trong không khí, hay nói cách khác, trên là lửa của vua, giữa là lửa của bề tôi, dưới là lửa của dân. Muốn dập lửa này phải dùng chân thủy, tức là ngọc lộ của trời đất, hoặc là nước của bốn biển mới dập được. Người xưa dùng từ này để ám chỉ ngọn lửa thành thánh, uy lực vô cùng, có thể thiêu đốt hết mọi sự xấu xa. Trong truyện Tây Du Ký cũng có nhắc đến thứ lửa này, và đây cũng là bảo bối của Hồng Hài

nhì. 18. Mạch Nhâm là mạch của các kinh âm, mạch Đốc là mạch của các kinh dương. Trong quan điểm của y khoa cổ truyền phương Đông thì hai mạch này là hai mạch chính trong cơ thể con người. 19. Những người đó bị làm sao vậy? 20. Trong Tây Hồ truyện, sư Pháp Hải trong chùa Kim Sơn cho rằng Bạch Nương là yêu quái sẽ làm hại dân hại nước và thông báo cho Từ Tiên biết. Vào tết Đoan Ngọ, Từ Tiên bắt ép Bạch Nương uống rượu hùng hoàng, sau khi uống rượu nàng lập tức hiện nguyên hình là rắn. 21. Niêm hoa nhi tiểu hay Niêm hoa vi tiểu nghĩa là cầm hoa mỉm cười, đây là một giai thoại thiền, ghi lại sự kiện Đức Phật Thích-ca Mâu-ni đưa cành hoa lên khai thị, tôn giả Ca Diếp phá nhan mỉm cười. 22. Ăn bữa sáng kiêm bữa trưa. 23. Từ dùng chỉ những loại thuốc khi dùng vào sẽ gây kích thích ham muốn tình dục. 24. Vô sự bất đẳng tam bảo điện, Bất thị Diêm Vương bất xao môn: Không có chuyện gì hệ trọng thì không đến điện Tam Bảo, không phải Diêm Vương không gõ cửa. Ý nói không lo chuyện bao đồng, làm đúng phận sự, không phải việc của mình không xen vào, không làm việc không đúng lúc đúng chỗ. 25. Ở đây dùng với ý giấu cọt, kiểu như đồ mặt dơ. 26. Ý nói lạnh lẽo thông minh tinh quái. 27. Bị thương nhẹ thì không lùi khỏi trận tiền. Ý nói chiến đấu kiên cường đến cùng không nản chí. 28. Parvenu, còn gọi là người giàu mới nổi, từ này được dùng chỉ những người giàu lên nhanh chóng trong một khoảng thời gian rất ngắn. Thường trước khi được chụp mũ là một Parvenu, những người này đa phần sống dưới đáy xã hội, họ đem những khoản tiền mà họ có được ném vào những món hàng xa xỉ hoặc cuộc sống hoang đường mà trước đây họ không dám mơ đến. Từ này cũng được dùng để chỉ những tên trọc phú, giàu nhưng kém hiểu biết và kiến thức. 29. Bộ phim truyền hình ăn khách của Mỹ, ở Việt Nam phim này có tựa đề là “Thế giới của nàng”. 30. Một loại nước sốt gia vị dùng để ướp, làm tăng vị đậm đà của món ăn, đặc biệt là các món thịt, thành phần cơ bản gồm chất điều vị, muối, bột ngọt và một số nguyên liệu khác. 31. Đẹp trai nam tính, ra dáng đàn ông, bảnh trai. 32. Một loài thú có hình dáng gần giống với lạc đà, lại vừa giống ngựa, tên tiếng Anh là Grass Mud Hors, còn người Trung Quốc gọi nó là Thảo Nê Mã. 33. Lời chú mà Quan Âm Bồ Tát đã chỉ cho Đường Tam Tạng dùng để khống chế Tôn Ngộ Không bằng chiếc vòng kim cô trên đầu, mỗi lần niệm chú này thì chiếc vòng siết lại, khiến đầu Tôn Ngộ Không đau đớn như muốn chết. 34. Loại chó có màu lông vàng, giống như chó cỏ phổ biến ở Việt Nam, nhiều nơi người dân gọi chúng là chó dách hay chó vàng. 35. Tên bản gốc là Giới hạn thẳng đứng, ở Việt Nam nó được biết đến với tên Bão Tuyết. 36. Cách sơn đá ngưu tương truyền là một loại võ thuật đứng ở khoảng cách xa dùng quyền

