

Tư Duy Để Thắng

Làm sao để thắng?

How to be a complete and utter failure in life, work and everything

Steve Mc Dermott



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



Điều tệ hại nhất mà bạn có thể làm
để phá hỏng các cơ hội thất bại trong tương lai
của mình là mở mang trí óc với các ý tưởng mới và
bắt tay vào hành động! Tôi viết cuốn sách này để
bạn biết nên tránh làm những việc gì để gạt phăng
thành công ra khỏi đời mình.

Làm sao để

thua?

How to be a complete and utter failure in life,
work and everything, 44^½ steps to lasting under-
achievement © Steve McDermott 2002; © Pearson
Education Limited 2007.

Bán tiếng Việt © Nhà xuất bản Trẻ, 2011.

NHÀ XUẤT BẢN MỤC TRÚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THÍCH HUẾN BỞI THỊ VIỆN KHÍ THỦ TPHCM

McDermott, Steve

Làm sao để thua! / Steve McDermott; Đức Huy [và nhogn khác] ; 1 P. Hồ Chí Minh
: Trẻ, 2011

276 tr.; 20cm. - (Tự duy để thắng)

Nguyên bản: How to be a complete and utter failure in life, work and everything
1. làm kém. 2. thất bại? Tâm lý học 3. Thành công | Đức Huy J. If I'm How to be a
complete and utter failure in life, work and everything

158.1 — dc 22 ISBN 978-604-1-00247-0

M134 Lam sao de tha



9 34374 101963

Làm sao để
thua?

How to be a complete and utter
failure in life, work and everything

Steve McDermott

Bành Đức Huy - Phạm Ngọc Kim Tuyến -
Nguyễn Thị Thanh Vân *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

LÀM SAO ĐỂ THUA?

Steve McDermott

Bành Đức Huy - Phạm Ngọc Kim Tuyến -
Nguyễn Thị Thanh Văn *dịch*

Chịu trách nhiệm xuất bản: NGUYỄN MINH NHƯỚT

Biên tập: ROSALINE PHAN

Bìa: BÙI NAM

Sửa bản in: HÒA BÌNH

Kỹ thuật vi tính: XUÂN THẾ

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Địa chỉ: 161B Lý Chính Thắng, Phường 7,

Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 39316289 - 39316211 - 39317849 - 38465596

Fax: (08) 38437450

E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn

Website: www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Địa chỉ: Phòng 602, số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh,

Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (04) 37734544

Fax: (04) 35123395

E-mail: chinhhanh@nxbtre.com.vn

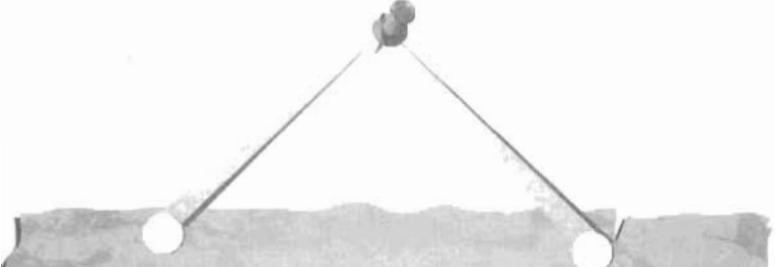
Khổ: 13 cm x 20,5 cm, số: 235-2011/CXB/03-64/Tre

Quyết định xuất bản số 146A/QĐ-Tre, ngày 09 tháng 3 năm 2011

In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng

In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2011

CUỐN SÁCH NÀY dành tặng
vợ yêu Candy, nguồn cảm
hứng và động lực **thành**
công của tôi, cùng những
đứa con tuyệt vời Tom,
Finlay và Megan.



Những gì học được hôm nay có thể thay đổi
cuộc đời của bạn ngày mai.

Nó có thể thay đổi mục tiêu, suy nghĩ của bạn;
mở ra những cơ hội mới hoặc đơn giản là thúc đẩy
bạn tạo nên một sự khác biệt.

Vì cuộc sống là do bạn tạo dựng, hãy làm cho nó
tốt đẹp hơn bắt đầu từ đây!

Hãy đọc sách này và ra tay giúp đỡ
chính mình!

Nhà Xuất bản Trẻ

"Khi tôi đón một hiệu sách và hỏi cô bán hàng 'Khu sách tự thân vận động nằm ở đâu?' thì nhân được câu trả lời: nếu chỉ thi con đâu là ý nghĩa của những cuốn sách đó."

Steven Wright (diễn viên hài người Mỹ)

Lời nói đầu

Chào mừng bạn đến với cuốn sách hướng dẫn cách tự thut lùi đúc đáo và bán chạy nhất này. Với nhiều câu chuyện, ví dụ và những câu bông đùa cùng nhiều hành động và bài tập không nên làm, ngay bây giờ bạn có thể học cách trở thành một người thât bại ê chè và tuyệt đối trong những lần gây ấn tượng đầu tiên, trong việc lãnh đạo, giao tiếp, trong làm việc đội nhóm và cả dịch vụ khách hàng.

Nhiều người chia sẻ với tôi về cách mà cuốn sách này đã khiến họ phải hành động và thay đổi điều gì đó. Một số người thay đổi công việc, số khác thì đổi hướng kinh doanh, số khác nữa thì thay đổi cách suy nghĩ và thậm chí một số người còn thay đổi cả bản đời của mình nữa.

Có một số tác giả hứa sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn trong vòng 7 ngày, dĩ nhiên đó là một điều hết sức vô lý. Họ không thể thay đổi gì cả. Tuy nhiên, bạn thì có thể đấy. Vì vậy, lần này, đừng làm ngược lại chính xác những gì tôi nói, nếu không, tôi sẽ bị nghe nhiều hơn những câu chuyện thành công và chẳng ai muốn như vậy cả, phải không?

Làm sao để cuốn sách này phát huy tối đa tác dụng?

ĐỪNG ĐỌC NÓ, HÃY ĐỂ NÓ bám bụi dưới chân giường. Khi đó nó sẽ là thứ cảnh tỉnh đầy uy lực nhắc nhở bạn rằng: điều tệ hại nhất mà bạn có thể làm để phá hỏng các cơ hội thất bại trong tương lai của mình là mở mang trí óc với các ý tưởng mới hoặc bắt tay vào hành động.

Phát ngôn cản tránh

"Tôi sẽ mua một cuốn "Sức mạnh của suy nghĩ tích cực" rồi nghĩ xem liệu có được lợi lộc gì từ việc đó không?"

Anon

Có thể hơi bức mình khi bạn không thể hiểu được một câu nói hay để cảm thấy hứng thú hoặc chỉ đơn giản là để cười. Đó là lý do tại sao tôi đưa vào cuốn sách tham khảo này những ý tưởng gây cảm hứng, xuất sắc và thỉnh thoảng buồn cười nữa từ một số nhà tư tưởng giỏi nhất. Bằng cách cẩn thận tránh những ý tưởng hoặc các nguồn dí dỏm và khôn ngoan kiểu này, bạn

vẫn tiếp tục được sống trong đau khổ và không có động lực tiến lên.

Hành động cản tránh

Có phải kiến thức là sức mạnh không? Không. Làm những việc bạn biết mới là đáng kể. Nó hơi giống với việc bạn biết chữ nhưng lại không thèm đọc sách, lúc đó bạn cũng dốt ngang với người không biết chữ vây. Đó là lý do tại sao bạn không được làm bất cứ bài tập đơn giản và thực tế nào trong mục này của cuốn sách. Tôi chỉ viết chúng ở đây để bạn biết nên tránh điều gì. Nó sẽ làm hỏng mắt cơ hội kéo dài việc thất bại của bạn nếu bạn chỉ vô tình thực hiện một bài tập thôi. Đường, thâm chí trong giây lát, xem xét việc thực hiện bất cứ bài tập nào.

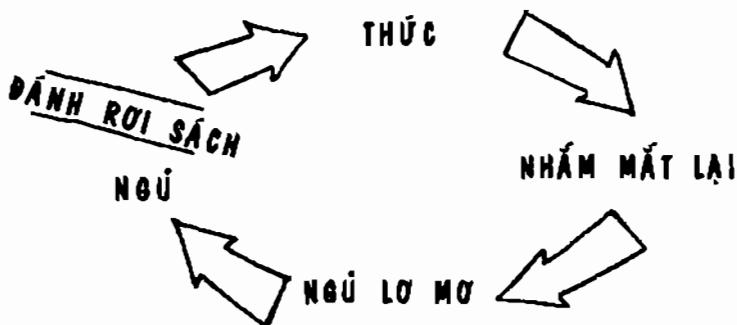
Từ dài nhất - không có quá nhiều từ dài và khó hiểu trong cuốn sách này, nhưng nếu bạn muốn mình không ngủ được thì tại sao lại không xem thử xem mình có thể tìm ra từ dài nhất hay không. Tôi không bực mình đâu. Câu trả lời ở trang cuối đây - đơn giản là xem trang đó ngay bây giờ nếu bạn muốn ăn gian.

Đoạn tham khảo khó hiểu nhất - Gần như tất cả ý tưởng trong cuốn sách này có thể hiểu được đối với một đứa trẻ lên bốn. Tuy nhiên, có thể có vài đoạn khó hiểu, hầu hết là từ cuộc sống riêng tư của tôi. Tôi tư hỏi không biết bạn có phát hiện ra nó hay không. Để làm biếng thì câu trả lời cũng ở trang cuối đây.

Biểu đồ

Tất cả những cuốn sách về kinh doanh, nghề nghiệp và sự phát triển bản thân đều có biểu đồ. Vì vậy, chúng tôi nghĩ mình cũng nên đưa vào một số biểu đồ.

Và ban sẽ bắt đầu bằng biểu đồ sau đây:



Tính phiếm chỉ

Trong cuốn sách này, khi đại từ “anh ta” được sử dụng, như trong câu “Anh ta là một người thất bại è chè trong cuộc sống, công việc và mọi thứ”, ý tôi chỉ đơn giản là nói đến một con người. Dĩ nhiên, tôi cũng có ý là “cô ta” nữa. Và khi tôi sử dụng từ “cô ta” dĩ nhiên tôi cũng có ý muốn nói là “anh ta”... Hy vọng rằng vấn đề khó xử này đã được làm sáng tỏ. Ai đó làm ơn nhanh chóng nghĩ ra một từ có nghĩa chỉ cả hai giới với.

Cách suy nghĩ

Như Scott Fitzgerald nói: “Cách thử nghiệm sự thông minh hạng nhứt là khả năng có hai suy nghĩ đối lập

nhau trong đầu cùng một thời điểm và vẫn duy trì được khả năng hoạt động. Mà không có khói bốc ra khỏi hai tai." Tôi thêm vào câu cuối đó.

Một trong những chìa khóa của thành công là xem xét những ý tưởng mới, đôi khi có vẻ kỳ lạ, với tinh thần sẵn sàng tiếp thu, cho dù chúng có thể đối lập với các niềm tin hoặc ý kiến đã tồn tại từ lâu trong bạn. Tuy nhiên, đừng bị cám dỗ bởi cách suy nghĩ này - để được thắt bại trường kỷ, ban cứ việc gạt bỏ ngay lập tức mọi thứ ra khỏi tay mình.

Cứ việc để cho bất cứ điều bất hợp lý nào trong cuốn sách này làm bạn rối trí. Vâng, bạn cứ tự nhiên tồn tại nhiều thời gian và công sức quý báu của mình hơn vào việc phát hiện ra những điểm không hợp lý trong cuốn sách này hơn là tìm kiếm những gì hợp lý. Chỉ có điều bạn đừng viết để nói cho tôi nghe tất cả những chi tiết này. Được chứ?

Lời cảnh báo của tác giả

Tôi cực lực đề nghị rằng, bạn không nên liên tưởng đến ý nghĩa đối lập của những bước hướng dẫn trong cuốn sách này, đặc biệt là bây giờ, ngay trước khi bạn đọc nó, vì điều này có thể phá hỏng nghiêm trọng cơ hội để bạn trở thành một người thắt bại hoàn toàn và ê chề trong cuộc sống, công việc và mọi thứ.

Giới thiệu

Không thường cách nghĩ của bạn rất khó thay đổi. Tôi đến từ hạt Yorkshire, Anh Quốc. Và chú Richard của vợ tôi cũng vậy. Có thể bạn không biết rằng, người Yorkshire được biết đến vì cách sống thực tế, thẳng thắn và không viển vông (những người khác thì gọi chúng tôi là ngoan cố nhưng họ sai khi nhân xét như thế).

Chú Richard kể cho tôi nghe về vợ của mình, dù Anne-Marie. Dù sắp có một tiểu phẫu mắt bằng tia laser để hiệu chỉnh tầm nhìn và bác sĩ phẫu thuật cho biết dù có thể nhìn thấy trong vòng 24 tiếng mà không cần kính. Chú Richard cảm thấy điều này thật khó tin.

Tôi nói với chú Richard, “Cháu biết tại sao lại như vậy.” Bạn biết không, trước đó, tôi tình cờ tham gia một hội nghị, trong đó một nữ diễn giả người Mỹ là chuyên gia danh tiếng thế giới về các phương pháp điều trị sức khỏe khác. Bà nói về cách mà bà đã tự chữa cho mình một khối u có kích cỡ bằng trái bóng rổ đang lớn dần trong bụng chỉ trong vòng sáu tuần. Bà giải thích rằng, nhờ vào sự tái tạo của tế bào mà

sau một khoảng thời gian tất cả chúng ta có được một cơ thể hoàn toàn mới và các bộ phận khác nhau sẽ tái tạo ở các tốc độ khác nhau.

Chẳng hạn, bà chỉ ra rằng nếu bạn từng có vết rám nắng thì mất khoảng 2 tuần để vết rám nắng này mờ đi. Đó là bởi vì các tế bào trong da mất khoảng hai tuần để thay thế chúng hoàn toàn bằng các tế bào mới. Gan của bạn thì sẽ mất khoảng ba tháng, niêm mạc dạ dày mất ba tuần và cầu mắt mất khoảng từ 24 đến 48 tiếng.

Bà còn cho biết là vì sao chúng ta bị bệnh, vì sao khi lá gan bị bệnh thì cơ thể chúng ta không thay thế nó bằng một lá gan khỏe mạnh? Câu trả lời là mỗi tế bào trong cơ thể có một chương trình hoặc bộ nhớ. Cái gọi là bệnh sẽ làm cho chương trình này thay đổi và vì vậy thay vì tái tạo các bộ phận và mô khỏe mạnh thì chúng ta lại tiếp tục tái tạo các bộ phận và mô không khỏe mạnh. Để chữa lành khối u của mình trong khoảng thời gian ngắn như thế, bà tin rằng bằng cách nào đó bà đã phát triển được khả năng làm ngưng lại chương trình bình - lối này và lập trình sao cho các tế bào trở lại thành bộ nhớ khỏe mạnh.

Khi tôi kể cho chú Richard nghe về tất cả những điều này, chú chỉ chửi thề thôi.

Tôi không muốn bạn nghĩ rằng bạn cần phải có cái nhìn cởi mở hơn chú Richard để nhận được nhiều nhất từ lời hướng dẫn này. **Cứ việc nghĩ**



**những gì mà bạn luôn nghĩ - bằng cách này bạn sẽ chỉ
biết được những gì mà bạn đã biết.** Hay như ai đó đã
nói: "Nếu phải đổi mới với sự lựa chọn giữa thay đổi tư
tưởng và chứng minh rằng không cần làm như vậy thì
hầu hết mọi người luôn băn rôn để chứng minh."

Lời chí giáo này đã làm tôi bắt đầu suy nghĩ về một
số câu hỏi sâu sắc như: "Bí quyết để trở thành một
người thất bại ê chề là gì?" "Có phải bất cứ ai cũng có
thể trở thành một người thất bại hay không?" "Nếu đã
trở thành một người thất bại thì làm thế nào duy trì
được điều đó, từ năm này qua năm khác một cách đau
khổ?" và "Tai sao sửa chữa lại có han tiêu thụ?" Ban sẽ
tìm thấy lời đáp cho tất cả những câu hỏi đó trong cuốn
sách này, ngoại trừ câu hỏi cuối.

Sau khi nghiên cứu nhiều người ở các tầng lớp, những
người không làm tốt như họ mong đợi, tôi đã đi đến một
kết luận gây ngạc nhiên rằng, tất cả những người khác
nhau này đều có các phương pháp giống hệt nhau để
đến đến thất bại. Đây là những phương pháp họ sử
dụng mỗi ngày và hàng ngày để trở thành những người
hoàn toàn thất bại.

Tuy nhiên, thất bại thật sự cũng có cái giá của nó.
Bạn có biết rằng để trở thành một người hoàn toàn thua
cuộc vô dụng trong cuộc sống thì hao tốn nhiều nỗ lực
và công sức hơn là trở thành một người thành công
đáng chú ý? Đó là bởi vì, những người thành công không
bao giờ có cảm giác là mình làm việc để kiểm sống trong
khi hầu hết những người thất bại khác không thích hoặc

thậm chí ghét công việc của mình và đổ mồ hôi, nước mắt để không đi đến đâu cả hoặc nếu vốn thật sự giỏi thì họ thậm chí còn đi thụt lùi.

Tôi đã học được điều gì khi kiểm tra một số những thất bại lớn nhất và tự nhiên nhất của chúng ta? Nào, hãy nhìn da số người thân, bạn bè và đồng nghiệp của mình. Với nhóm này thì thất bại dễ như là thở vậy. Và dĩ nhiên, sự thật là, đối với hầu hết chúng ta, thì thất bại là một quá trình vô thức. Chúng ta thất bại mà không suy nghĩ về nó. Trong vòng vài phút nữa¹, tôi sẽ chỉ rõ ràng cho bạn thấy những người thất bại ê chề nhất nghĩ gì, nói gì và liên tục làm những gì hoặc phần lớn thời gian không làm gì để phá hỏng đi những cơ hội thành công của mình.

Dĩ nhiên, để có sự càn bằng, trong nhiều năm qua tôi cũng đã nghiên cứu các tổ chức và cá nhân thành công nữa. Tôi suy nghĩ liêu chúng ta có biết các chiến lược cụ thể để thành công của họ hay không và sau đó chỉ cần làm ngược lại chính xác những chiến lược này thì chúng ta sẽ gặp những thất bại trên mức xoàng xĩnh. Mặc dù vậy, tôi biết rằng hầu hết các bạn rất vui để làm như vậy.

Trong cuốn sách này, tôi sẽ tiết lộ 44^{1/2} bước bí mật nhưng đơn giản, đã được chứng minh, thử nghiệm và có hiệu quả tin cậy, và nếu thực hiện theo những bước này chắc chắn bạn sẽ được đi trên ngõ hẻm buồn tẻ của sự thất bại toàn diện.

¹ Có thể sẽ tốn lâu hơn một chút để đọc các hướng dẫn này nhưng tôi biết có thể bạn chỉ chú ý trong chốc lát. Đó là lý do tại sao tôi để nghĩ là bạn không nên đọc mỗi từ *hai lần* mà là đọc chung thất nhanh để khơi đạt được hiệu quả cao nhất.