chưởng có thể đánh ngã được đối phương. Loại võ thuật này có nhiều tên gọi khác như Cách không đả nhân, Ấn chưởng, Bách bộ thần quyền. Đến nay, môn võ thuật này có thật hay không vẫn đang là đề tài tranh cãi. Nhưng nó thường xuất hiện trong các tác phẩm văn nghệ. Ở đây dùng ý như giận cá chém thớt.

37. Tạm dùng bản dịch của nhóm Vũ Bội Hoàng. 38. Diêu Minh (sinh ngày 12 tháng 9 năm 1980) là một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp đang chơi cho đội tuyển Houston Rockets của National Basketball Association (NBA). Hiện anh là cầu thủ có chiều cao cao nhất chơi cho NBA, 2.29m. 39. Viết tắt của Photoshop, một phần mềm đồ họa với các ứng dụng chỉnh sửa hình ảnh được dùng phổ biến hiện nay. 40. Thời Tây Tấn, đô thành Lạc Dương có một nhà văn lớn tên là Tả Tư. Ông này rất tài hoa, văn chương sắc bén. Qua mười năm dốc lòng sáng tác, cuối cùng ông này đã hoàn thành được một tác phẩm lớn tên gọi Tam Đô phú. Vì được các nhà phê bình nổi tiếng khen ngợi, cho nên tác phẩm này nhận được sự đón nhận nồng nhiệt của mọi người, nhà nhà đều muốn có một quyển. Nhưng thời đó kỹ thuật in ấn còn chưa được như ngày nay, việc truyền bá ấn phẩm, hoàn toàn phải dựa vào in ấn thủ công. Vì ai ai cũng cần mua giấy để sao tác phẩm, cho nên giấy Lạc Dương không thể nào thỏa mãn hết nhu cầu ấy, thành ra giá giấy tăng cao chưa từng thấy. Sau này, thành ngữ “đắt như giấy Lạc Dương” dùng để ca ngợi tác phẩm nhận được sự yêu mến vô cùng của độc giả, bán rất chạy. 41. Tên tiếng Anh là Friends. 42. Giày thể thao đế bằng hiệu Adidas. 43. Lục vị địa hoàng hoàn và Phòng thủy sang khả thiếp đều là tên những bài thuốc Đông Y. 44. Nghĩa tiếng Việt là “Bảo Tuyết”. 1. Nay là Iran. 2. Usain Bolt là vận động viên điền kinh người Jamaica, người giữ kỷ lục thế vận hội và thế giới ở các nội dung chạy 100 mét, 200 mét và 4x100 mét tiếp sức đồng đội. 3. “Hương cảnh đông nam treo” trích từ bài thơ Khổng tước đông nam phi: “Phủ lại nghe sự việc, Thấu hiểu, mãi xa nhau. Cây bên đình bước tới, Hương cảnh đông nam treo.” Ý là tự đem mình treo lên cành cây hương về phía đông nam, tức là treo cổ tuấn tiết. 4. Ngoại Than, tên tiếng Anh gọi là The Bund, vị trí nằm ở bờ sông Hoàng Phố của khu Hoàng Phố thuộc trung tâm Thượng Hải, nó là tuyến đường phong cảnh của Thượng Hải, xung quanh còn có tháp truyền hình Thượng Hải vốn được mệnh danh là hòn ngọc phương Đông, Jin Mao Tower của Phố Đông nằm ở bờ đối diện của sông Hoàng Phố, đây là nơi ngắm cảnh mà du khách đến Thượng Hải không thể bỏ qua.

Table of Contents

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

CHƯƠNG 1 KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN TRỌNG HÀNG ĐẦU Ở ĐÀN ÔNG

1. BIẾT CÁCH ĐIỀU CHỈNH SỨC ÉP TÂM LÝ

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

2. SỬA CHỮA THÓI GHEN ĂN TỨC Ở

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐỪNG BAO GIỜ NÓI ĐẾN THẤT BẠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. VƯỢT QUA MỌI THỬ THÁCH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. CHỊU ĐỰNG LÀ MIẾNG VỎ CƠ BẢN CỦA ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐỪNG HẠN CHẾ THAM VỌNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. NIỀM TIN KHIẾN CHO ĐÀN ÔNG CÀNG THÊM MẠNH MẼ CỨNG RẮN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. ĐẠI TRƯỞNG PHU DÁM ĐỨNG RA GÁNH VÁC VIỆC LỚN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. UNG DỤNG ĐIỀM TĨNH MỚI LÀ PHONG ĐỘ ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

10. BIẾN ÂN HẬN THÀNH BÀI HỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. CHUYỂN HOÁ BUỒN BỰC THÀNH NIỀM VUI

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

12. ỨNG XỬ VỚI MỌI THỨ TRÊN ĐỜI BẰNG NỤ CƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

13. THEO ĐUỔI LỐI SỐNG LẠC QUAN TÍCH CỰC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. KHI TRANH LUẬN VẬN DỤNG PHƯƠNG CHÂM LÙI ĐỂ TIẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

15. CHẤP NHẬN THỬ THÁCH VỚI TINH THẦN KIÊN CƯỜNG BẤT KHUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 2 CHỊU KHÓ HỌC HỎI NĂNG LỰC THỨ HAI QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. HÃY TRỞ THÀNH ĐÀN ÔNG TÀI GIỎI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. CHUẨN BỊ HÀNH TRANG VÀO ĐỜI BẰNG HỌC TẬP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. HỌC TẬP ĐỂ THAY ĐỔI SỐ PHẬN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. PHẢI TỰ TRANG BỊ CHO MÌNH MỘT LOẠI VŨ KHÍ ĐỘC ĐÁO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. TRỞ THÀNH CON CUNG CỦA THỜI ĐẠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. TRI THỨC NÂNG CAO KHÍ CHẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. MƯỢN HỌC PHÍ CỦA NGƯỜI ĐỂ HỌC CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. LUÔN VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. BỐN CUỐN SÁCH ĐÀN ÔNG CẦN ĐỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. ĐÀO MỘT GIẾNG SÂU CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. ÔNG TRỜI KHÔNG PHỤ KÊ CÓ CÔNG, CẦN CÙ BÙ DỐT NÁT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. MUỐN LÀM NÊN SỰ NGHIỆP LỚN PHẢI CHUYÊN TÂM HỌC TẬP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. DÁM NGHĨ NGỜ MỌI THỨ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. HẾT CÒN SỐNG LÀ CÒN PHẢI HỌC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 3 PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. PHÁ VỠ KHUÔN SÁO TƯ DUY CŨ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. SÁNG TẠO ĐỔI MỚI LÀ NGUỒN ĐỘNG LỰC CHẮP CÁNH CHO ĐÀN ÔNG BAY CAO TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. MỘT NỬA SỐ 8 BẰNG 0

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. ĐÀN ÔNG CẦN TẠO RA NÉT KHÁC BIỆT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. BIẾN SÁNG TẠO THÀNH NẾP SỐNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐÁNG GIÁ NHẤT LÀ ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. RÈN LUYỆN PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY SÁNG TẠO ĐỔI MỚI