Chúc bạn thành công trong chuyến đi trở thành một người hoan toàn thất bại.

Steve

Tài liệu: Tin tốt lành là có thể bạn đã có sự khởi đầu thuận lợi trong cuộc đua đến thất bại này. Trong một cuộc khảo sát, 10% số người ở Anh Quốc nghĩ rằng họ chết đi còn sướng hơn. 25% không nhìn thấy hy vọng gì cho tương lai và 33% miêu tả là họ hết sức đau khổ trong phần lớn thời gian. Nếu bạn ở trong nhóm 68% này thì tuyệt vời, sự thất bại của bạn đã được cầm chẽ rồi đây.

BUỚC 1

Đừng quyết định những gì bạn muốn. Nếu đã quyết định những gì bạn muốn thì đừng nghĩ tại sao bạn muốn nó.
Và nếu vẫn quyết định vì sao bạn muốn nó thì hãy tin rằng bạn không thể có nó.

Câu nói cần tránh

Nếu không đổi hướng đi, bạn sẽ trở về nơi xuất phát.

Tục ngữ Trung Quốc

Hãy bắt đầu từ điểm khởi đầu. Điều tệ hại nhất mà bạn có thể làm nếu thật sự muốn trở thành người thất bại trong cuộc sống là suy nghĩ rõ ràng xem thành công có ý nghĩa gì đối với bạn. Chúng tôi biết rằng những người thất bại tồi tệ nhất bằng mọi giá cố gắng tránh suy ngẫm về từ gây xúc cảm nhất này.

Mặt khác, nhiều nghiên cứu đã chứng minh một điều chắc chắn rằng những người thành công đã xác định một cách rõ ràng những điều mà họ muốn làm trong

cuộc sống của mình, kèm rất, rất nhiều lý do tại sao họ muốn làm nó. Họ có một cái nhìn rõ ràng về tương lai. Họ biết mình thích làm gì, và đã đặt ra các mục tiêu để làm được những gì mà họ thích. Các mục tiêu cho phép họ theo đuổi đam mê của mình, chứ không phải là số tiền trợ cấp. Quan trọng hơn hết là, những người này có niềm tin thúc đẩy giúp họ tạo ra cuộc sống mà họ muốn.

Nhưng trên thực tế rất ít người dành sự quan tâm nghiêm túc đến vấn đề thành công và ý nghĩa của nó. Và cũng không nên ngạc nhiên là rất ít người đạt được thành công bởi vì ít người biết được rằng thành công là thật sự là gì. Winston Churchill cho rằng thành công là khả năng đi từ thất bại này đến thất bại khác mà không bị mất đi sự nhiệt tình. Earl Nightingale, người đã trải qua 25 năm để suy nghĩ về sự thành công trước khi đi đến tuyên bố đầy đứt khoát sau đây: “Thành công là quá trình thực hiện một lý tưởng hoặc mục tiêu xứng đáng.”

1. Quá trình

Thành công không phải là việc gì đó xảy ra thường xuyên. Nó được tạo dựng qua thời gian. Earl cho rằng thành công là một hành trình chứ không phải là đích đến. Ông cho rằng niềm vui khi đang đi trên đường cũng nhiều như khi tới nơi vậy hay như Louis L'Amour nói: “**Bản thân con đường mới thú vị chứ không phải là điểm cuối của con đường. Đi quá nhanh chỉ khiến bạn bỏ lỡ tất cả những gì mà bạn đi vì nó.**” Bên cạnh đó, khoảng cách mà một người đi thì không quan trọng

Nó có xứng đáng với sự chú ý của tôi không? Nó có phải là thứ mà tôi nên dành ngày tháng của cuộc sống cho nó hay không?

ĐỪNG NGUNG trì hoãn đưa ra quyết định quan trọng nhất mà bạn CÓ thể.

Đĩ nhiên, chúng ta nên xét quan điểm của chú Richard trên khía cạnh này và tin rằng Earl đang nói những điều không hợp lý, nhưng với khả năng mong manh là sau 25 năm nghiên cứu ông ta có thể đúng, thì điều này có nghĩa là bạn có thể dễ dàng áp dụng công thức giống như vậy cho sự thất bại. Thất bại cũng là một quá trình. Nó cũng là một chuyến hành trình. Tập trung sự thất bại ở bên trong thì bạn có thể biểu thi nó ở bên ngoài. Thay vì là một mục tiêu xứng đáng thì bạn lại có một mục tiêu không xứng đáng, ví dụ như chỉ để có những thứ vật chất bè nổi như xe hơi, nhà cửa, tàu thuyền, tiền và những thứ giống vậy. Khi đi sâu hơn trong những mục sau chúng ta sẽ biết rằng đây chính là một phương pháp hoàn hảo để gãy thất bại liên tục.

Đây là định nghĩa ngắn gọn thứ hai về thành công: "*Thành công là sự quyết định.*" Và quyết định là: Bạn muốn trở thành gì, làm gì và có gì? Vào đầu thế kỷ trước, có một người đàn ông di cư nọ khi rời khỏi chiếc thuyền đưa ông đến Mỹ chỉ với 1 đôla trong túi, nhưng

hơn 20 năm sau, ông đã là chủ của một trong những chuỗi nhà hàng thành công nhất nước Mỹ. Khi được hỏi ông nhận thấy mình là người thành công vào lúc nào, ông đáp rằng đó là lúc ông rời khỏi chiếc thuyền và quyết định lập một chuỗi nhà hàng. Trong giây phút quyết định đó, ông đã thành công.

Trong khoảng 15 năm làm việc với hàng trăm người, tôi biết chỉ có một phần trăm rất nhỏ những người này đã có những quyết định như thế. Đa số còn lại, có thể bao gồm cả bạn, đang giúp một số ít người này sống cuộc sống ước mơ của mình. Bởi vì ban thấy đó, nếu bạn không nghĩ về tương lai thì bạn không có nó. Vì vậy, **để có thể thay đổi như ý muốn, đừng nghĩ về tương lai**. Đừng ngưng lại việc trì hoãn đưa ra quyết định quan trọng nhất mà bạn có thể.

Bên cạnh đó, nếu định nghĩ về việc ban muốn trở thành gì, làm gì và có gì, thì hãy nhớ, tại sao lại mạo hiểm để có thể bị thất vọng? Lời khuyên của tôi là, đừng nghĩ về ước mơ của bạn trong quá khứ. Đừng nghĩ về ước mơ của bạn là gì ngay giờ phút này. Đừng tưởng tượng rằng bạn vẫn có thể thực hiện được nó. Đừng ngưng cách nghĩ thực dụng và hạ thấp tâm nhìn. Đừng trở thành người mơ mộng tham vọng. Đừng để tâm đến Walt Disney, người đã nói rằng, "Nếu ban có thể mơ thấy nó thì bạn có thể làm nó." Thôi, tôi không tin ông đâu, ông Walt và tôi nghĩ rằng tiếp theo ban sẽ nói là tất cả chúng ta đều có cơ hội để theo đuổi đam mê của trái tim mình. Hầu hết mọi người đều đợi cho đến khi họ bị sa thải trước khi cảm thấy rằng mình có tư do để theo

đuối ước mơ của mình một cách đam mê. Và bạn cũng nên như vậy. Đây có lẽ là cách tốt nhất để lãng phí những năm tháng của cuộc đời mình.

Tin tốt lành cho những người đặc biệt quan tâm đến sự thất bại là cho dù bạn có quyết định những gì bạn muốn thì sẽ có thể bạn chẳng bao giờ hành động để thực hiện nó. Chẳng hạn như, trong một khảo sát những người đã 100 tuổi rằng họ hối tiếc điều gì nhất, họ nói rằng, ước gì họ đã mạo hiểm hơn và thực hiện những điều làm cho họ hạnh phúc. Nếu bạn cũng muốn nói như vậy khi 100 tuổi thì ngay bây giờ hãy buông trôi một cách không định hướng trong suốt cuộc đời mình. Dĩ nhiên, nếu là một người cực kỳ bi quan thì bạn có thể sẽ không làm được ở lứa tuổi như vậy bởi vì bạn sẽ chết sớm hơn lúc đó. Nhưng hãy tin tôi, thời gian đó cũng dài như thế 100 năm vậy.

Hành động cần tránh

Chúng ta sẽ đi vào mục này một cách chi tiết trong phần còn lại của cuốn sách, nhưng ngay lúc này, đừng phí thời gian nghỉ ngơi xem thành công có ý nghĩa gì đối với bạn. Đừng tốn một vài phút để viết ra xem thành công sẽ trông như thế nào, cảm thấy như thế nào và nghe thấy như thế nào đối với bạn ngay lúc này và trong vòng 5 năm tới.

Đừng nghĩ xem điều gì quan trọng nhất đối với bạn và điều gì bạn thích làm nhất. Đừng suy ngẫm về những điều khiến bạn cảm thấy hạnh phúc nhất, những gì bạn

thích nhất và những người bạn thích dành phần lớn thời gian của mình với họ. Đừng hỏi những người mà bạn quan tâm về ý nghĩa của thành công đối với họ. Chúng ta thừa biết rằng bạn càng nghĩ về nó nhiều bao nhiêu thì nó càng có khả năng trở thành hiện thực bấy nhiêu. Vì vậy hãy cẩn thận.

Từ giây phút này trở đi, đừng cân nhắc hướng mà bạn muốn cuộc đời mình đi theo. Đừng phát triển sự suy ngẫm. Đừng để những lời nói của danh hài Danny Kaye truyền cảm hứng cho bạn: "**Cuộc sống là một bức tranh sơn dầu rất lớn và bạn nên sơn lên nó tất cả màu sắc mà bạn có thể.**" Nhân đây nhắc nhở ban luôn, để có một điều gì đó khác biệt trong cuộc sống của mình, cho dù đó là ngôi nhà mới hay mối quan hệ mới thì theo lẽ ban sẽ phải làm một điều gì đó khác biệt và trở thành một người khác với con người của ban hiện giờ. Cẩn thận, nếu không bạn sẽ có chúng ngay đó.

Nhưng không may mắn là, nếu bạn thật sự nghĩ về sự thành công thì nó sẽ tao ra những cảm giác từ hơi bất mãn cho đến thâm chí không thể chấp nhận về hoàn cảnh hiện giờ của bạn. Và chúng ta biết là sự bất mãn và không chấp nhận là những cách nhanh nhất khiến ban khẩn trương, thay đổi và làm việc gì đó. Và chúng ta không muốn như vậy, đúng không?

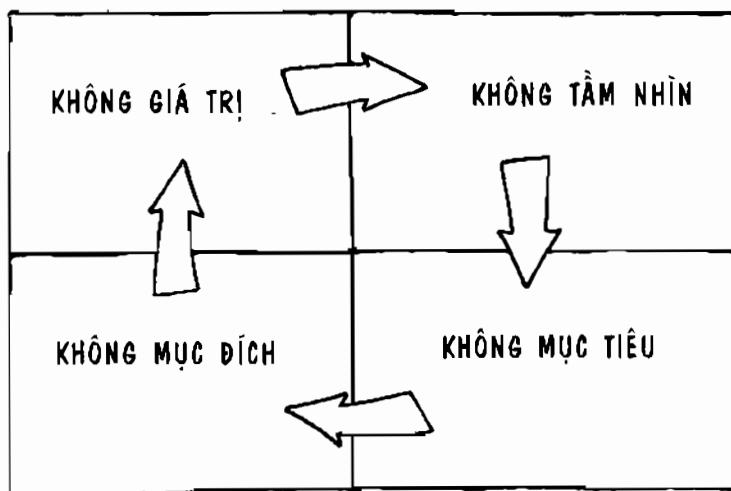
BƯỚC 2

**Đừng làm những việc
có mục đích.**

Câu nói cần tránh

"Đôi khi thật may mắn khi không đạt được những gì bạn nghĩ là mình muốn mà chỉ đạt được những gì bạn đang có, những thứ mà khi đã có được, bạn có thể dù khôn ngoan để nhận ra đó chính là những thứ bạn muôn nêu ban hiết rõ."

Garrison Keillor



Biểu đồ về sự thất bại

Đây là điều mà nhà tâm thần học xuất sắc, tiến sĩ Anthony Clare phát biểu về hạnh phúc trong một cuộc phỏng vấn: "Bạn bè không chỉ là bạn bè mà là cảm giác về một phần của điều gì đó lớn hơn bản thân mình: cho dù đó là gia đình, công việc hay công đồng. Đó là lý do tại sao các cựu binh Chiến tranh thế giới thứ Hai thường nói rằng, mặc dù trải qua nhiều gian khổ nhưng cuộc chiến là một trong những khoảng thời gian hạnh phúc nhất của họ. Chiến tranh đã cho họ 'ý nghĩa của tình đồng chí', 'một lý tưởng chung' và cảm giác làm một điều gì đó xứng đáng." Hay nói cách khác theo William Cowper là: "**Hạnh phúc đích thực chỉ đến khi ta hiện đang đời mình cho một mục đích sống.**"

Hiầu hết chúng ta không nắm được ý nghĩa của mục đích sống. Và chung ta không thể tìm ra ý nghĩa của nó nếu chẳng bao giờ nghĩ về việc tìm kiếm. Vậy mục đích là gì? Theo nghĩa kinh doanh thì mục đích là: "Bạn định làm gì khi kinh doanh? Tại sao công ty của bạn lại tồn tại?" Không ngạc nhiên là những doanh nghiệp kinh doanh tệ nhất không bao giờ trả lời được chính xác câu hỏi này.

Theo nghĩa cá nhân thì mục đích là: "**Tại sao bạn được sinh ra trên hành tinh này? Tại sao bạn ở đây? Nhiệm vụ bạn cần hoàn thành là gì?**" Hãy nhớ trong bộ phim hoạt hình xuất sắc *Toy Story 2*, Woody, câu cao bồi đồ chơi, đã phải quyết định mục đích của câu là gì. Sẽ là một đồ sưu tập và dành hết thời gian của cuộc đời mình trong viện bảo tàng, đằng sau tấm kính, và mãi mãi được bảo vệ không bị con người chạm vào?

Hay sẽ là một đồ chơi thật sự, được trẻ con chơi đùa và một ngày nào đó câu sẽ bị đặt trên chiếc kê cao nhất, méo mó và gãy gọng? Và Woody đã quyết định được mục đích thực của mình. (Nếu bạn chưa xem phim thì tôi sẽ không làm hư câu chuyện bằng cách kể cho bạn biết rằng câu ta đã quyết định điều gì - mặc dù có người đã làm hỏng bộ phim Sixth Sense bằng cách cho tôi biết từ rất lâu trước khi tôi xem bộ phim này là nhân vật mà Bruce Willis đóng thật ra là một con ma. Bạn biết điều này chứ, đúng không?)

Bạn không được phép rõ ràng như Woody về mục đích của mình. Nhiều người có suy nghĩ đại loại như: "Chuyện gì sẽ xảy ra nếu mình đi đến hết cuộc đời và phát hiện ra rằng mình mới chỉ đi hết chiều dài của nó? Mình muốn là đã đi được cả chiều sâu của nó nữa."

Xác định rõ mục đích sống của mình thật không dễ. Vậy làm sao bạn biết được lúc nào cuộc sống của mình đang thiếu đi ý nghĩa? Thường đó là khi bạn đã có tất cả mọi thứ vật chất, như nhà cửa hay những chiếc xe hơi hào nhoáng, nhưng vẫn cảm thấy lòng trống rỗng. Nếu ban đã từng ghen tị về sự thành công ở mặt vật chất của một số người thì bây giờ bạn nên cảm thấy hài lòng từ thực tế rằng hầu hết những người này đang cảm thấy đau khổ trong tâm hồn cũng y như bạn vậy. Dường như thế giới của chúng ta là nơi người ta không biết họ muốn gì và sẵn sàng làm tất cả để có được nó.

Không giống như mục tiêu, mục đích không phải là thứ mà bạn đặt ra. Vấn đề của mục đích là nó được sinh

ra cùng với bạn. Nó đã ở bên trong bạn và chỉ đợi để được khám phá ra mà thôi. Đó là lý do tại sao bạn phải cẩn thận để không vô tình vấp phải mục đích của mình. Đây là cách Mary Dunbar nói: "Mỗi chúng ta đều có tài năng theo một cách quan trọng và duy nhất. Đó là đặc quyền của chúng ta để khám phá ra ánh sáng đặc biệt của chính bản thân mình." Hay như Victor Frankl, tác giả của truyện "Man's Search for Meaning" (Tìm kiếm ý nghĩa cuộc đời), nói: "Mỗi người có một thiên hướng hoặc sứ mạng đặc biệt cần thực hiện trong cuộc đời. Một nhiệm vụ cụ thể đòi hỏi được hoàn thành. Trong trường hợp này, họ không thể bị thay thế và cuộc sống của họ cũng không thể lặp lại. Vì vậy, nhiệm vụ của mỗi người là duy nhất như là cơ hội để thực hiện nó vậy."

VẤN ĐỀ của **mục đích**
là nó được sinh ra cùng với bạn. **Nó đã**
Ở bên trong bạn chỉ đợi để được
khám phá ra mà thôi.

Vậy làm thế nào bạn bảo đảm được rằng mình không phát hiện ra mục đích của bản thân? Sau đây là một vài mẹo nhỏ.

- **Đừng** ngưng nghỉ rằng công việc và mục đích của bạn là một.

Những người thành công biết rằng họ có thể có từ bốn đến năm sự nghiệp khác nhau, không tính đến các công việc. Họ bảo đảm rằng mục đích của họ hòa hợp với công việc nhưng không phải là công việc. Những người thất bại lại để công việc định rõ họ là ai. Điều này có nghĩa là nếu họ thay đổi công việc hay tệ hơn là mất việc thì lòng tự trọng của họ sẽ bị tổn thương.

- **Đừng ngưng nghĩ rằng mục đích của ban là các mối quan hệ.**

Những người thất bại không những để cho công việc định rõ họ là ai mà còn để cho điều giống như vậy xảy ra trong các mối quan hệ. Nếu ban để vai trò người chồng hoặc người vợ định rõ mình là ai thì điều gì sẽ xảy ra nếu ban ly dị hoặc người bạn đời mất?

- **Đừng đặt mục tiêu dựa trên mục đích của mình.**

Bạn đã bao giờ bận rộn leo lên những nấc thang của thành công đến nỗi không thèm chú ý xem cái thang có đang dựa vào một bức tường thích hợp hay không? Nếu bạn có nhiều mục tiêu nhưng không dựa chúng vào một mục đích rõ ràng thì bạn sẽ không bao giờ cảm thấy được rằng bạn đang tao ra điều gì đấy lâu dài hoặc đáng giá.

- **Đừng ngưng nghĩ rằng mục đích phải nghe thật choáng.**

Vợ tôi, Candy, trước đây là một y tá, lo rằng, một số người mà tôi nói chuyên về sự thành công có thể nghĩ rằng thành công chỉ là kiếm ra được nhiều tiền, phản

đâu để trở thành một người quan trọng hay có quyền lực, là người điều hành một công ty lớn, hay những điều tương tự như vậy. Cô ấy nhắc tôi nói với họ rằng nếu bạn có thể làm thay đổi cuộc sống của chỉ một người thôi theo hướng tích cực thì bạn cũng có thể xem mình là một người thành công rồi. (Nếu sự thành công có vẻ như là bạn đang nỗ lực làm việc hơn là sử dụng năng khiếu của mình, thì chấn chấn rằng bạn đang làm việc không đúng mục đích.)

- **Đừng ngưng nghĩ rằng mục đích có nghĩa là bạn phải chịu đau đớn.**

Nếu bạn nghĩ rằng bạn đã khám phá ra mục đích của mình nhưng vẫn cảm thấy rất ghét những gì mình làm, nếu nó khó khăn và có cả sự chịu đựng tối đa trong đó thì điều đó có nghĩa là bạn đang lừa dối bản thân mình. Tuy nhiên, nếu tìm thấy điều gì đó ban thích làm, thì bạn sẽ không bao giờ có cảm giác là phải làm việc. Mục đích của bạn nên phù hợp với bạn, chứ không nên được quyết định bằng những gì người khác nghĩ bạn nên là ai và làm gì. Tại nơi làm việc, ở nhà hay nơi vui chơi, bạn sẽ cảm thấy mục đích của mình lan tỏa vào mọi thứ bạn làm. Biết được mục đích sẽ mang lại cảm giác thanh bình, dày lại là điều mà hầu hết người ta không thường gán cho sự thành công. Trong khi đó, việc không biết được mục đích của mình sẽ giải thích cho việc tại sao bạn thỉnh thoảng cảm thấy chống chênh khổ sở đến mức muốn xin nghỉ việc nhưng không đủ can đảm để làm.

- **Đừng** ngưng nghỉ rằng mục đích của bạn phải nghe có vẻ phức tạp, khó viết ra và khó nhớ.

Bạn đã bao giờ nhìn thấy những câu tuyên bố mục đích hoặc sứ mạng của nhiều công ty được lồng trong khung vàng, những câu mà không ai có thể nhớ ngay cả một từ, trong đó có cả khách hàng? Nếu viết kiểu đó, thì mục đích của bạn vừa cực kỳ khó nhớ, vừa không tạo cho bạn niềm cảm hứng thúc bạn nhảy ra khỏi giường vào mỗi buổi sáng. Vì vậy, hãy đừng viết ra một câu tuyên bố đơn giản nhưng đầy sức mạnh về lý do tại sao bạn ở đây và để làm gì. Đừng tạo ra những từ mô tả rõ ràng cuộc sống của bạn. Những từ mà khi đọc chúng, cảm xúc của bạn và một giọng nói trong đầu bạn la lên rằng: "Tôi đang nghĩ về nó, đây là điều tôi luôn luôn làm, thích làm và có thể nhận thấy bản thân đang làm."

Hành động cần tránh

Đừng nghĩ đến bốn câu hỏi này của Robert Allen, tác giả của "The Road To Wealth" (*Con đường dẫn đến giàu có*):

1. Bảy điều gì tôi thật sự thích làm nhất?
2. Bảy việc gì tôi làm giỏi, có năng khiếu thực hiện hoặc những người khác khen tôi làm tốt?
3. Điều gì tôi nhất thiết phải làm trong cuộc sống?
4. Tôi cảm thấy mình nên hoặc muốn làm gì?

Và đừng nghĩ đến dàn mà bạn muốn để lại. Đừng nghĩ về việc bạn sẽ nói gì về cuộc sống của mình trong

lá thư bạn viết cho con cháu. Đừng nghĩ về việc tiếng hát của mình không được thừa nhận. Hãy lờ đi lời khuyên của họa sĩ Ashley Jackson: “Năm tháng trôi nhanh như hàng mắt mèo trên đường lô. Nghệ thuật sống là tận dụng những gì bạn có và sử dụng chúng một cách triệt để. Hầu hết mọi người không biết họ đang sống vì điều gì. Nhưng một khi bạn phát hiện ra, nghĩa là bạn đã có báu vật của cuộc đời.” Nhà hài kịch Demetri Martin nói theo một cách khác: “Gần đây, tôi đặt dịch vụ báo thức. Chuông điện thoại reo vang và giong một phụ nữ nói, “Bạn đang làm gì với cuộc sống của mình vậy?”

BUỚC 3

Đừng ngưng làm việc để kiếm sống.

Câu nói cần tránh

"Làm việc còn vui hơn cả niềm vui."

Noel Coward

Bạn có đang làm việc để kiếm sống không? Bạn có ủ oài nhắc mình ra khỏi giường mỗi sáng cho một ngày nữa chán ngắt, làm công việc mà bạn chẳng bận tâm và ghét cay ghét đắng không? Có à? Tuyệt vời, vậy là bạn đang trên đường đến với một cuộc sống không toại nguyên. Ít nhất bạn có thể tự an ủi bằng lý do phô biến này: "Khi tôi có đủ tiền, khi bọn trẻ trưởng thành, khi (diễn ví dụ của ban vào đây), lúc đó tôi sẽ làm những gì tôi đang mơ ước làm, rồi sẽ có ngày tôi sẽ làm những gì mình yêu thích và tôi sẽ yêu thích những gì mình làm."

Bằng cách này bạn có thể hy vọng tránh được chuyện phải lấy hết can đảm để làm một sự thay đổi. Dĩ nhiên, trên thực tế, lý do này hơi giống với việc không ân ái, mà để dành nó cho đến khi bạn nghỉ hưu.

Tuy nhiên, hãy cẩn trọng nếu bạn có một mục đích thật sự đối với những gì bạn làm; nếu ban là người đã phát hiện ra mình yêu thích làm gì và đã tìm ra ai đó trả tiền cho bạn để ban thực hiện những việc đó; nếu trong trường hợp bạn không thể không thành công, giống như Robert Benchley, tác giả có sách bán chạy nhất, nói: "Tôi mất 15 năm để khám phá ra rằng mình không có năng khiếu viết văn nhưng tôi không thể từ bỏ nó bởi vì ngay thời điểm đó tôi đã quá nổi tiếng."

Hãy cẩn trọng nếu bạn là người không cảm thấy mình làm việc để kiếm sống mà là chơi để kiếm sống. Nếu ban cảm thấy quá đam mê và bị thu hút bởi những gì ban làm đến nỗi nếu bị bắt buộc, ban sẽ vui lòng trả cho ai đó tiền để bạn được làm điều đó. Và đặc biệt càng phải cẩn trọng nếu bạn tự làm chủ.

HÃY LUU Ý nếu bạn là
người không cảm thấy mình
 làm việc để kiếm sống mà thay vào
 đó là **chơi** để **kiếm sống**.

D H Lawrence nói như thế này: "Làm việc chẳng ích gì nếu công việc không thu hút ban, giống như một trò chơi hấp dẫn vậy. Nếu không thu hút bạn thì nó chẳng có tí gi vui cả. Đừng làm công việc đó." Nếu điều nói ở trên đúng với công việc hoặc nghề nghiệp của bạn thì

hay ngưng làm thứ mà bạn đang làm ngay lập tức và trở về làm một người kiếm sống bằng cách làm những việc mình ghét cho những ngày tháng còn lại của cuộc đời. Dù sao đi nữa, bạn biết phải rên rỉ về điều gì nếu không có một công việc tệ hại và một người chủ khó ưa?

Hành động cần tránh

Đừng nghĩ về công việc sẽ khiến bạn hứng thú nhảy ra khỏi giường mỗi sáng.

Đừng nghĩ về cách chuyển đổi sở thích của mình thành công việc.

Đừng nghĩ về việc bạn sẽ làm nếu không phải làm việc.

Đừng nghĩ về điều thật sự lôi cuốn bạn. Đừng hỏi bản thân rằng, "Tôi sẽ làm gì khi tôi sung sức nhất?"

Đừng trả lời câu hỏi, "Bạn cảm thấy năng khiếu rõ rệt nhất của mình là gì?" Nếu bạn không thể không trả lời thì đừng dừng lại để xem mình đã là ai hơn là cứ bám lấy những gì mình đã làm.

Đừng nhớ lại điều bạn khao khát làm lúc bảy tuổi. Nghiên cứu gần đây chỉ ra rằng, những người thành đạt thường kiếm sống bằng một việc gì đó mà họ đã yêu thích làm và đã làm nó rất tốt khi họ còn nhỏ. Vì vậy có lẽ các thầy tu dòng Tên đã đúng khi nói – hãy đưa cho tôi một bé trai bảy tuổi và tôi sẽ trả lại cho bạn một người đàn ông.

Đừng nghĩ về những việc bạn sẽ dám làm nếu biết rằng bạn sẽ không thể thát bại.

BUỚC 4

Đừng thèm biết mình
coi trọng điều gì trong
cuộc đời (và nếu đã biết,
thì đừng để mắt đến nó).

Câu nói cần tránh

*Cuộc sống của chúng ta mới khác nhau làm sao khi chúng ta thật sự
biết rằng điều gì là vô cùng quan trọng đối với mình và bằng cách giữ
điều này trong tâm trí, chúng ta có gắng mỗi ngày để trở thành và
làm những gì thật sự có ý nghĩa nhất.*

Stephen Covey

Trong bộ phim Siêu Nhân đầu tiên, Lois Lane hỏi Siêu Nhân là anh tượng trưng cho điều gì và được trả lời nhanh như chớp rằng: "Sự thật, công lý và cách sống của người Mỹ." Dù đồng ý hay không, chúng ta cũng thấy ngay anh ta rất rõ ràng về việc mình đại diện cho điều gì và điều gì là quan trọng nhất đối với anh (và dĩ nhiên, cả quyền được mặc quần lót bên ngoài quần dài nữa). Bạn có biết những gì có ý nghĩa đối với bạn không? Bạn có biết mình đại diện cho điều gì không? Bạn có biết điều gì có ý nghĩa quan trọng đối với bạn trong công việc và gia đình không? Tôi hy vọng là không. Những giá trị này sẽ điều khiển cách mà chúng ta cảm

thấy về những điều mình làm, trước, trong và sau khi chúng ta thực hiện chúng. Vì vậy nếu bạn không rõ về những giá trị trong cuộc sống của mình thì bạn có thể đưa ra những quyết định khủng khiếp về những việc bạn nên và không nên làm trong cuộc sống và trong kinh doanh.

Các giá trị sẽ điều khiển tất cả hành vi của bạn tại nơi làm việc. Đây là phương châm của công ty Amazon.com:

Làm việc chăm chỉ. Có niềm vui. Làm nên lịch sử.

Bạn có nhìn ra cách mà câu châm ngôn chỉ dẫn mọi người tại Amazon cách cư xử không? Họ chỉ cần hỏi: Hiện giờ tôi làm việc có chăm chỉ không, có niềm vui không và có tạo nên lịch sử không? Nếu không thì tại sao tôi lại đang làm công việc này?

Bạn sẽ phát hiện ra rằng **giải pháp cho hầu hết những vấn đề của bạn là trở về các giá trị đích thực của mình**. Tuy nhiên, nếu bạn không có một manh mối nào về giá trị trong cuộc sống của mình thì bạn có thể vui mừng là những vấn đề của bạn sẽ vẫn còn tồn tại.

Cách để suy nghĩ về những giá trị trong cuộc sống là dành nhiều thời gian cho chúng giống như thời gian bạn muốn dành cho những cảm xúc và trạng thái bạn thích được tận hưởng nhất vậy. Do đó nếu bạn dự định yêu thích sự bất mãn trong công việc và cuộc sống gia đình có khả năng tồi tệ nhất thì bạn nên tiếp tục không rõ ràng về những gì là quan trọng nhất đối với bạn và hãy tránh bắt cứ chỗ nào làm thỏa mãn các giá trị trong cuộc sống của bạn.

CÁCH ĐỂ SUY NGHĨ về những
giá trị trong cuộc sống là
dành nhiều thời gian cho
chúng giống như thời gian bạn
muốn dành cho những cảm xúc
và trạng thái bạn thích được
tận hưởng nhất vậy.

Hơn thế nữa, hầu hết mọi người có vô số quy tắc về những việc cần xảy ra để họ có thể cảm thấy hạnh phúc. Ví dụ như, nếu tôi nói với một người, “Điều gì cần xảy đến với bạn để bạn cảm thấy hạnh phúc?” Họ có thể trả lời. “Khi tôi kiếm được 200.000 bảng Anh một năm... khi tôi có thể ở một tuần hoặc lâu hơn với tất cả những người tốt với tôi... khi tôi mua được thứ gì đó đắt tiền như một chiếc xe hơi... khi tôi thắng được cái gì đó không ngờ tới như vé số chẳng hạn.. khi mọi người gọi lại điện thoại cho tôi đúng giờ hẹn...”

Bạn có nhận thấy người này đã lập ra một tập hợp các quy tắc của cuộc sống để họ hiếm khi thắng cuộc, nếu có? Trong khi những người hạnh phúc lập ra một cuộc chơi với các quy tắc có thể giúp họ tận hưởng những cảm xúc đáng có một cách càng dễ dàng càng tốt và các quy tắc khiến họ hiếm khi phải trải qua các

cảm xúc không đáng có chừng nào tốt chừng đó. Một khách hàng của tôi, David, bị bệnh tim ở tuổi còn rất trẻ. Nếu bạn hỏi anh ta rằng bây giờ điều gì có thể làm anh ta cảm thấy hạnh phúc, anh chỉ trả lời một điều rằng, đó là thức dậy và biết mình còn sống. Tuy nhiên, nếu bạn không có mối lo nào về sức khỏe thì bạn không thể sống bằng quy tắc về hạnh phúc đơn giản như thế này, đúng không?

Hành động cẩn tránh

Đừng xác định rõ 5 giá trị quan trọng nhất trong cuộc sống và công việc của bạn. Đừng định rõ những quy tắc hoặc điều kiện vì như thế bạn đã xác định những gì dễ dàng hướng bạn đến những xúc cảm trong mỗi nguyên tắc, điều kiện đó. Đừng đưa ra quyết định dựa trên những giá trị mà bạn đã xác định.

BƯỚC 5

Đừng sử dụng chút thời gian nào của bạn cho tương lai.

Câu nói cần tránh

"Đừng bao giờ để trí nhớ lớn hơn giác mơ."

Doug Ivester

Chắc bạn không bao giờ nghĩ tới việc nhảy lên một chiếc taxi và khi tài xế hỏi bạn "Anh muốn đi đâu?" thì bạn trả lời "Tôi không biết, đưa tôi đi đâu cũng được." Tuy nhiên, đây là ẩn dụ hoàn hảo cho cách sống của hầu hết mọi người. Tôi sẽ chứng minh cho bạn thấy. Nếu tôi hỏi, "Trong năm năm tới ban sẽ ở đâu?" bạn có thể không có câu trả lời. Đó là bởi vì chỉ có 10% dân số là những người hướng về tương lai. Điều này có nghĩa là 90% chúng ta bị kẹt ở hiện tại hoặc quá khứ. Khi ai đó nói - "Đừng bận tâm về 5 năm nữa, tôi thậm chí không biết mình sẽ ở đâu trong vòng năm phút tới. Tôi không thể nghĩ về tương lai." - về nghĩa đen điều đó hoàn toàn đúng. Họ không thể nghĩ về tương lai bởi vì họ tin rằng mình chẳng có bất cứ ảnh hưởng nào lên nó. Hầu hết mọi người đồng ý ngay rằng họ là nạn nhân của hoàn cảnh chứ không phải người tạo ra hoàn cảnh.

Và có lẽ bạn cũng vậy. Ý tôi là, vậy có ích gì khi nghĩ về tương lai khi nó phần lớn là vấn đề may rủi? Mặt khác, những người thành công lại là những người có tầm nhìn. Họ không tin vào may rủi. Họ đang ngồi ở ghế lái cuộc đời của chính mình và không hài lòng khi chỉ là hành khách. Họ điều khiển cuộc sống của mình chứ không để cuộc sống điều khiển.

Như tôi đã nói lúc nãy, những tổ chức và cá nhân thành công biết rằng mọi thứ được tạo ra hai lần. Họ biết rằng bạn phải nhìn thấy rõ ràng thành công tương lai trong đôi mắt của tâm trí mình trước khi có thể biến nó thành hiện thực. Họ thường xuyên tưởng tượng một cách mạnh mẽ về việc đạt được thành công mục tiêu của mình cho đến khi nó trở nên quá quen thuộc với họ, đến nỗi khi điều này trở thành một phần tiềm thức thì họ đã đạt được điều này rồi. Đây là những người ở đỉnh cao trong cuộc sống. Không may mắn là, hầu hết mọi người đều tưởng tượng rất mạnh mẽ về những thứ mà họ không muốn. Tên của nó là: lo lắng. Tin vừa tốt vừa xấu là bạn sẽ trở thành những gì mà bạn dành hầu hết thời gian để suy nghĩ về nó. Vì vậy, để đẩy nhanh quá trình thất bại, đừng lưu tâm về những gì mà bạn suy nghĩ (điều này sẽ được nói rõ hơn trong các bước 28 và 29.)

Khi mọi người lần đầu đến hội thảo chúng tôi tổ chức ở trên một con thuyền (vâng, một con thuyền), họ thường hỏi rằng, "Con thuyền này sẽ đi đâu?" Tôi chỉ cười và đáp: "Tôi hoàn toàn không biết." Thật ra, tôi biết chính xác điểm đến của chúng tôi nhưng bạn thấy đó có rất



CON THUYỀN NÀY SẼ ĐI ĐÂU?

nhiều người trên thuyền không biết chính cuộc đời mình đang đi về đâu. Họ không có một động cơ lớn trên thuyền của mình, động cơ đó có tên là tăm nhìn, các giá trị, mục

đích và các mục tiêu. Điều này có nghĩa là họ không thể tổ chức ăn mừng sự thành công bởi vì họ không bao giờ biết khi nào họ đến đích.Thêm vào đó, nếu họ gặp phải một trận bão trên biển, không có động cơ, họ có thể kết thúc ở bất cứ nơi nào đó. Bây giờ đó có thể là một cảng đẹp. Tuy nhiên, nếu bạn không thể nhận ra bạn đang đi đâu, thì có khả năng rất lớn là bạn đang đi về phía những tảng đá hoặc đáy biển. Dĩ nhiên, nếu bạn không đặt động cơ lên tàu, thì bạn thậm chí không thể cảng buồm ngay từ đầu. Điều này bảo đảm với bạn rằng, cũng giống như những người thất bại khác, bạn sẽ ở yên chỗ mà bạn đang ở một thời gian rất lâu, nếu không muốn nói là cả cuộc đời của bạn.

Hành động cần tránh

Dừng bao giờ, bao giờ, bao giờ làm theo bài tập có ảnh hưởng rất lớn sau đây.