1- Rèn luyện tư duy sáng tạo

2- Nâng cao tổ chất tư duy sáng tạo

3- Cải thiện môi trường sáng tạo

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. TÌM CẢM HỨNG SÁNG TẠO NGAY TỪ NHỮNG CHI TIẾT NHỎ NHẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. BẠN CŨNG LÀ NGƯỜI SÁNG TẠO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. CHỚ CÓ CHƠI BÀI THEO ĐÚNG BÀI BẮN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. TIẾN THỦ LÀ PHÉP MÀU GIÚP TA TRÈO TỪ ĐỈNH CAO NÀY LÊN ĐỈNH CAO KHÁC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 4 TỰ TIẾP THỊ CHO MÌNH - NĂNG LỰC THỨ TƯ TRONG ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG

1. ĐỜI NGƯỜI CẦN QUẢNG CÁO TIẾP THỊ MỌI LÚC MỌI NƠI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. TỰ NÂNG CAO HÌNH TƯỢNG CỦA MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐÀN ÔNG PHẢI TỔ RA PHONG ĐỘ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. MUỐN TIẾP THỊ BẢN THÂN, BẠN CẦN CÓ VỐN ĐỂ TẠO SỨC CUỐN HÚT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. PHÔ DIỄN SỨC HẤP DẪN CỦA BẠN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. CẦN CÓ DŨNG KHÍ THÁCH THỨC TẤT CẢ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. PHẢI CẢI THIẾN HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN, THÌ MỚI TIẾP THỊ HIỆU QUẢ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. MUỐN TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH, CẦN BIẾT ĂN NÓI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. MƯỜI LOẠI NHÂN CÁCH CẦN THIẾT ĐỐI VỚI ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. HÃY LÀ NGƯỜI ĐÀN ÔNG QUYẾT ĐOÁN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. CHÂN THÀNH LÀ PHÉP MÀU DUY NHẤT GIÚP TA TIẾP THỊ THÀNH CÔNG CON NGƯỜI MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. KHOE MẸ BỐC ĐỒNG MỘT TÝ CŨNG KHÔNG SAO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. TỰ TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH LÀ CÔNG VIỆC CẢ ĐỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 5 GIỚI GIAO TIẾP NĂNG LỰC THỨ NĂM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. KHÔNG AI CÓ KHẢ NĂNG TỒN TẠI ĐƠN LẺ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. SÁU NGUYÊN TẮC CẦN TUÂN THỦ TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. ĐỒNG BAN BÈ, ĐƯỜNG DỄ ĐI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. BIẾT CÁCH GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI LÒNG MÌNH KHÔNG QUÝ MẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. KHÔNG DÂY VỚI KẺ TIỂU NHÂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐẾN VÙNG NÀO HÁT DÂN CA VÙNG ĐÓ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. NÓI "KHÔNG" MỘT CÁCH NHE NHÀNG UYỂN CHUYỂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. LUÔN LUÔN ĐẲNG HOÀNG CHỪNG CHẠC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. DÍ DÒM HÀI HƯỚC KHIẾN NGƯỜI KHÁC CÓ CẢM TÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. BÍ QUYẾT KHIẾN NGƯỜI MỚI QUEN MÀ CẢM THẤY THÂN THIẾT NHƯ BẠN THÂN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. PHÉP MÀU NHIỆM TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. BỐN NĂNG LỰC XÃ GIAO LỚN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG KIẾT XUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. TRÂN TRỌNG CẦN THẬN KHI GIAO TIẾP ĐỐI XỬ VỚI BẤT KỲ AI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

14. QUAN HỆ VỚI NGƯỜI BẮT ĐẦU TỪ DÂNG HIẾN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

15. KHOAN DUNG LÀ CHẤT BÔI TRƠN CHO QUAN HỆ GIAO TIẾP

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 6 NẮM BẮT CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI MỚI TẠO DỰNG ĐƯỢC SỰ NGHIỆP HUY HOÀNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. CƠ MAY CHỈ GỖ CỬA NHÀ AI CHUẨN BỊ CHÀO ĐÓN SẴN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. CƠ HỘI NẪM TRONG TAY NGƯỜI CÓ KIẾN THỨC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. CƠ MAY ẨN HIỆN TRONG KHOẢNH KHẮC LINH CẢM