Tìm một khoảng thời gian yên tĩnh và thư giãn với người bạn yêu quý hoặc một đồng nghiệp. Quyết định,

ai trong hai bạn, sẽ là người nghe trước. Đây không phải là cuộc đối thoại. Người kia phần lớn là cần nói. Bạn cần chứng tỏ rằng bạn phần lớn là lắng nghe. Thỉnh thoảng bạn có thể muốn hỏi để làm rõ hoặc hiểu hơn về những gì người kia nói. Vậy cũng được. Nhưng đừng trở thành người nói chính. Bạn sẽ có cơ hội nói sau đó. Một khi người mà bạn lắng nghe không còn gì để nói, hãy đổi vai. Bạn nói và người kia bây giờ lắng nghe. Bạn sẽ nói về điều gì? Bạn sẽ nói về những thành tích mà bạn đạt được trong hai năm vừa rồi. Và trước khi bạn bắt đầu suy nghĩ “Tôi không đạt được thành tích gì cả,” Hãy để tôi giải thích. Tôi không nói về việc đạt được huy chương vàng. Chỉ cần việc ra khỏi giường đúng giờ một cách thường xuyên cũng có giá trị rồi.

Bên cạnh đó, đừng chỉ nghĩ đến những thành tích của bạn trong công việc. Còn những thứ khác mà bạn đang có thì sao? Còn những thành tích của bạn với tư cách là người vợ, người chồng, bạn trai hoặc bạn gái, ba hoặc mẹ thì sao? Những thú vui và tiêu khiển của bạn nữa? Những thành tựu mà bạn cảm thấy tự hào ở các mặt trong cuộc sống của mình?

**CÒN NHỮNG thành tích của
bạn với tư cách là người vợ, người
chồng, bạn trai hoặc bạn gái,
ba hoặc mẹ thì sao?**

Nào, trước khi bạn bắt đầu, có một ít thay đổi nhỏ. Vì mục đích của bài tập, tôi muốn bạn tưởng tượng bây giờ đã là 2 năm sau. Hãy tưởng tượng rằng bạn được phóng qua thời gian và vùn tru vèo đến 2 năm sau trong tương lai. Điều này có nghĩa là bạn sẽ chuẩn bị nói về những việc chưa xảy ra. Điều quan trọng là bạn sẽ nói về nó như là nó đã xảy ra. Vì vậy quan trọng phải luôn dùng thì quá khứ.

Và giả sử như tôi đang lắng nghe bạn nói, một số câu hỏi của tôi có thể là:

- Bạn đã đi nghỉ mát ở đâu (2 năm sau bây giờ) và bạn có vui không?
- Hiện giờ bạn đang sống ở đâu (2 năm sau bây giờ) và ở với ai? - Hãy cẩn thận nếu bạn làm bài tập này với người bạn đời của mình!
- “Công việc của bạn đã tiến triển như thế nào trong 2 năm vừa rồi? Bạn vẫn đang làm ở chỗ cũ và làm cùng công việc cũ chứ? Hãy cẩn thận nếu bạn đang làm bài tập này với sếp của mình!

Khi bạn đã hoàn thành, thi đây là một số ghi nhận cần xem xét:

Lần gần đây nhất bạn làm điều đó là khi nào?

Câu trả lời thông thường là chưa bao giờ. Tất cả chúng ta có lẽ thường quen với kế hoạch kinh doanh

kiểu truyền thống là nhìn về phía trước, về một ngày nào đó trong tương lai và nói về những việc chúng ta có thể sẽ làm được và không làm được. Điều làm cho bài tập này có sự khác biệt và có sức mạnh hơn là chúng ta nhìn ngược lại về phía sau. Nó mang lại thêm một chiều nữa mà chiều này thường bị mất đi khi chúng ta nghĩ về tương lai. Và đó chính là những cảm xúc của bạn. Bởi vì bạn đang nói đến những thứ mà bạn đã làm được và đã đạt được nên có sự tham gia từ cảm xúc của bạn. Nếu bạn cảm thấy không hề hơi khi nói về những việc này thì khi nào bạn sẽ cảm thấy phấn khởi đây?

Hãy làm việc này với một ai đó

Hai hoặc nhiều hơn hai người với cùng một tầm nhìn thì giống như một con tàu không thể dừng lại được.

Hãy làm bài tập này với nhóm của bạn. Thậm chí tốt hơn nữa là, làm bài tập này với một người quan trọng của bạn.

Bạn có nhanh chóng không biết nói gì nữa không?

Điều này có nghĩa là bạn chưa đủ định hướng về tương lai. Hãy nhớ rằng 90% dân số dùng tất cả thời gian của mình cho hiện tại và quá khứ. Có lẽ bạn cần có kế hoạch dùng nhiều thời gian hơn vào việc nghĩ về tương lai.

Tầm nhìn của bạn rõ như thế nào?

Nếu tôi đã lắng nghe bạn và bạn đã nói với tôi về một căn nhà mới tuyệt vời mà hiện giờ bạn đang sống (hiện giờ là hai năm sau ngày hôm nay), tôi sẽ hỏi, “Cửa trước

màu gì?" "Căn nhà có bao nhiêu phòng?" "Bạn có cây gì trong vườn?" Bạn sẽ nhận thấy tầm nhìn của mình ở mức bạn có thể nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy rõ ràng. Các vận động viên Olympic không nhìn thấy bản thân mình thắng cuộc đua một cách mơ hồ. Khi họ diễn tập các môn thi đấu trong đầu mình, họ đã nhìn thấy mọi thứ một cách chi tiết, rõ ràng và cụ thể.

Khám phá điều không nên làm

Bài tập này còn tốt cho bạn trong việc đưa ra ý tưởng về những việc không nên làm. Có thể bạn đã phát hiện rằng bạn đã kể cho người bạn đời nghe về một mục tiêu, giấc mơ hoặc tham vọng lâu dài của mình. Ví dụ, bạn nói về cuốn sách mà bạn sẽ chuẩn bị viết và bây giờ đã viết. Có thể bạn nói rằng cuốn sách đã, đang được bán trong các nhà sách lớn. Nhưng nếu khi nói về nó, bạn cảm thấy thật sự không hồi hối, liệu bạn có thật sự chuẩn bị thực hiện nó hay không? Đôi khi những gì chúng ta nhớ về mình thật sự muốn lại hóa ra là những thứ mà chúng ta chưa dành đủ sự quan tâm thật sự đến chúng. Đơn giản là chúng ta chưa có đủ nhiệt tình và nghị lực để thực hiện nó. Vậy hãy quên nó đi.

Vì vậy, để có thể trưởng kỳ thất bại, đừng thực tập suy nghĩ theo cách di ngược từ tương lai. Đừng nghĩ về việc thành công sẽ nhìn thấy, cảm thấy và nghe thấy như thế nào 5 năm sau bây giờ (vâng, thậm chí hiếu quả hơn nhiều khi chỉ nghĩ đến hai năm ít ỏi).

Trong khi bạn đang ở thời điểm đó, hãy nghĩ đến quá khứ. Đừng ngưng cố gắng giải quyết những lỗi lầm trong

quá khứ. Đừng chấm dứt những gì đã diễn ra và đừng tiếp tục đi tới. Cứ hãy tiếp tục đắm chìm vào những thứ mà bạn không thể thay đổi. Việc biết rằng mình mệt và không nghĩ đến nó nữa có lẽ chính xác là những gì mà bạn cần làm để hoàn cảnh hiện tại có thể chấp nhận được. Và việc này cũng sẽ giải phóng thêm năng lượng bạn có thể cần để thiết kế lại cuộc sống tương lai của bạn hơn là để nó xảy ra một cách tình cờ.

À, và để hoàn thành sự đau khổ, đừng để mình ở hiện tại và tân hướng giây phút này. Nhiều người lãng phí hiện tại để nóng lòng có một tương lai tốt hơn. Bạn có thể thích gia nhập cùng với họ. Cuối cùng, tôi nên nói rõ rằng bạn sẽ phát hiện ra là không thể đạt được mục tiêu của tương lai nếu hiện tại của bạn chưa được thiết lập để hỗ trợ tương lai.

BƯỚC 6

Đừng có bắt cứ mục tiêu nào.

Câu nói cần tránh

Một người trung bình với tài năng và tham vọng trung bình và sự giáo dục trung bình có thể bỏ xa những thiên tài xuất sắc nhất trong xã hội của chúng ta nếu người đó có các mục tiêu rõ ràng và tập trung.

Brian Tracy

Một người bạn của tôi là Phil đã đạt được rất nhiều mục tiêu. Anh ta đã làm được nhiều việc mình luôn mơ ước làm. Phil nhớ rõ là, anh ấy mong ước được đến New Zealand. Đó là vì hồi còn nhỏ, di và chú anh đã di cư sang đó sau một cuộc chia tay đầy xúc động. Phil nghĩ rằng, "Minh nhất định phải đi thăm họ một ngày nào đó." Nhưng cũng giống như phần lớn dân số, điều đó vẫn chưa thực hiện được - lời ước một/ngày-nào-đó.

Sau đó hai việc đã xảy ra. Đầu tiên, Phil được chỉ cách lập các mục tiêu đơn giản nhưng hiệu quả và viết chúng ra. Phil muốn biết tại sao việc viết ra lại quan trọng. Lời giải thích là, chúng nào bạn cụ thể hóa các mục tiêu của mình, chúng nào bạn xác định chúng một cách rõ ràng, chúng mới không còn là những điều ước mơ hồ nữa. Phil phải thực hiện một số lựa chọn dựa trên

quy tắc quản lý thời gian về “Lựa chọn loại trừ”, có nghĩa là nếu bạn đang làm một việc mà bạn không thể thi theo quy tắc, hãy làm một việc khác. Anh còn được cho biết một lý do khác của viết ra các mục tiêu của mình là để mang lại sức mạnh tiềm thức cho bản thân. Phil học được rằng, bằng cách quyết định mình muốn những gì và viết ra thì chúng sẽ được lưu giữ trong tiềm thức. Điều này có nghĩa là, thậm chí khi đang ngủ, tiềm thức của Phil vẫn đang xác định các cách giúp anh thực hiện ước mơ của mình.

Dó là lý do tại sao nếu bạn dự định học theo cách viết ra mục tiêu mà Phil đã học, hãy mang những mục tiêu đó cất ở đâu đó mà bạn không nhìn thấy trong vòng 12 tháng và một việc khác thường sẽ xảy ra. 12 tháng sau, nếu lấy những mục tiêu đó ra và xem lại chúng, bạn sẽ khám phá ra rằng, trung bình bạn đạt được 80% các mục tiêu đó. Và tất cả những gì mà bạn cần làm là viết chúng ra một cách chắc chắn. Tiềm thức của bạn sẽ làm phần còn lại. “Làm thế nào việc đó lại xảy ra?” “Ai quan tâm chứ?” “Miễn là nó có hiệu quả thôi.” Phil nói. (Sẽ nói rõ hơn về phần này trong bước kế tiếp.)

Bên cạnh đó, bằng cách viết ra các mục tiêu, Phil làm tăng mức độ của nguyên lý đồng thời¹ xảy ra. Những

¹ Nguyên lý đồng thời - một từ hay để chỉ những sự trùng hợp có ý nghĩa. Nói cách khác, đó là khi bạn có một nhu cầu cụ thể và việc thời gian để thực hiện thì đúng như mong muốn. Những người thành công nói rằng nếu bạn giữ một cuốn ghi chép hàng ngày và số lần những trùng hợp ý nghĩa xảy ra thì bạn sẽ bắt đầu nhận ra là chúng xảy ra ngày càng thường xuyên hơn. Đó là một cách đơn giản để đẩy nhanh tốc độ thành công một cách an toàn, vì vậy đừng đầu tư vào cuốn ghi chép hàng ngày này, nếu bạn muốn giữ nguyên trạng của mình nhé.

người có mục tiêu sẽ nói cho bạn biết rằng những việc trùng hợp ngẫu nhiên đây ý nghĩa luôn xảy ra. Hay như Johann Wolfgang von Goethe¹, một nhà thông thái người Đức (ông là tác giả của kịch thơ Faust, là nhà triết học, là một vị tướng, là một người trượt băng) nói theo cách này: “Nếu một người chưa quyết tâm thì sẽ vẫn còn sự chần chừ, khả năng thoái lui và việc làm luôn kém hiệu quả. Đối với mọi hành vi chủ động (và sáng tạo), có một sự thật cơ bản là: **giây phút mà một người cam kết làm việc gì đó, thương đế cũng bắt đầu giúp họ.** Mọi thứ bắt nguồn từ sự kiên quyết và tính kiên quyết này sẽ tạo ra các sự việc và những cuộc gấp gáp bất ngờ có lợi cho người đó...”

Bạn thấy đấy, nhà thông thái Goethe cho rằng cơ hội và những người giúp bạn đều có - chỉ là bạn không nhận thấy cơ hội và những người này trước đó mà thôi. Hàng ngàn cơ hội có thể đã lướt qua mà bạn thậm chí không nhận ra chúng. Ngành khoa học thần kinh giải thích hiện tượng này như sau: Hệ lưới hoạt hoá (hay RAS) trong não bạn hoạt động như một bộ lọc cảm quan về thế giới. Trung bình, bạn tiếp xúc với trên hai triệu tin thuộc về giác quan, mỗi giây. Dĩ nhiên là, nếu cố gắng xử lý tất cả các thông tin này một cách có ý

¹ Goethe vẫn giữ nhiều kỷ lục thê giới về tri tuệ, mặc dù ông đã mất vài trăm năm, như là người có vốn từ viết nhiều nhất thế giới. Thông thường, một người trung bình, với sự giao tiếp trung bình sẽ có vốn từ viết khoảng 12.000 từ. William Shakespeare sử dụng 25.000 từ. Nhưng Goethe đã có vốn từ viết đến hơn 50.000 từ. Tại sao điều này lại quan trọng? Vấn đề là, ngôn từ là ý tưởng. Va bang cách kết hợp nhiều từ với nhau, Goethe có thể có những suy nghĩ và ý tưởng sâu sắc mà không bao giờ có ở chúng ta.

thức thì não của bạn sẽ nổ và khói sẽ bốc ra từ hai lỗ tai. Nhờ bộ lọc, bạn chỉ cần nhận một số thông tin cần thiết tại một thời điểm và bỏ qua các thông tin còn lại, nếu chúng không khiến bạn chú ý. Chẳng hạn, nếu bạn định ngưng đọc truyện trong giây lát và nghĩ xem bàn chân trái của mình có thoải mái trong chiếc giày hay không, thì thông tin nào khiến bạn chú ý đến nó? Nếu chân bạn không bị đau, nó sẽ chỉ được chú ý ở mức độ vô thức. Còn khi bạn lập ra mục tiêu – ví dụ, sở hữu một chiếc xe hơi được thiết kế đặc biệt – điều này sẽ được lập trình trong hệ RAS của bạn. Đó là lý do tại sao có vẻ như bạn đi đâu cũng nhìn thấy chiếc xe này và con đường thì đang rên rỉ vì có quá nhiều xe hơi loại đó chạy trên nó. Vậy điều gì đã xảy ra? Phải chăng mọi người bất thình linh ra ngoài và mua chính xác chiếc xe hơi bạn muốn hay là số xe hơi này luôn có mặt trên đường? Câu trả lời là hệ RAS của bạn đã khiến bạn chú ý đến điều mà bạn không chú ý trước đó.

HÀNG NGÀN cơ hội

có thể đã lướt qua mà bạn
thậm chí **không nhận**
ra chúng.

Một việc quan trọng khác xảy ra đã thuyết phục Phil về sức mạnh của việc lập mục tiêu và những điều khả thi. Trước đó, Phil luôn đưa ra lý do rằng, là giám đốc công ty nên anh không thể nghỉ năm tuần để đi New Zealand, nhưng sau đó anh khám phá ra là, một khi anh đề nghị thi các giám đốc khác sẽ nói rằng điều đó là được thôi. Và lúc này tất cả những gì anh cần chỉ là tiền... nhưng đó lại là câu chuyện khác.

Hành động cẩn tránh



Mark Twain

Bạn có biết vì sao nhất thiết bạn không nên làm những gì Phil đã làm? Dừng tồn thời gian cu thể hoá những gì bạn muốn có, hãy để nó là những điều mơ hồ, là giấc mơ "một ngày nào đó tôi sẽ làm nó". Bởi vì nếu cụ thể hóa những gì bạn muốn, bạn sẽ sử dụng đến sự tập trung rất mạnh giống như tia laser của hệ thống RAS.

Dừng để một giây phút nào tin rằng bạn có thể làm nó hoặc xứng đáng có nó.

Ai đó, hình như là Mark Twain, đã từng nói: "Chúng ta không làm người, chúng ta là con người."

Vì vậy, nếu có lập mục tiêu thì hãy dừng bắt đầu bằng việc viết ra bạn muốn mình trở thành gì, trước khi lập ra kế hoạch về những gì bạn muốn làm và muốn có.

BUỚC 7

**Nếu bạn có mục tiêu thì
đừng viết chúng ra, và nếu
đã viết ra thì đừng nghĩ lớn.**

Câu nói cản tránh

Một nghiên cứu được thực hiện bởi David Jensen tại trường đại học California, Los Angeles trên nhiều người từ các tầng lớp khác nhau đã kết luận rằng, những người lập ra mục tiêu và phát triển kế hoạch hành động để đạt những mục tiêu này thi hành phúc hơn, khỏe mạnh hơn, kiềm制 được nhiều tiền hơn và sống hòa hợp với những người trong gia đình hơn những người không có mục tiêu rõ ràng. Hãy xem xét yêu tố hạnh phúc này khi bạn lập ra mục tiêu của mình.

Zig Ziglar

Bạn đã từng nghe đến nghiên cứu được thực hiện với các sinh viên đã tốt nghiệp trường Đại học Harvard chưa? Vào thập niên 50 của thế kỷ 20, những sinh viên đã tốt nghiệp được hỏi bao nhiêu người trong số họ có mục tiêu. Câu trả lời là hầu hết mọi người đều có (ban sẽ thật ngốc nghếch khi không có mục đích, ước mơ hay tham vọng). Quan trọng hơn là, sau đó những sinh viên này được hỏi trong số họ ai đã ghi những mục tiêu này ra. Câu trả lời là chỉ có 3%. Sau khi theo dõi họ trong vòng 30 năm sau (thật là một điều phiền phức nếu bạn là

một trong những sinh viên đó), người ta phát hiện ra rằng 3% số người trong nhóm kiếm được nhiều tiền hơn 97% số người kia kết hợp lại. Và đó cũng chính là 3% số người đã viết các mục tiêu ra. Một sự trùng hợp ư? Vấn đề ở đây là, khi các mục tiêu còn ở trong đầu của bạn thì chúng vẫn chỉ là **những ước mơ**.

Hãy nhớ, nếu muốn thất bại, đừng ghi những mục tiêu của mình ra, vì điều này sẽ khiến bạn suy nghĩ. Bạn thấy đấy, bạn không thể có tất cả mọi thứ (làm gì dù thời gian để có mọi thứ, và nếu có thì bạn sẽ cất giữ tất cả chúng ở đâu?) nhưng bạn có thể có bất cứ cái gì bạn thật sự muốn. Hầu hết mọi người lại không quyết định “bất cứ cái gì” của họ là điều gì. Hãy nhớ rằng, **thành công là sự quyết định**. Tất cả những gì bạn phải quyết định là bạn muốn trở thành gì, làm gì và có gì. Thay vì đưa ra những lựa chọn dứt khoát về việc sử dụng thời gian của mình sao cho đúng mong muốn nhất, những người thất bại trì hoãn và hy vọng rằng những giấc mơ trong đầu mình tư trở thành hiện thực. Và cho đến khi họ thức dậy vào một ngày nọ và nhận ra thời gian đã hết.

Rất nhiều nghiên cứu trong các thập kỷ qua đã chứng minh rằng việc viết ra các mục tiêu sẽ đưa bạn vào top 3% những người đứng đầu. Tuy nhiên, nếu muốn đạt vị trí top 1% thì kinh nghiệm làm việc với hàng trăm người của tôi cho thấy rằng, bạn nên viết ra các mục tiêu của mình sao cho đáp ứng được các tiêu chí SMARTS:

- **Specific and Simple
(cụ thể và đơn giản)**

Xác định chính xác bạn muốn hoàn thành việc gì. Hãy tập trung giống như tia laser vào việc đó. Nó càng đơn giản bao nhiêu, thì nỗi của bạn sẽ thích nó và tác động đến nó nhiều bấy nhiêu.

- **Measurable and Meaningful to you
(Đo được và có ý nghĩa với bạn)**

Chi phí, số lương, chất lượng, số, phần trăm... hãy nghĩ đến mọi thứ giúp bạn đo được sự tiến triển của mình, để có thể tuyên bố bạn "đã làm được" hay "đã không làm được". Phải chắc chắn rằng mục tiêu đó có ý nghĩa đối với bạn và sẽ tạo nên sự khác biệt đối với bạn và cuộc sống của bạn.

- **Achievable, As if now and Realistic
(Có khả năng đạt được, Như thể đã đạt được và Thực tế)**

Hãy nghĩ đến một mục tiêu vượt khỏi tầm với của bạn (hiện thời) nhưng không nằm ngoài tầm nhìn của bạn. Điều này sẽ tùy thuộc vào bạn. Những việc dường như có khả năng đạt được và thực tế đối với bạn có thể lại không như vậy đối với người khác. Nếu tin rằng mình không làm được thì bạn

sẽ không làm được đâu. Chữ cái “A” còn tượng trưng cho “As if now” (“Như thể là bây giờ đã đạt được”). Bằng cách viết ra mục tiêu như thể là bạn đã đạt được nó, ở thi hiện tại, sử dụng các tính từ giác quan (ví dụ, *hiện giờ tôi cảm thấy tuyệt vời...*), để mỗi lần đọc nó, cảm xúc của bạn, tiềm thức của bạn và hệ lụy hoạt hoá trong não của bạn sẽ cùng tham gia vào việc đạt được mục tiêu đó.

- **Time and Toward (Xác định thời gian)**

Hãy lập ra thời hạn. Hãy phân tích hiện giờ bạn ở giai đoạn nào trong mục tiêu của mình và sau đó tính toán xem bạn sẽ cần thời gian hợp lý bao lâu để đạt được mục tiêu. Đừng giới hạn bản thân bằng cách đặt ra thời hạn quá xa trong tương lai. Bạn có thể đạt được mục tiêu nhanh hơn bạn nghĩ. Người khác đã mất bao lâu để đạt được mục tiêu tương tự? Nếu học hỏi từ họ, bạn có thể thực hiện mục tiêu đó thậm chí nhanh hơn. Tuy nhiên, nếu thời hạn lập cho một mục tiêu quá gần, nó có thể làm bạn mất động lực thực hiện hơn là thúc đẩy bạn. Đây là vấn đề tìm ra sự cân bằng hợp lý. Không có mục tiêu không thực tế mà chỉ có một thời hạn không thực tế. Phil cho biết thỉnh thoảng anh đạt được các mục tiêu nhanh trước thời hạn đặt ra

cho chính mình hàng đăm, còn với những mục tiêu vẫn let đẹt so với thời điểm đã định, Phil phải hỏi lại mình: "Đây vẫn là một mục tiêu đáng theo đuổi chứ?" Nếu câu trả lời là "có" thì với lợi ích có được kiến thức chính xác hơn từ lần cố gắng đầu tiên của mình thì anh chỉ phải gia hạn lại thời gian mà thôi. Hãy đảm bảo rằng mục tiêu của bạn có đồng cơ rõ rệt và bạn được thúc đẩy bởi điều bạn muốn chứ không phải điều bạn không muốn.

- **Step (bước cuối cùng)**

Đâu là những bằng chứng bạn cần để thấy rằng mình đã đạt được mục tiêu? Bạn sẽ nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy gì khi đạt được mục tiêu? Nếu không làm vậy, có thể bạn sẽ bỏ cuộc ngay trước khi tới đích. Chẳng hạn, mục tiêu của bạn là chuyển đến một ngôi nhà mới. Bước cuối cùng sẽ là gì? Nó sẽ là bảng "bán nhà (cũ)" treo trong vườn? Hay nhận viên nhà đất trao cho bạn chìa khóa nhà (mới)? Hay gia đình và bạn bè đang ăn tiệc tân gia với bạn? Điều gì nói lên một cách tốt nhất là bạn đã đạt được mục tiêu? Một khi bạn đã quyết định thì hãy luôn viết ra mục tiêu theo tiêu chí SMARTS của mình để hoàn thiện bước cuối cùng này.

Phil sau đó kiểm tra xem mình có mong muốn mảnh liệt đạt được mục tiêu không, có lý do thuyết phục và đồng cơ thực hiện mục tiêu đó hay không... vì biết rằng những điều này sẽ thúc đẩy rất lớn cơ hội thành công của anh.

Đó là lý do Phil suy nghĩ nhiều về việc tại sao mình muốn nó hơn là cách để có nó. Anh biết rằng nếu có đủ lý do thuyết phục thì anh có thể khiến mình làm hầu như bất cứ việc gì. (Nếu bạn đã từng không đạt được một mục tiêu trước đây, có lẽ chỉ đơn giản là bởi vì bạn không đủ lý do.)

Sau đó, Phil xác định những khó khăn phải vượt qua; xác định sự giúp đỡ mà anh cần; lập kế hoạch những điều ưu tiên; có một bức tranh trong đầu rõ ràng hay một suy nghĩ có sức chi phối lớn về mục tiêu đã lập, và cuối cùng ứng hô kế hoạch của mình với sự tân tuy, kiên trì và quyết tâm.

Và một điều cực kỳ quan trọng khác là - sau khi đã làm mọi thứ kể trên thì Phil hành động.

Phil cho biết thỉnh thoảng một mục tiêu nhỏ và dễ đạt được có thể thay đổi nhiều thứ rất đáng kể - ví dụ như chất lượng của mối quan hệ.

Điều này đã làm cho tôi phải suy nghĩ. Tôi với Tom, con trai cả của mình, có nhiều thứ để chia sẻ (chúng tôi cùng mê đội bóng bầu dục địa phương, Leeds Rhinos, và cùng đi xem những trận đấu với nhau), nhưng giữa tôi và cậu con trai Finlay lại không thế. Và tôi đã thử lập mục tiêu tìm ra một thứ gì đó để cùng chia sẻ với Finlay. Ngay sau đó, đột nhiên ở bất cứ đâu tôi cũng nhìn thấy

và đọc thấy về Games Workshop. Đây là một trò giải trí rất hấp dẫn với những bé trai và cả người lớn nữa. Và trong vòng vài năm, nó trở thành việc mà chúng tôi có thể chia sẻ cùng nhau, một cách tuyệt vời để củng cố mối quan hệ của hai bố con tôi. Điều này xảy ra cho đến khi Finlay lên chín và không giống như một số người lớn mà tôi biết, Finlay đã chuyển sang trò chơi khác sau trò Games Workshop. Vậy giờ, một trong những thứ mà chúng tôi cùng chia sẻ là đọc những cuốn sách giống nhau. Điều này có nghĩa là tôi đọc một trong những cuốn sách yêu thích của Finlay như "Mortal engines" của tác giả Philip Reeve và Finlay đọc một trong những cuốn sách yêu thích của tôi như "To kill a mockingbird" của tác giả Harper Lee. Nó đã cho chúng tôi rất nhiều thứ để nói và thảo luận cùng nhau. Nếu bạn có một đứa con trai tuổi teen thường nói chuyện lầm bầm trong cổ họng, thì dĩ nhiên, tôi đề nghị bạn không nên lập ra những loại mục tiêu nhỏ nhưng có thể tạo ra những kết quả rất lớn này.

Không chỉ lập ra những mục tiêu một cách hiệu quả, Phil còn cảm nhận được sự kỳ diệu của việc nghĩ lớn. Anh đồng ý với lời khuyên của Les Brown và Mark Victor Hansen là "**Hãy với tới mặt trời. Nếu không chạm được nó thì bạn cũng chạm tới những vì sao.**" Vì vậy, hãy nhớ, đừng viết ra những mục tiêu của mình và đừng nghĩ lớn. Việc này để chắc rằng bạn không dành bất cứ suy nghĩ nào cho chất lượng cuộc sống của mình cả.

Nếu không là bạn thì sẽ là ai? Nếu không phải bây giờ thì là khi nào?

Hành động cẩn tránh

Đừng tham gia vào nhóm 3% số người tự thiết kế cuộc đời của mình. Đừng nghĩ lớn. Hãy khiêm tốn, đừng bao giờ nghĩ: "Nếu không là bạn thì sẽ là ai? Nếu không phải bây giờ thì là khi nào?"



Đừng phân biệt giữa các mục tiêu thành quả và mục tiêu công việc phải làm. Ví dụ, trong môn thể thao, mục tiêu thành quả có thể là đạt được huy chương vàng trong khi mục tiêu công việc phải làm có thể là cải thiện thời gian của mình được 2 giây. Nếu tất cả các mục tiêu của bạn quá tập trung vào thành quả thì bạn có thể cảm thấy bế tắc và nản lòng. Hãy quên đi mục đích lập mục tiêu là để cảm thấy được thúc đẩy và tận hưởng quá trình phấn đấu chứ không chỉ là kết quả đạt được cuối

SỰ KHÁC BIỆT lớn nhất giữa
mục tiêu thành quả và mục tiêu
công việc phải làm là mục tiêu công
việc phải làm nằm trong **tầm kiểm
soát** của bạn.

cùng. Sự khác biệt lớn nhất giữa mục tiêu thành quả và mục tiêu công việc phải làm là mục tiêu công việc phải làm nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

Bạn có bao giờ để ý rằng khi muốn điều gì quá mức, khi nó có ý nghĩa vô cùng, thì bạn chỉ nghĩ đến nó nhiều đến nỗi không thể nhìn thấy bất cứ thứ gì khác hay không? Điều này làm bạn trở nên cẩn thảng và ảnh hưởng đến hiệu quả thực hiện. Thay vì kéo mục tiêu về phía mình thì bạn hãy kết thúc bằng việc đẩy nó đi. Hãy nhớ lại buổi phỏng vấn cho một công việc quan trọng. Do quá muốn công việc đó, bạn đã không là chính bạn và kết quả là bạn bỏ lỡ cơ hội. Trang Tử đã nói: "Khi một người bắn cung không vì điều gì cả thì anh ta có hết tất cả các kỹ năng của mình, nhưng khi anh ta bắn để đạt được một giải thưởng, giải thưởng chi phối anh ta, anh ta quan tâm, nghĩ nhiều về chiến thắng hơn là việc bắn cung và điều này đã lấy đi sức mạnh của anh ta."

Đừng làm những việc mà người thành công làm, đó là phát triển khả năng lựa chọn được sự thích hợp giữa việc hành động mà vẫn không bị dính chát với mục tiêu, để tận hưởng cuộc sống.

BUỚC 8

Đừng lập kế hoạch những ưu tiên của bạn.

Câu nói cần tránh

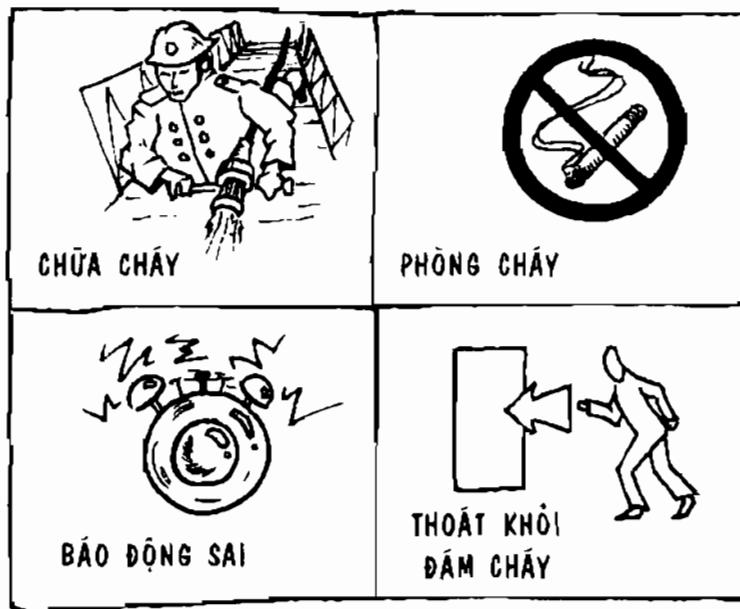
"Nếu muốn biết quá khứ đã qua, hãy nhìn vào hoàn cảnh hiện giờ của bạn. Nếu muốn biết tương lai sắp đến, hãy nhìn vào hành động hiện tại của mình."

Lời của Phật

Có hai yếu tố ảnh hưởng đến cách chúng ta dùng thời gian của mình. Đầu tiên, đó là những việc cấp bách - được miêu tả rõ nhất bằng “tôi phải làm nó ngay bây giờ”. Sau đó là những việc quan trọng - đó là những hoạt động góp phần rất lớn vào các mục tiêu của chúng ta và có tác động ảnh hưởng lâu dài. Biết được điều này, chúng ta có thể chia danh mục thời gian và các hoạt động của mình theo bốn cách:

1. Chữa cháy (Cấp bách và quan trọng)

Đây là danh mục mà bạn liên tục phản ứng với những gì đang diễn biến. Công việc mà bạn trước đó không lên kế hoạch, công việc mà phải làm ngay bây giờ. Khách hàng nổi nóng, điện thoại reo, nhân viên



xông vào văn phòng của bạn và đâm đơn từ chức bất ngờ, trẻ con khóc, ca phẫu thuật tim, khùng hoảng. Bởi vì quá gấp, nên bạn thường sẽ phản ứng do tác động của sự cấp bách. Mà một số những linh cảm cứu hỏa tốt nhất cũng là những người đốt nhà giỏi nhất. Họ nghiên cứu giác phán chẩn của sự cấp bách, và thích được người ta nhìn thấy mình bước vào, cứu đồ đạc và người trong những phút cuối cùng có thể, đến nỗi họ thường là người phóng hỏa.

2. Phòng cháy (quan trọng nhưng không cấp bách)

Đây là danh mục chất lượng. Càng dành thời gian vào mục này bao nhiêu thì bạn sẽ cần thời gian cho mục 1 ít hơn bấy nhiêu. Những hoạt động trong

MỘT SỐ

lính cứu hỏa tốt nhất
cũng là những **người đốt nhà**
giỏi nhất.

mục này bao gồm những việc phải làm với thời gian dài như quy hoạch, đổi mới, tầm nhìn, đào tạo và ngay cả tập thể dục. Đây là danh mục mà bạn có thể trì hoãn các công việc cho đến khi chúng trở nên cực kỳ quan trọng và chuyển sang danh mục 1. Những việc trong danh mục này không tác động lên chúng ta mà chúng ta phải tác động lên chúng. Tất cả những hoạt động này có thể trì hoãn vì vậy cần ép mình làm chúng. Nhưng xét thấy rằng cứ trung bình 9 phút thì bạn sẽ bị cản trở một lần nên cách này ngó bộ thua rồi.

3. Báo động sai (cấp bách nhưng không quan trọng)

Đây là danh mục lừa gạt. Nó cũng tương tự như danh mục 1. Bạn bị đánh lừa bởi âm thanh của sự cấp bách. Chẳng hạn, mọi người chạy vào văn phòng của bạn và la lên rất to là "chúng ta có vấn đề" nên gây ra một ảo tưởng rằng điều này quan trọng nhưng trên thực tế nó chỉ cấp bách thôi. Và thường thi bạn nên có cách xử lý công bằng với những công việc như thế này

4. Thoát khỏi đám cháy (không quan trọng cũng không cấp bách)

Những hoạt động sau khi đã thoát hiểm giống như cuộc tàn gẫu lúc rảnh rỗi hay luẩn quẩn bên máy pha café. Bạn làm những việc không đáng thay cho những việc phải làm. Thật là tuyệt, đúng không?

Hành động cần tránh

Đây là cách mà nhà thông thái Goethe, người mà chúng ta vừa đọc qua ở bước thứ 6, tổng kết rằng: “**Những việc quan trọng nhất không nên phó mặc cho những việc ít quan trọng nhất định đoạt.**” Hay nói cách khác, những công việc ưu tiên của bạn quyết định mức độ tiến triển công việc. Vì vậy, nếu bỏ qua lời khuyên của nhà triết học người Đức này, thì loại danh mục nào nói trên ban không nên dự định dùng hầu hết thời gian của mình vào nếu ban định tránh việc đạt được những thứ xứng đáng?

Đừng nghĩ đến cuộc đời của bạn như thể đang thiết kế và xây dựng một ngôi nhà. Nó sẽ có cấu trúc gì? Có bao nhiêu phòng và là loại phòng nào? Bạn sẽ đặt những căn phòng này ở đâu trong bản thiết kế? Có thể bạn sẽ có một phòng làm việc. Căn phòng này sẽ lớn cỡ nào và ban sẽ dành bao nhiêu thời gian của mình ở trong căn phòng đó? Bạn có thể có một phòng khách, một phòng giải trí và thậm chí là một quầy rượu. Chúng sẽ ở đâu? To cỡ nào? Mỗi phòng bạn sẽ dành bao nhiêu thời gian ở đó? Đừng suy nghĩ về những câu hỏi này, cứ hãy đi

đến hết cuộc đời và nhận ra rằng bạn đã tồn quá nhiều thời gian đi đến tất cả những nơi không thích hợp.

Nếu bạn có ước mơ, mục tiêu hoặc tham vọng thì đừng liệt kê tất cả hay bắt cứ những hành động nào bạn có thể làm để đạt được nó. Tính toán theo cách đi từ thành quả cuối cùng trở về trước, đừng xác định những bước chính ban cần phải thực hiện cho đến khi đạt được mục tiêu của mình và đừng viết chúng ra. Và đừng thực hiện ít nhất một bước nhỏ mỗi ngày dựa trên những ưu tiên của mình.

BUỚC 9

Đừng kết giao với người khác.

Câu nói cần tránh

Bạn có thể có tất cả mọi thứ bạn muốn trong cuộc sống nếu bạn giúp đỡ những người khác đạt được những điều họ muốn.