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. ĐẦU ÓC QUAN SÁT LÀ ĐIỀU KIỆN QUAN TRỌNG ĐỂ NẮM BẮT CƠ HỘI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. ĐỪNG ĐỂ TUỘT MẮT BẤT KỲ CƠ HỘI NÀO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. QUYẾT ĐOÁN KHI THỜI CƠ XUẤT HIỆN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. TÌM CƠ HỘI THÀNH CÔNG TRONG TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. NẮM LẤY CÁC CƠ HỘI TÌNH CỜ ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. CHỖ KHOANH TAY NGỒI ĐỢI THỜI CƠ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. TỰ TẠO RA CƠ HỘI CHO MÌNH

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN HÒA NHẬP THỜI CUỘC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 7 HÀNH ĐỘNG NĂNG LỰC THỨ BẢY QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. SỚM XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU, CĂNG SỚM THÀNH CÔNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. MƯỜI LẦN SUY NGHĨ KHÔNG BẰNG MỘT LẦN HÀNH ĐỘNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. HÀNH ĐỘNG, HÀNH ĐỘNG NỮA, HÀNH ĐỘNG MÃI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. HÀNH ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC DỪNG LẠI NỬA CHỪNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. NGHĨ TRƯỚC KHÔNG BẰNG LÀM TRƯỚC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. HÀNH ĐỘNG DƯỚI SỰ CHỈ DẪN CỦA TRÍ TUỆ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. KHÔNG CÓ ĐIỀU GÌ KHÔNG THỂ XẢY RA

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. CHỈ CẦN VƯỢT LÊN NỬA BƯỚC Ở VẠCH XUẤT PHÁT, THÌ CUỐI CHẶNG ĐƯỜNG ĐỜI SẼ

BỎ XA ĐỐI THỦ MỘT KHOẢNG CÁCH RẤT XA

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. LÀM TỐT MỖI MỘT CÔNG VIỆC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. LÀM VIỆC PHẢI ĐÚNG TRÌNH TỰ BÀI BẢN

GỢI MỞ NĂNG LỰC

12. CHUYÊN TÂM CHĂM LO CÔNG VIỆC, CHỜ QUA LOA ĐẠI KHÁI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. BIẾT CÁCH LỰA CHỌN, BIẾT CÁCH DỨT BỎ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

CHƯƠNG 8 TÀI TỔ CHỨC LÃNH ĐẠO NĂNG LỰC THỨ TÁM QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

1. TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO LÀ GÌ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

2. NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO

GỢI MỞ NĂNG LỰC

3. BỒI DƯỠNG KHÍ CHẤT LÃNH TỤ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

4. NẮM THỦ THUẬT DÙNG NGƯỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

5. TỔ CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG XUẤT CHÚNG

GỢI MỞ NĂNG LỰC

6. 11 YẾU LĨNH CẦN CHO MỘT CẤP TRÊN TỐT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

7. BẢY BƯỚC CẮT CỬ CÔNG TÁC

GỢI MỞ NĂNG LỰC

8. RA MỘT BÀI QUYỀN QUẢN LÝ ĐẸP MẮT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

9. NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT ĐỀU LÀ NHÀ QUẢN LÝ KIỆT XUẤT

GỢI MỞ NĂNG LỰC

10. KHÔNG CÓ AI TRỜI SINH RA ĐỂ LÀM LÃNH TỤ

GỢI MỞ NĂNG LỰC

11. QUẢN LÝ THÀNH CÔNG CHÍNH LÀ BIẾT KHÍCH LỆ MỌI NGƯỜI

12. BỒI DƯỠNG CẤP DƯỚI, MỘT VỐN BỐN LỜI

GỢI MỞ NĂNG LỰC

13. SỬ DỤNG NHÂN TÀI ĐÚNG CÁCH LÀ NHÂN TỐ QUYẾT ĐỊNH TRONG KHÂU QUẢN LÝ

GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Chia sẻ ebook: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>