Zig Ziglar (vâng, lại là người với cái tên ngộ nghĩnh)

Một ngày nọ bạn đi làm và gặp John. Bạn nói "Chào John, anh khỏe chứ?" John đáp "Khoẻ" và bạn tiếp: "Anh sẽ thể hiện điều đó trên khuôn mặt của mình chứ?" Vấn đề là bạn không chỉ trở thành điều mà ban nghĩ trong phần lớn thời gian (xem bước hai mươi tám) mà bạn còn trở thành người mà bạn dành hầu hết thời gian của mình với người đó. Hãy nghĩ về gia đình, bạn bè và người cùng cộng tác của bạn trong giây lát: Họ là người như thế nào? Sau đây là danh sách khá thấu đáo những đặc điểm của một người thất bại trong cuộc sống, công việc và mọi thứ khác:

- Hay than van
- Thường xuyên thở dài

- Lòng tư trọng cực kỳ thấp
- Thiếu nhiệt tình dưới bất cứ hình thức nào
- Không có sự tự tin
- Bi quan
- Tâm nhìn han hẹp, không có ý thức về mục đích, chẳng có mục tiêu
- Sợ và/hoặc ghen tị với thành công
- Hỗn lỗi cho moi thứ và mọi người, trừ bản thân, cho tất cả những việc họ làm và họ có

Danh sách này còn có thể dài nữa nhưng bạn đã hiểu ý rồi đấy, vì vậy hãy dừng danh sách này ở đây trước khi tôi trả nèn qua chán nản.

Bây giờ, nếu trước đây bạn định liệt kê tên của những người mà bạn dành phần lớn thời gian cùng họ, thì mỗi người trong số họ đạt được bao nhiêu điểm trên 10? Bạn cảm thấy sao à? Hầu như không có gì đáng ngạc nhiên khi bạn cảm thấy vô cùng thất vọng. Vì vậy, hãy dừng ngưng lại việc giao du với nhóm người này vì họ sẽ góp phần làm hỏng thành công của bạn moi lúc. Nếu bạn bỏ đi và thật sự cố gắng làm một điều gì đó khác la và mới thì hầu hết những người này sẽ nhận thấy đó là một đe doa. Đó là lý do tại sao bạn không thể trong mong sự hỗ trợ của họ.

Tiến sĩ Wayne Dyer tin rằng dù chúng ta sống ở Borneo hay Birmingham thì mọi người đều thuộc một bầy tộc,

hoạt động theo chủ trương, phong tục và văn hóa nhất định và một số bộ tộc có thể ngăn những cá nhân tài năng phát triển. Tiến sĩ

NHƯNG NGƯỜI KHÁC
SẼ NGHĨ GÌ?

Dyer giải thích: "Ví dụ trường hợp đưa ra sự chấp thuận của bộ tộc chẳng hạn. Khi ban học được điều gì đó bên ngoài giới hạn của bộ tộc, mà có thể giúp "phát triển ở tốc độ nhanh hơn", nhưng nếu bạn nói với bộ tộc điều đó, ngay lập tức bạn sẽ bị đưa về chỗ của mình. Câu nói thường xuyên của bộ tộc là, "Nhưng người khác sẽ nghĩ gì?" Vì, tốc độ của bộ tộc thì chậm mà.

Tuy nhiên, tôi chú ý thấy rằng những người thành công cố ý kết giao với những người thành công khác. Họ tìm kiếm những pacemaker – những người di chuyển nhanh, thậm chí nhanh hơn họ, những người thách thức suy nghĩ của mình về việc gì là có thể. Họ tạo ra cái mà bạn có thể gọi là Nhóm làm chủ trí tuệ. Họ hiểu sức mạnh của các đầu óc hợp lại với nhau. Trong cuốn sách cổ điển của Napoleon Hill "Think and Grow Rich" (Suy nghĩ và Trở nên Giàu có), có nguyên một chương chỉ nói về lợi ích - cả về tài chính lẫn cảm xúc - của việc tao ra và sử dụng Nhóm làm chủ trí tuệ. Kết hợp sức mạnh của một số trí óc lai với nhau để giải quyết vấn đề, phát triển chiến lược và đạt kết quả là một việc hết sức có ý nghĩa. Nhưng còn có nhiều ích lợi hơn như vậy nữa. Như Napoleon Hill đã viết: "Không có hai trí óc đến cùng với nhau mà không tạo ra một sức mạnh thứ ba vô hình như một trí óc thứ ba."

Hành động cẩn tránh

Đừng ngưng lắng nghe ý kiến của những người dù chẳng đạt được điều gì trong cuộc sống nhưng vẫn cảm thấy đủ khả năng để truyền sự khôn ngoan của mình cho bạn. Khi bạn bè và họ hàng hiện tại của bạn nói rằng bạn không thể làm điều gì đó và việc đó là không thể thực hiện, thì bạn đừng để câu nói của tổng thống Nelson Mandela hấp dẫn mình: "*Nỗi sợ hãi lớn nhất của chúng ta không phải là chúng ta không đủ sức mạnh, mà là chúng ta quá mạnh. Chính là ánh sáng của chúng ta, chứ không phải bóng tối của chúng ta, làm chúng ta sợ hãi nhất. Chúng ta hỏi chính mình, 'Tôi là ai mà dám trở nên lỗi lạc, lồng lẫy, tài hoa, kỳ diệu?'* *Đứng ra phải hỏi, 'Bạn là ai để không được như vậy? Ban đã tự phân cho mình vai bé mon chẳng thể nào cứu nguy thế giới. Khi cho phép mình tỏa sáng, một cách vô thức bạn cũng cho phép những người khác làm giống như vậy. Khi được giải phóng ra khỏi nỗi sợ hãi của chính mình, thì sự có mặt của chúng ta sẽ tự động giải phóng những người khác.'*"



TÔI KHÔNG
TIN ANH

Dĩ nhiên, có thể bạn không thể nhớ hết những câu nói đó. Một lựa chọn dễ dàng hơn là hãy thường xuyên phát biểu "Tôi không tin anh." Đây là việc mà tổng thống Nelson làm mỗi lần người ta nói với ông là chế

đó apartheid không thể bị phá hủy bởi một người đàn ông đang ngồi trong xà lim nhà tù. Bạn không được dùng câu nói này đối với người luôn làm hài lòng đám đông bằng câu nói phổ biến hơn đó là “Nhưng người khác sẽ nghĩ gì?”

Đừng nhân biết nhóm người mà bạn ngưỡng mộ, những người mà bạn có thể đưa vào bờ vai của họ. Những người này có thể giúp bạn đạt được mục tiêu của mình và bạn cũng là người có thể giúp họ đạt được mục tiêu. Đừng nỗ lực gấp gáp và giao tiếp thường xuyên với họ để trao đổi ý tưởng và khuyến khích nhau.

BUỚC 10

Đừng có cố vấn
đầy kinh nghiệm hay trở thành
cố vấn đầy kinh nghiệm.

Câu nói cần tránh

Mùi thơm luôn còn ở trên tay đã cầm bông hoa hồng.

Hada Bejar

Bên cạnh việc tìm kiếm sự liên kết tri óc, những người thành công còn xác định một hay hai người có thể trở thành cố vấn lão luyện, trong hoặc ngoài lĩnh vực với họ, đã đạt được kết quả mà họ cũng muốn đạt. Để nhận biết người thích hợp, họ sẽ tự hỏi những câu dựa trên mục tiêu mà họ đang phấn đấu đạt tới, như: "Tôi sẽ cần những nguồn lực gì?" "Hiện giờ tôi đang có gì?" "Tôi có biết hoặc có thể tìm thấy ai đó đã từng thực hiện điều này trước đây chưa?"

Sau đó họ tìm kiếm người tốt nhất để giúp đỡ. Có một sự thật đáng ngạc nhiên rằng: chỉ cách tối đa là sáu người để bạn có thể gặp gỡ được ai đó trên hành tinh này. Điều này dựa vào cái gọi là "sâu cấp độ phân chia". Các nhà khoa học khi nghiên cứu hoạt động của hàng

ngàn ỗ bi đã phát hiện ra rằng, một ỗ bi cá nhân có thể liên kết với bất cứ một ỗ bi khác trong sáu lượt di chuyển hoặc ít hơn. Sau đó các nhà khoa học tự hỏi rằng liệu nguyên tắc này có thể áp dụng cho mối quan hệ của con người hay không và họ phát hiện ra là điều này có thể. Ví dụ như, tôi biết một người, người này biết một người khác, người khác này lại biết một người mà người này là bạn của Bill Clinton. Vì vậy, nếu bạn biết tôi thì bạn là người thứ sáu tính từ Bill. Bây giờ bạn đã biết về sáu cấp độ phân chia. Và nếu bạn nghĩ về sức mạnh vô cùng lớn của Internet thì để có được lời khuyên cá nhân của ai đó trên trái đất này thì có thể khó ở mức độ nào?

VÀ NẾU BẠN NGHĨ về SỨC
mạnh vô cùng lớn của
Internet thì để có được lời khuyên cá
nhân của ai đó trên trái đất
này thì có thể khó ở mức độ nào?

Vâng, câu trả lời là rất khó nếu bạn tiếp cận nó từ việc chỉ suy nghĩ một cách ích kỷ về những lợi ích cho bạn. Vì vậy đó là những gì mà bạn nên làm. Nếu bạn tiếp cận họ bằng một chiếc bát khất thực, rên rỉ rằng bạn sẽ rất biết ơn sự giúp đỡ của họ mà không quan tâm đến điều đó đem lại ích lợi gì cho họ, thì việc này

sẽ bảo đảm rằng, họ sẽ không bao giờ nói chuyện lai với bạn nữa. Đây là những người bẩn rộn vì vậy bạn càng làm tổn thời gian quý báu của họ bao nhiêu thì tốt bấy nhiêu. Ban đừng bao giờ hỏi rằng: "Làm thế nào tôi có thể xứng đáng với sự giúp đỡ của họ?"

Dù sao đi nữa, thì có phải chẳng ích lợi gì khi làm một người cố vấn không? Tôi hiện đang cố vấn cho hai người muốn trở thành nhà hùng biện chuyên nghiệp. Tôi đã tổn vô số thời gian nghe họ hỏi những câu rất chi tiết về phương pháp thành công trong lĩnh vực này. Điều là là, tôi thường bảo họ làm những việc cụ thể mà tôi đã ngưng làm và vì thế mà tôi phải quay lại thực hiện những công việc đó. Nếu không, họ sẽ phát hiện chuyên khó tin là tôi chỉ nói mà không thực hiện. Điều đó phiền như thế nào nhỉ?

Hành động cần tránh

Đừng bao giờ đồng ý làm cố vấn cho ai đó vì nghĩ rằng họ sẽ cố vấn cho một người khác.

BUỚC 11

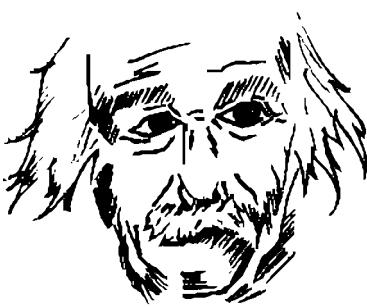
**Đừng nhận lời khuyên từ
những người đã khuất hoặc
chưa hề gặp mặt.**

Câu nói cẩn tránh

"Nếu trước giờ tôi nhìn xa hơn những người khác thì đó là nhờ tôi đang đứng trên vai của những người khổng lồ."

Isaac Newton

Tôi đã bỏ ra hàng năm trời để quanh quẩn bên nhiều cá nhân và tổ chức thành đạt mà tôi đặc biệt khuyên ban nên tránh xa nếu muốn mình là một người thất bại (bạn biết đó tôi làm việc này hoàn toàn vì mục đích nghiên cứu). Chẳng hạn như, là một diễn giả chuyên nghiệp, tôi thường xuất hiện trên sân khấu với nhiều doanh nhân nổi tiếng và thành công. Điều này không thể nào tránh khỏi. Tôi rút ra được một kết luận là tất cả bọn họ đều bị "điếc" và chẳng có trường hợp ngoại lệ nào cả. Họ không những có niềm tin cực kỳ khác biệt so với đại đa số về cuộc sống và công việc, chẳng hạn như trên đời này làm gì có cái gọi là "thất bại", mà họ còn xin lời khuyên từ những người đã khuất. Thật vậy,



Tôi thường hỏi xin lời khuyên từ ông ấy.

Khi đối mặt với một vấn đề hay một cơ hội nào đó, họ thường xin lời khuyên từ một trong những vị anh hùng trong lịch sử. Nếu họ muốn lời khuyên của ai đó dày sức sống và hết sức lạc quan, có lẽ họ sẽ hỏi ý kiến của Mozart - người được mô tả là "mắc bệnh lạc quan". Có thể bạn đang

thắc mắc rằng họ liên lạc với Mozart như thế nào? (Người đã qua đời cách đây vài trăm năm, nhưng Tom Lehrer thì phát biểu 'Nói một cách nghiêm túc thì Mozart đã mất được một năm khi ở tuổi tôi.') Câu trả lời là: họ nói chuyện với Mozart trong đầu họ - tôi đã bảo là họ bị điên rồi mà. Thực tế họ chỉ trò chuyện với chính mình, nhờ sự hiểu biết cặn kẽ về Mozart, về nhân cách và cuộc đời ông, họ có thể cho ra đời những cách nhìn nhận và giải pháp mới được sàng lọc qua quan điểm có một không hai của ông. Bây giờ hãy tưởng tượng nếu ban bắt đầu hội ý với một Nhóm quân sự tương tư của chính ban thì điều đó có thể ảnh hưởng gì đến suy nghĩ của bạn. Do đó đừng làm việc này.

Bên cạnh việc nói chuyện với người đã khuất, người thành công còn tìm lời khuyên từ những người mà họ không quen biết mà chỉ nghe nói đến. Khi được hỏi họ làm điều đó như thế nào thì câu trả lời thông thường là nhiều năm qua họ đã xây dựng được một thư viện đồ

sô về sự thành công. Ban hãy thử làm việc này. Tìm và hỏi bất kỳ người thành đạt nào, "Ban có thư viện không?" Họ hầu như lúc nào cũng trả lời là 'có'. Vậy hãy hỏi họ, "Trong thư viện của bạn có những loại sách nào?" và họ sẽ trả lời chủ yếu là tiểu sử và tự truyện của những người thành đạt. Thay vì phát minh ra cái mới, những người này lại lập khuôn mẫu cho sự thành công. Nhân tiện, nếu họ sống trong một ngôi nhà lớn với một thư viện lớn thì hãy hỏi họ, "Cái nào có trước, sách hay thư viện?" và thông thường họ sẽ trả lời ban rằng chính việc đọc sách giúp cho họ tậu được một thư viện như thế.

Vì vậy, hãy nhớ rằng khi bạn không chắc chắn về việc gì đó thì đừng xin lời khuyên đặc biệt là từ những người đã khuất. Tuy nhiên, tôi có thể xin lời khuyên của bạn không? Bạn có biết vì sao mà số bước này không được phát âm là '*onety one*' mà lại là '*eleven*' không?

Hành động cần tránh

Đừng nói chuyện với các vị anh hùng của bạn dù còn sống hay đã khuất. Đừng mua tiểu sử hay tự truyện của những người có cuộc sống thành công. Đừng tìm kiếm lời khuyên từ những nguồn thích hợp và không thích hợp nhất. Chẳng hạn như, sau đây là lời lẽ khôn ngoan của Rosemary - bà già tuổi: 'Đừng bao giờ cố giấu một cây bông cải xanh trong một ly sữa.'

BUỚC 12

Đừng hành động ngay bây giờ.

Câu nói cản tránh

"Bạn không thể xây dựng tiếng tăm bằng những việc mà bạn sắp làm."

Henry Ford

Ai đó đã từng nói: "Có hai cách để với tới chót cây sồi - bạn trèo lên cây hay ngồi trên quả dâu (quả của cây sồi) và đợi." Điều thực sự quan trọng là bạn không nên làm gì hết. Thậm chí đừng có "rục rịch" gì về việc thực hiện các hoài bão của bạn. Hãy cứ tiếp tục hy vọng rằng điều gì đó sẽ xuất hiện mặc kệ câu nói: "Những người chờ đợi điều gì đó xảy ra lẽ ra nên bắt tay vào việc bằng cách xắn tay áo của họ lên."

Đừng bao giờ bận tâm đến những thứ như "hãy nắm lấy cơ hội của ngày hôm nay". Ý tôi là bạn có tất cả thời gian trên thế giới này, đúng không? Việc hôm nay "cứ" để ngày mai. Chẳng hạn như một người đang đọc quyển sách này chỉ mới 35 tuổi, vậy thi bạn có cơ hội sống đến tối thiểu là 80 tuổi (mặc dù nên nhớ rằng những người bi quan thường chết sớm hơn vì thế bạn có thể tính đến cả chuyện này). Ngày nay chúng ta được biết là trong cả

cuộc đời một người trung bình bỏ ra 23 năm để ngủ, 14 năm ngồi ở ghế sofa hay ghế bành, 4 năm rưỡi dành cho việc ăn uống, 2 năm để tắm rửa, 2 năm đọc sách báo và 30 giây để làm “chuyện ấy”. Vì thế mà còn dư cả khối thời gian đúng không? Vậy thì tại sao chúng ta không trì hoãn moi thử một cách vô thời hạn chứ? Thực tế là rất ít người phát triển được ý thức khẩn trương thực sự trừ những tài xế taxi ở New York, vậy tại sao bạn nên có ý thức đó chứ? Cho dù Jonathan Winters có nói: “Tôi không thể chờ đợi sự thành công vì thế tôi cứ bắt tay vào việc mà không có nó.”

Dường như có mối quan hệ trực tiếp giữa tốc độ bạn hành động và kết quả của hành động đó. Tony Robbins, một chuyên gia vui tính người Mỹ khuyên rằng: “Đừng rời bỏ mục tiêu khi mà chưa hành động gì cả.” Tôi nghĩ điều ông ấy muốn nói là ngay khi bạn đặt bút viết ra mục tiêu của mình thì hãy tư hỏi: ‘Tôi có thể làm được gì ngay bây giờ để đạt được mục tiêu này?’ Đó có thể chỉ là một cú điện thoại đến ai đó có thể cho bạn lời khuyên. Theo thường lệ thì chúng ta nên bỏ qua sự thông thái

DƯỜNG NHƯ có **mối quan
hệ trực tiếp** giữa tốc độ
bạn hành động và **kết quả**
của hành động đó.

của các chuyên gia nổi tiếng khắp thế giới này. Chuyện này không quá khó vì một số chân lý phổ quát sau đây:

- Bạn luôn cảm thấy hơi sợ một cách thầm kín khi vuốt ve một chú ngựa.
- Lái xe qua những đường hầm tao cho người ta cảm giác hứng thú.
- Tai nạn trong nhà gây đau đớn nhất là khi giẫm chân trần lên đầu cắm dây điện để ngửa; đau đớn thứ hai là giẫm lên trên các viên gạch đồ chơi Lego.
- Những kẻ không biết lái xe thường đập mạnh vào cửa dành cho hành khách.
- Và sau cùng, người ta thường nói nhiều làm ít.

Vì vậy mà hãy cứ tiếp tục nói về những gì bạn sẽ làm nhưng đừng làm chúng. Mục tiêu của bạn đâu phải là thay đổi, là hành động nhiệt tình vào giây phút này. Mục tiêu của bạn đâu phải là trở nên không ngừng phát triển. Mà mục tiêu của bạn là vẫn y như cũ, làm những chuyện cũ và có những thứ giống như người khác mà bạn phải thừa nhận là không được nhiều cho lắm. Dĩ nhiên, nếu có thể bạn hãy đặt mục tiêu thậm chí dưới mức trung bình. Cho dù vậy đi nữa thì sao lại phải lo lắng? Bạn biết rằng mình chưa sẵn sàng để hành động đơn giản chỉ vì giống như hầu hết mọi người bạn mắc căn bệnh lười “tận xương tủy”. Một bậc thầy về Thiền đã đưa ra một chân lý phổ quát khác rằng: “Sau

nhập định là tẩy trần." Đơn giản là bạn không muốn làm những việc cần thiết để có được thành công vang dội. Vậy thì xin đừng đọc tiếp - hãy chỉ nhìn vào khoảng không và đừng làm gì hết.

Hành động cẩn tránh

Sau đây là câu đố dành cho bạn:

Năm con ếch đang ngồi trên một khúc gỗ.

Bốn con quyết định nhảy xuống.

Hỏi còn mấy con ở lại?

Câu trả lời: Còn năm con.

Tại sao?

Tại vì quyết định là một chuyện còn làm lại là một chuyện khác.

Đừng lo nghĩ về những việc bạn sẽ làm hay việc bạn sẽ thay đổi cuộc sống mình ra sao nếu hôm nay bạn trúng thưởng một triệu bảng Anh. Cũng đừng nghĩ về việc mình sẽ làm, sẽ dùng thời gian của mình như thế nào nếu hôm nay bạn biết rằng bạn chỉ còn sống được trong sáu tháng nữa (nhân đây cũng xin nói thêm rằng những người thành công không bao giờ chờ đợi sự việc diễn ra trước khi họ hành động theo những ước mơ của mình). Nếu như câu trả lời cho những suy nghĩ này đột nhiên hiện lên trong đầu bạn thì tôi biết rằng: là một người hay sợ sệt chắc bạn sẽ chẳng thay đổi gì đâu, đặc biệt là trong công việc. Mặc dù chưa có ai đang nằm hấp hối trên giường mà bảo rằng: "Ước gì mình dành nhiều

thời gian hơn ở văn phòng" hoặc "ít ra thì mình cũng đã kiểm được số vốn" nhưng hãy nhớ rằng hành động là tất cả. Vì thế, đừng hành động. Ngoài ra, trừ phi bạn sẵn sàng hành động nhanh chóng và chớp nhoáng nếu không thì sẽ quá trễ giống như Harry Emerson Fosdick từng nói: "Ngày nay thế giới thay đổi nhanh đến mức một người đang cho rằng không thể thực hiện được việc này thì thường bị cắt ngang bởi một ai đó đang thực hiện nó."

BUỚC 13

Đừng lấy ý kiến phản hồi cho hành động của bạn.

Câu nói cần tránh

"Để biết thêm những điều ngoài sách vở bạn cần phải có khả năng thử nghiệm, mắc lỗi, chấp nhận ý kiến phản hồi và thử lần nữa. Chu kỳ thử nghiệm, ý kiến phản hồi và thử nghiệm mới luôn tồn tại dù là bạn đang học chạy xe đạp hay đang khởi đầu một sự nghiệp mới."

Charles Handy

Người ta thường hỏi tôi: "Có khi nào bạn làm được điều gì đó thành công ngay từ lần đầu tiên?" Tôi nghĩ ngay đến ba lần duy nhất. Đó là mỗi lần tôi cùng vợ quyết định có con. Lần nào cũng vậy vợ tôi liền mang thai ngay sau lần đầu tiên. Dù vậy, tôi không thể nhận lời khen cho chuyện này vì ít ra về phần tôi đó chỉ là công việc trong 30 giây ngoại trừ lý do là nhiều người thậm chí vẫn không thành công sau nỗ lực lần thứ 40 của mình.

Theo Tom Peters - một bậc thầy trong kinh doanh, Hảng Sony của Nhật chỉ mất năm ngày làm việc từ lúc có ý tưởng về một sản phẩm mới cho đến khi có cái gì đó để thử nghiệm trên thị trường. Hãy đoán xem phần lớn các công ty khác phải mất thời gian bao lâu? Tom

cho biết trung bình phải mất đến 11 tháng. Tai sao? Vì Sony không chạy theo sự hoàn hảo mà chỉ cố gắng lấy ý kiến phản hồi để đưa vào lần thử nghiệm kế tiếp. Trong khi đó câu thần chú lúc nào cũng vang lên từ bộ phận nghiên cứu và phát triển điển hình của phương Tây là: "Ôi làm ơn đi, chỉ cần cho chúng tôi thêm thời gian và tiền bạc thì sản phẩm này nhất định sẽ tốt hơn rất nhiều. Chắc chắn nó sẽ hoàn hảo!" Vấn đề là dù bạn có cho họ hết tất cả thời gian và tiền bạc trên thế giới này thì nó chắc cũng không thành công. Còn bạn chắc sẽ đợi vĩnh viễn cho đến lúc biết được liệu khách hàng có yêu thích những gì bạn có hay không. Với môn nói trước công chúng thì sao?

BẠN CẦN bước ra thể hiện và
nhận ý kiến phản hồi
cho dù mức độ thể hiện

như thế nào đi nữa, sớm còn đỡ
hơn muộn, nếu bạn không muốn điều
này trở nên vô ích.

Bạn định làm gì nào? Cứ ở li trước gương và tập nói cho đến khi bạn thấy mình hoàn hảo rồi thì sẽ diễn thuyết được trước cả ngàn người á? Không phải, bạn cần bước ra thể hiện và nhận ý kiến phản hồi cho dù mức độ thể hiện như thế nào đi nữa, sớm còn đỡ hơn muộn nếu bạn không muốn điều này trở nên vô ích.

Hãy nhớ rằng thất bại là một thói quen trong tiềm thức. Vậy thì cũng đừng nghĩ đến việc thử phương án nào khác. Chỉ cần đâu hàng thôi. Cuối cùng, đừng quên rằng nếu bạn không có một kết quả xác định rõ ràng và không có mục tiêu để đạt tới thì bạn nhất định không thể bắt đầu hành động được.

Hành động cần tránh

Greg Norman, cầu thủ chơi gôn nổi tiếng: "Thất bại không phải là lãng phí thời gian. Mà đó chính là thời gian học việc." Nhưng Greg Norman thi biết gì về thất bại chứ?

Hãy cho phép bạn được hoàn hảo. Đừng làm theo lời khuyên của Thống tướng Patton rằng: "Một kế hoạch hay được thực hiện một cách ráo riết tốt hơn rất nhiều so với một kế hoạch hoàn hảo được thực hiện trong tuần tới." Thay vào đó hãy cứ định hình rằng kế hoạch phải hoàn hảo ngay lần đầu và lần nào cũng vậy. Vì thế mà bạn sẽ đợi đến khi nó hoàn hảo thì mới hành động. Mức độ cầu toàn sẽ khiến cho bạn "án binh bất động" trong những khoảng thời gian dài.

Đừng cố lây ý kiến phản hồi bằng mọi cách. Nếu như ai đó vô tình cho bạn ý kiến phản hồi về những gì mà bạn đã làm thì hãy xem nó như lời chỉ trích và phớt lờ nó đi. À, cũng đừng quên bảo họ là từ nay hãy thôi lo chuyện bao đồng. Dĩ nhiên không phải tất cả các ý kiến phản hồi đều mang tính xây dựng. Sau đây là cách mà nhà soạn kịch Samuel Beckett cố gắng khích lệ một nam diễn viên khi anh chàng này than vãn: "Thế nào rồi tôi cũng sẽ thất bại"; lúc đó Beckett lên tiếng: "Vậy thì cứ tiếp tục thất bại đi. Chỉ có điều lần sau hãy cố thất bại 'đẹp hơn'."

BUỚC 14

Đừng điều chỉnh.

Câu nói cần tránh

"Tiếp nhận và thử một phương pháp là lẽ thường. Nếu nó không thành công thì hãy thẳng thắn thừa nhận và thử phương pháp khác. Nhưng quan trọng hơn hết là hãy thử làm cái gì đó."

Franklin D Roosevelt.

Sau đây là một ý quan trọng. Thực tế, trong quyết hướng dẫn để thất bại này nó quan trọng đến nỗi tôi gạch dưới nó để bạn không bao giờ quên được. Và ý là như thế này: Đừng bao giờ trở lại là một đứa trẻ. Bạn có nhớ khi còn là một đứa trẻ, bạn đã từng hiếu kỳ như thế nào không? Hay thử nghiệm như thế nào? Phóng khoáng như thế nào trước những ý tưởng mới? Sáng tạo như thế nào? Như Freud có lần nói: "Có sự tương phản thật đáng buồn giữa tính hiếu kỳ nổi bật của đứa trẻ và tinh thần yếu ớt của người lớn." Ông ấy nói đúng. Hành vi giống trẻ con có thể cho ra vô số kết quả thành công (thực tế, bạn hoàn toàn có thể mô tả các thiên tài giống như những đứa trẻ "vĩ đại"). Hãy chống lại ý kiến này bằng mọi giá.

Chẳng hạn sau đây là cách mà những đứa trẻ tập đi. Chúng cần có một người hướng dẫn (tiện thể tôi muốn



**ĐỪNG BAO GIỜ TRỞ LẠI
LÀ MỘT ĐÚA TRẺ**

nói đây là một việc làm rất nguy hiểm đối với một người muốn thất bại - xem Bước 31) và xem người làm mẫu đó, thường là một người lớn, đi vòng quanh chỉ trên hai chân. Rồi bọn trẻ bắt chước theo. Và chuyện gì xảy ra vào lần đầu tiên bọn trẻ tập đi? Chúng té nhào. Lúc bấy giờ, thay vì dùng lý trí để nhận thức và từ bỏ ý nghĩ tập đi, bọn trẻ - tôi nghĩ chúng hết sức ngây thơ về những quy luật của thế giới này - đứng lên phủi bụi và cố gắng thêm lần nữa. Rồi chuyện gì xảy ra? Chúng lại té nhào. Rồi cứ thế. Vấn đề là bọn trẻ không ngừng tự điều chỉnh và thử mọi phương cách chẳng hạn như bám vào đồ đạc cho đến khi chúng thành công. Hãy tưởng tượng xem nếu chúng ta đối xử với con cái giống như hầu hết các nhà quản lý đối xử với nhân viên của họ, chắc chúng ta sẽ nói: "Xin lỗi Tom, nhưng con đã cố gắng ba lần cho việc tập đi vô nghĩa này rồi và con vẫn không thành công cho nên giờ con phải ngừng lại di và phải bò lê bằng móng chọ đến hết cuộc đời con." Đó là lý do vì sao mà bạn còn gặp nhiều người lớn vẫn còn bò lê bằng móng trong sự nghiệp của họ.

"Luật đa dạng tất yếu" bắt nguồn từ lĩnh vực cơ học lượng tử và nó vô cùng có ích đối với chúng ta. Tuy nhiên, luật này chỉ rõ rằng phần linh động nhất của hệ thống sau cùng sẽ kiểm soát cả hệ thống. Luật này giải

thích vì sao rốt cuộc những đứa trẻ luôn có được những gì chúng muốn - "me ơi, mình nuôi chó nha..." (lặp đi lặp lại 10.000 lần). Điều này cũng có nghĩa là nếu ban có thể kiềm chế và tư nhốt mình trong những hành vi út lì và bắt di bắt dịch của một người lớn, chỉ làm đi làm lại những việc cũ rích thì bạn sẽ không bao giờ có được điều bạn muốn. Điều đó lẽ ra không quá khó vì Lord Campbell đã từng nói: "Những xiềng xích của thói quen thường quá nhỏ nên chúng ta không thể nhận ra cho đến khi chúng trở nên quá lớn không thể phá vỡ được."

Vi thế mà những cơ hội để chúng ta phát triển tính linh động trong hành vi ứng xử ở lứa tuổi của chúng ta thật quá xa vời. Có lẽ Albert Einstein - một đứa trẻ "vĩ đại" đã đúng khi ông nói rằng: "Chỉ có hai thứ là bất định: vũ trụ và sự ngu dốt của con người, nhưng tôi không mấy chắc chắn về cái thứ nhất." Thực tế, để phát triển một phương cách hành động mới cho đến khi nó

TÔI THÌ ĐỀ NGHỊ là bạn không nên
nghĩ đến việc thay đổi cách bạn
ứng xử để **đạt được cái
gì** đó dù chỉ trong giây lát.

trở thành thói quen, các chuyên gia khuyên rằng chúng ta nên duy trì nó trong 21 ngày liên tiếp hay thậm chí là lâu hơn. Tôi thì dễ nghĩ là bạn không nên nghĩ đến việc thay đổi cách bạn ứng xử để đạt được cái gì đó dù chỉ trong giây lát. Để làm gì cơ chứ?

Nếu không biết điểm đích mà bạn sẽ phải đến thì việc điều chỉnh cũng rất khó khăn.

Vợ tôi Candy vừa đứng xếp hàng phía trước bưu điện cách đây không lâu. Trong khi chờ đợi, vợ tôi bắt chuyện với người phụ nữ bên cạnh. Cô ấy có cảm giác chắc chắn rằng họ đã từng gặp nhau trước đây nhưng không thể nhớ được là ở đâu. Cũng giống như nhiều người trong số chúng ta rơi vào tình huống đó, cô ấy thấy ngưỡng nghiêng nên không dám hỏi trực tiếp tên của người phụ nữ kia và nơi mà họ từng gặp nhau. Cuối cùng, chỉ để nói chuyện phiếm với nhau, cô vợ Candy của tôi lên tiếng: "Vậy là chị vẫn sống ở chỗ cũ à?" Và người phụ nữ kia đáp lại rằng: "Vâng, tôi vẫn ở kế bên nhà chị."

Bạn cũng không muốn biết nhiều hơn thế về những gì đang diễn ra xung quanh bạn. Để các giác quan của bạn quá nhạy và để ý những điều mà người khác bỏ sót. Những người thành công nhân biết các tín hiệu do người khác truyền đi một cách có ý thức lẫn vô thức. Họ rất thích để ý xem liệu những gì họ đang làm có hiệu quả hay không. Mặt khác, những kẻ thất bại thì không khác gì cá, hay giống như Einstein đã từng nói: "Cá là đối tượng cuối cùng phát hiện ra nước."

Hành động cẩn tránh

Hãy nhớ rằng không có gì sai trái khi chúng ta mong muốn điều gì đó (tôi không muốn bạn nghĩ rằng những kẻ thất bại thì không có mong muốn gì hết). Chỉ là đừng làm gì hết về những điều bạn muốn có. Nếu như bạn có hành động thi hãy cố gắng tối đa vài lần thôi.

Đừng dùng sự nhạy bén của các giác quan để nhận ra việc gì có hiệu quả, việc gì không.

Nếu không có được những gì bạn muốn thì cũng đừng tiếp tục điều chỉnh chiến lược cho đến khi có được chúng. Hãy từ bỏ dù cho bạn đang tiến về phía trước.

BUỚC 15

**Đừng lấy thêm ý kiến
phản hồi nữa, đừng linh động...
(Bạn hiểu rồi đấy).**

Câu nói cần tránh

"Nguyên tắc làm người:

Bạn sẽ phải học những bài học.

Chẳng có lỗi lầm - chỉ có những bài học.

Một bài học sẽ lặp đi lặp lại cho đến khi bạn học
xong chúng.

Nếu bạn không chịu học, chúng sẽ trả nên khó hơn.

(Nỗi đau là một cách mà thế giới này dùng để thu hút sự chú ý của
chúng ta.)

Khi hành động của bạn thay đổi chính là lúc bạn biết rằng mình đã
học được một bài học."

Anon

Sau đây là một quy luật khác dành cho bạn. Luật xác
suất cho rằng càng thử nhiều biện pháp thì chúng ta
càng có nhiều cơ hội để thành công. Tôi biết điều đó
nhưng vậy thì mục đích của việc thử nghiệm "tai hại"
kia là gì? Một số người có vẻ như không thể ngăn họ lại

được. Bạn có biết nhóm người hay thử nghiệm táo bạo nhất hành tinh này là ai không? Tôi cho bạn một manh mối đây: chúng ta đã nói về bon ho rồi, họ thực sự nhỏ bé và minh chứng cho tính linh động về hành vi trong việc nỗ lực để đạt được mục tiêu, thật đáng sợ. Đúng vậy, đó là trẻ con. Bạn còn nhớ lúc nhỏ bạn hiểu rõ như thế nào về những gì bạn muốn, và kiên quyết muốn có được nó như thế nào dù có khó khăn gì đi chăng nữa? Chẳng hạn, bạn muốn lấy thanh sôcôla đó. Kế hoạch A là hỏi xin nó một cách dễ thương. Nếu không hiệu quả thì chuyển qua kế hoạch B là nắm vạt và la hét trên sân nhà. Nếu vẫn không ảnh hưởng thì bạn chuyển sang dọa ốm, v.v... May thay, hầu hết người lớn đều đánh mất lòng quyết tâm để hành động dù mọi chuyện có ra sao, để học những bài học mà cuộc sống này “ban tặng” và để cố gắng thêm lần nữa.

MAY THAY, hầu hết người lớn **đều**
đánh mất lòng quyết tâm để
hành động dù mọi chuyện có ra
saو, để học những bài học mà **CUỘC**
sống này “ban tặng” và để
cố gắng thêm lần nữa.

Như Charles Handy đã nói trước đây, cũng giống như học chạy xe đạp, bạn phải tập tành riêng lẻ các động tác từng giai đoạn một. Rồi nâng dần cấp độ. Đôi khi phải chuẩn bị cho hai bước tiến và một bước lui. Khi con trai tôi, Tom chuẩn bị lên bốn tuổi thì giây phút kì diệu xuất hiện khi cháu nói: "Ba ơi, ba tháo hai bánh xe giữ thăng bằng ra được không?" Ô, việc lớn đây, phải dùng đến mỏ lết và nhiều thứ khác, vì thế tôi hỏi: "Sao lại tháo bây giờ hả con trai?" Giống như những đứa trẻ bốn tuổi khác, con trai tôi trả lời: "Đạ, vì bọn bạn con bảo phải làm thế." Vì vây mà tôi tháo hai bánh xe đó ra, xem con trai đạp xe xuống phố, rồi bạn biết gì không? Àm! Con trai tôi ngay lập tức ngã sóng soài. Dù sao thì tôi cũng đã khuyến khích con trai tiếp tục leo lên xe, sau rất nhiều lần cố gắng và té nhào (thêm vài lần bị rách đầu gối) cuối cùng thì con trai tôi cũng thành công.

Hành động cẩn tránh

Đừng theo dõi sự tiến bộ của bạn hay số lần mà bạn đã cố gắng nỗ lực. Thay vào đó hãy nói dõi để bảo vệ lòng tự trọng của bạn. Nếu có ai đó hỏi, bạn hãy trả lời họ rằng bạn đã thử và cố gắng rất, rất nhiều lần để đạt được mục tiêu. Chẳng hạn như với một giọng buồn rầu "đúng điệu" bạn than vãn rằng: "Tôi phải cố gắng chắc cũng cỡ hàng trăm lần để bắt đầu công việc kinh doanh." Đúng là một lời biện hộ không tưởng thậm chí chắc họ không nhận ra rằng đó là một tuyên bố hết sức lố bịch. Tôi muốn nói là nó nghe có vẻ hợp lý quá. Thậm chí nó

còn nghe hợp lý hơn nếu như bạn vì lý do nào đó cũng
tư thuyết phục bản thân rằng đó là sự thật. Hãy tin tôi
đi, chẳng ai nghĩ tới việc đi kiểm tra đâu vì thế họ sẽ
chẳng bao giờ phát hiện ra rằng thực tế bạn chỉ nỗ lực
đúng một lần thôi.

BUỚC 16

**Đừng tập thói quen
cải tiến không ngừng.**

Câu nói cần tránh

"Đây là Edward Bear hiện đang đi xuống cầu thang bằng cái đầu này tung theo sau Christopher Robin. Đó là cách xuống cầu thang duy nhất mà ông ấy biết nhưng đôi lúc ông nghĩ thực sự có cách khác giả như ông có thể ngừng này lên này xuống trong giây lát để suy nghĩ."

Winni The Pooh

Một cách khác để mô tả những gì chúng ta đề cập đến trong các bước vừa qua là Kaizen. Đừng có làm gì liên quan đến từ tiếng Nhật ngỗ ngô có nghĩa đại khái là 'cải tiến không ngừng' này. Việc áp dụng Kaizen đã giúp cho tinh hình kinh doanh ở Nhật đổi mới sau chiến tranh. Kaizen đã làm biến đổi nền kinh tế Nhật Bản và khiến cho nhiều nước công nghiệp khác trên thế giới phải ghen tị. Về bản chất, đó là một quy trình gồm bốn giai đoạn:



Quy trình này liên quan đến những tiến bộ nhỏ, tiếp nối, phát triển chứ không phải cải cách (những cá nhân và doanh nghiệp thành công không cố phát triển một việc gì đó lên 1.000% mà là phát triển 1.000 việc lên 1%). Vì thế nếu chúng ta đang sản xuất xe hơi thì:



- Chúng ta nghĩ ra kế hoạch hoặc bản thiết kế
- Chúng ta sản xuất ra một chiếc xe hơi
- Trong quá trình sản xuất chúng ta liên tục theo dõi xem nó có theo đúng kế hoạch hay không
- Sau khi hoàn tất việc sản xuất chúng ta tự đánh giá và đặt câu hỏi rằng nó có thể được cải tiến như thế

nào vào lần sau. Sau đó, chúng ta đưa những chi tiết cải tiến nhỏ nhưng tốt hơn này vào bản kế hoạch tiếp theo và lại tiếp tục quy trình.

Vấn đề là những kẻ thất bại thường dành thời gian cho việc gì? Đúng vậy, thường là vào giai đoạn 2, chỉ toàn làm những việc đâu đâu. Nhưng tất cả quá trình phát triển diễn ra trong giai đoạn nào? Vâng vào cuối quy trình khi chúng ta đánh giá và đưa ra những cải tiến cho lần cố gắng tiếp theo. Rất ít người dành thời gian cho giai đoạn này mà chỉ vội vã tiếp tục cho ra gấp sản phẩm kế tiếp. Nhưng, như người Nhật đã chứng minh, sự thành công lâu dài của bạn được quyết định bởi lượng thời gian bạn dành để nỗ lực nghiên cứu công việc so với thời gian bạn bỏ ra để làm công việc đó. Lời khuyên của tôi là hãy cứ mắc kẹt ở giai đoạn 2, ở giữa vòng xoay, nếu bạn muốn tránh sự phát triển.

Hành động cần tránh

Nên nhớ rằng chất lượng cuộc sống của bạn tỉ lệ thuận với chất lượng và chiều sâu của những câu hỏi mà bạn thường tự hỏi bản thân. Nhà triết học Pascal từng nói: "Tất cả các vấn đề của con người đều xuất phát từ thực tế rằng con người không có khả năng ngồi yên lặng trong phòng." Vậy thi đừng làm theo những gì mà Stephen Covey - tác giả quyển *Bảy thói quen của những người thành đạt* đề xuất, đó là hãy bỏ ra ít nhất 30 phút vào cuối mỗi và mọi ngày để tự đánh giá. Nếu bạn làm theo thì cũng đừng hỏi những câu mang tính

tập trung như: "Ngày hôm nay tôi đã ôn lại hay học được gì và ngày mai điều đó giúp tôi tiến bộ như thế nào dù chỉ rất ít?" Dĩ nhiên nếu như bạn rơi vào thói quen này và cuối ngày làm việc khi sếp bắt gặp bạn ngồi đó với hai chân để trên bàn, hai tay để sau ót thì chắc hẳn là bạn sẽ có lời biện hộ thật hoàn hảo. Sếp hỏi: "Anh đang làm cái gì thế?", lúc đó bạn tự tin trả lời rằng: "Tôi đang cài tiến không ngừng."

BUỚC 17

**Đừng đeo dù khi nhảy ra
khỏi máy bay.**

Câu nói cẩn tránh

*"Chỉ có những ai sẵn sàng mạo hiểm đi xa mới có thể khám phá ra
mình có thể di dược bao xa."*

T S Eliot

Sau đây là lời khuyên quan trọng. Đừng làm bất cứ điều gì để gây ra vấn đề. Đừng làm bất cứ điều gì mới mẻ hoặc khác lạ. Đừng làm gì cả. Đừng hành động. Không gì hết. Tất cả những kẻ thất bại đều biết rằng điều dễ làm nhất là chẳng làm gì cả. Tuy nhiên, nếu như bạn mắc sai lầm trong trường hợp bạn hành động thì hãy đảm bảo rằng thay vì đi những bước nhỏ đằng này bạn nhảy những bước khổng lồ với cơ hội lớn nhất để làm tổn thương chính bạn. Đừng để ý tới lời khuyên của William James: "Điều nên được tán thành ủng hộ chính là lòng dũng cảm gắn liền với trách nhiệm." Thay vào đó hãy cứ liều lĩnh, tự hủy hoại và đừng bao giờ bân tâm tới hâu quả. Đừng bao giờ phân tích mối nguy cơ trước khi bạn làm điều gì đó mới mẻ. Dù muốn dù

không, hãy cứ nhảy ra khỏi máy bay mà không cần sự trợ giúp của dù vì khi "ha cánh" nó sẽ rất hồn đòn.

Bằng cách này, ngay khi bạn không đạt được độ cao gây choáng váng và đáng ghét nhân mà bạn mong muốn (mặc dù đây chỉ là lần nhảy đầu tiên của bạn) và thay vì chấp nhận sự thành công ở mức trung bình này, bạn có thể dễ dàng thành minh cho việc từ bỏ hoạt động này luôn. Bạn có thể rên rỉ với gia đình, bạn bè và đồng nghiệp rằng: "Dù sao thì tôi cũng đã cố gắng hết sức để có được thành công 'bất ngờ' và hãy nhìn xem chuyên gì đã xảy ra. Tôi lao xuống đất với vận tốc 1.000 dặm (gần 16km)/giờ và bầm dập te tua." Và nói thêm rằng: "Chẳng bao giờ nữa." (Kèm theo tiếng thở dài cam chịu như một chi tiết kết thúc tốt đẹp.) Nhắc đến nhóm nhạc Pulp, bạn đừng nghe theo lời của Jarvis Cocker, vốn là ca sĩ chính của nhóm khi ông lấp lai quan điểm của nhiều người đi trước: "Chúng tôi phải mất đến 12 năm để có được một thành công bất ngờ."

Việc think thoảng hùy hoai chính quá trình hành động của bạn và tất nhiên không chịu trách nhiệm cá nhân cho điều đó cũng là một chiến lược tuyệt vời. Dĩ nhiên là bạn muốn đánh lạc hướng mọi người không cho họ biết rằng thực tế bạn chỉ là một tên nhút nhát với lòng tự trọng nhỏ nhoi đến mức nó có thể nằm gọn trong cái đê khâu.

Nếu như việc nhảy ra khỏi máy bay, thậm chí là có dù, dương như quá đáng sợ thì hãy lấy điều này làm lời biện hộ hợp lý để không phải nhảy nữa. Thực tế, nếu bạn có thể thuyết phục mọi người tin rằng làm một điều

VIỆC THỈNH THOẢNG
hủy hoại chính quá trình
hành động của bạn và tất nhiên
không chịu trách nhiệm
cá nhân cho điều đó cũng là một
chiến lược **tuyệt vời**.

gió đó mởi mẻ nguy hiểm như thế nào, chẳng hạn như đổi việc hay mở công ty thì thậm chí bạn không phải đi ra sân bay nữa là nhảy ra khỏi máy bay.

Hành động cẩn tránh

Mạo hiểm là vấn đề về mức độ chẳng hạn như chạy vượt qua mặt khi lái xe - bạn phải có khả năng nhìn về trước bao xa trước khi đủ tự tin chạy vượt qua mặt xe khác? "Nếu cuộc sống này không phải là một chuỗi dài những sự mạo hiểm thì nó chẳng là gì cả." Đó là những lời của Helen Keller - người đạt được nhiều thành tựu trong cuộc sống đến nỗi bà được bình chọn là một trong 100 người hàng đầu của thế kỷ 20 mặc dù bà bị khiếm thính và khiếm thị. Các cuộc nghiên cứu cho biết những

người ít có lòng tự trọng thường rất dở trong việc lên kế hoạch cho những cuộc mạo hiểm và thường cho ra những kết quả khủng khiếp. Họ chẳng xây dựng được một 'ngân hàng ký ức' về các giai thoại đầy mạo hiểm và chẳng bao giờ phân tích kỹ lưỡng hậu quả trước khi họ hành động. Những người thành công thì làm ngược lại. Những kẻ thất bại thường đầu hàng chỉ sau một lần nỗ lực. Nếu muôn đi trên con đường, hay đường băng, dẫn đến thất bại thì bạn cũng nên làm như vậy đi.

BUỚC 18

Đừng thay đổi niềm tin của bạn.

Câu nói cần tránh

"Nếu tôi tin mình sẽ làm được thì chắc chắn tôi sẽ có khả năng để làm được dù cho lúc ban đầu có thể tôi chẳng có khả năng gì cả."

Gandhi.

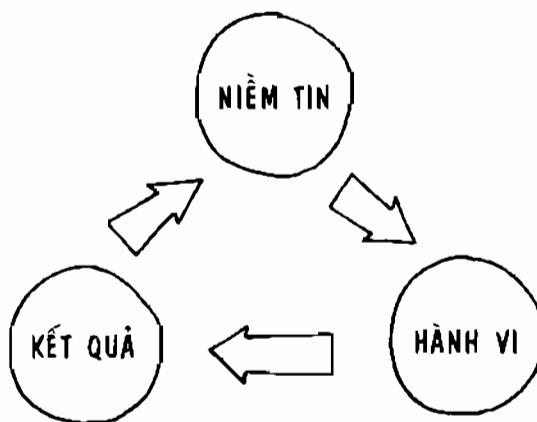
Hãy nghĩ về điều đó. Có phải là niềm tin của bạn có sẵn từ khi bạn lọt lòng mẹ? Không. Vây thi bạn có được phần lớn, nếu không là tất cả, niềm tin của bạn từ đâu khi bạn còn là một đứa trẻ? Đúng vậy, đó là từ cha mẹ bạn. Hiên tai có lẽ bạn không may mắn khi cha mẹ bạn cứ luôn nhồi nhét vào đầu bạn những niềm tin mang tính khích lệ về bản thân bạn và về thế giới xung quanh. Cha mẹ - những người tin tưởng, khuyến khích bạn phát huy hết mọi tiềm năng và dạy bảo bạn rằng không có gì là không thể và bạn có thể trở thành, có thể làm hay có thể có được bất cứ thứ gì mà bạn thực sự mong muốn. Những bậc cha mẹ như thế thường rất hiếm. Điều đó có nghĩa là phần lớn cha mẹ của chúng ta - những người có ý tốt luôn cố gắng giúp chúng ta tránh khỏi bị thất vọng, hay chỉ là bảo vệ cho chúng ta được an toàn và đem lại cho chúng ta những niềm tin hổn súc

giới hạn. Cũng giống như câu be đang trong trạng thái thực sự phán khởi hỏi cha rằng: "Cha ơi, sau này con có thể làm phi hành gia được không?" nhưng người cha lại trả lời: "Đừng ngốc thế con trai, con đang sống ở Doncaster mà." (Một địa danh ở Anh không nổi tiếng về việc cho ra đời các nhà thám hiểm vũ trụ).

Vậy bạn nghĩ rằng phần lớn niềm tin mà bạn có được là từ đâu khi bạn là một thanh thiếu niên? Đúng vậy, đó là từ nhóm đồng trang lứa tức là những thanh thiếu niên khác. Bạn có biết thanh thiếu niên nào không? Có lẽ là bạn biết một số. Bạn muốn có niềm tin của họ không? Chắc chắn là có rồi. Một cuộc khảo sát ở Anh cho biết có đến 98% thanh thiếu niên ở lứa tuổi 14 có sự nhận thức tiêu cực về bản thân và cảm thấy rất bấp bênh (thật là một khởi đầu tuyệt vời nếu bạn muốn sống một cuộc đời kém cỏi khác thường).

Điều tôi đang nói ở đây là trừ phi bạn thay đổi niềm tin của mình - những niềm tin quan trọng nhất chính là về bản thân bạn - nếu không thì bạn chắc chắn sẽ phải "gánh lấy" thất bại lâu dài.

Bạn thấy đó, nhiều người đang đọc quyển sách hướng dẫn này đều đã từng tin rằng có Ông già Noel. Có bao giờ bạn để ý khi những đứa trẻ tin vào Ông già Noel thì niềm tin đó ảnh hưởng đến hành vi của chúng như thế nào không? Nếu con trẻ không ngoan ngoãn khi gần đến mùa Giáng sinh thì chúng ta - những bậc phu huynh, chỉ việc hăm he rằng 'Ông già Noel sẽ không tới đâu' hay 'quà mà con nhận được chỉ là thanh thô' thì chúng lập tức vâng lời và trở nên ngoan ngoãn.



Niềm tin chí là những điều mà chúng ta cảm thấy chắc chắn dựa trên những thông tin tham khảo xung quanh mà chúng ta có được. Tôi cho rằng Tony Robbins chính là người đầu tiên mô tả niềm tin hơi giống một cái bàn. Mắt bàn là niềm tin còn chân bàn là những gì giúp củng cố cho niềm tin đó. Đúng là mót so sánh tuyệt vời. Cha mẹ ban bảo rằng Ông già Noel tồn tại, vây là đã có một chân bàn cho cái bàn của bạn. Thầy cô ban cũng bảo thế, vây là có thêm một chân bàn nữa. Tất cả ban bè cũng tin vào điều đó, vây là có thêm chân bàn thứ ba. Và trong buổi sáng của ngày lễ Giáng sinh ban có thêm chân bàn thứ tư khi điều kỳ diệu đã xảy ra - tất cả những món quà đều xuất hiện. Rồi vào lứa tuổi nào đấy ban xoay sở hết sức để sắp lại toàn bộ hệ thống niềm tin của mình. Thỉnh thoảng sau một đêm ban phá bỏ một chân bàn và tạo nên một chân mới chỉ bằng cách thay đổi các thông tin tham khảo liên quan. Đầu tiên, một số bạn bè trong nhóm bảo: "Này, do cha mẹ cậu đừng chuyên đáy." Ban đổi mặt với cha mẹ và cha mẹ thú nhận. Thầy cô của ban

cũng thú nhận điều đó. Rồi bây giờ trước đêm Giáng sinh tình huống diễn ra là “Đây là danh sách các món đồ chơi, con chon một món đi.”

Con trai Finlay của tôi lúc chín tuổi đã đối mặt và hỏi tôi câu hỏi lớn: “Ông già Noel có tồn tại không cha?” Các bậc phu huynh được cảnh báo rằng giờ này đang giữa mùa xuân và câu hỏi hoàn toàn bất ngờ. Do đó, tôi và vợ trả lời: “Finlay à, giờ con cũng đã lớn rồi vì thế mà con nên biết rằng - không, Ông già Noel không tồn tại, mọi thứ là do cha mẹ xếp đặt.” Ngay lập tức hai dòng nước mắt bắt đầu tuôn ra. Đó là lỗi của tôi. Dĩ nhiên chúng tôi có giải thích rằng ý định của chúng tôi khi tham gia kế hoạch bí mật trên khắp thế giới này là đáng quý nhưng lại không mấy hiệu quả. Ngay sau khi có được câu trả lời Finlay bắt đầu suy ra, vừa khóc tức tưởi, cháu nhìn thẳng vào mắt tôi và hỏi: “Còn những nàng tiên ‘răng’, họ có thật phải không cha?” Tôi thุ nhện: “Cũng không luôn con trai à.” Tối đó Finlay nước mắt giàn giụa. Vài giờ sau khi tôi vào phòng đắp chăn cho Finlay, cháu lại nói: “Con vẫn đang nghĩ cha à, nếu không có Ông già Noel, không có Nàng tiên răng¹... vậy chắc chắn Thỏ con trong lê Phục Sinh là có thật đúng

¹ Các dữ kiện mà trẻ con biết (các nguồn tham khảo) về những nàng tiên răng không mang chuyên Bản thân tôi và vợ đều có thói quen không những để lai tiền mà còn để lai những mẩu giấy ghi chú với dòng chữ nguệch ngoạc hé xiù lam cho trẻ con nghĩ chúng là do cả gia đình tiên răng để lai. Chúng tôi tạo ra một thế giới hoàn hảo. Dòng tin nhắn của tôi luôn luôn già danh Billy Một Chân – nhân vật mất một chân cho một con mèo nhưng lắp vào đó một bánh xe nên vẫn có thể lao đi với tốc độ cao. Trong khi đó những dòng tin nhắn vợ tôi ghi giả danh một nàng tiên cao quý có tên là Công chúa Pha Lê. Tin nhắn của nàng (hay của vợ tôi đây) mà tôi yêu thích là, “Megan à, tôi thực sự rất bức悯 vì tôi nay lại phải làm ca đêm vì Billy Một Chân nghỉ bệnh do hai cánh bị dính vào nhau.”

không cha?" Càng giải thích, con tôi càng khóc nhiều hơn. Vẫn dề là ở đây. Trong giây phút đó Finlay đã hoàn toàn thiết lập lại hệ thống niềm tin của mình và điều chỉnh theo thực tế mới. Sáng hôm sau, cháu thức dậy và vẫn cung bình thường về những chuyên tối qua. Dĩ nhiên ý tôi không phải là chúng ta có thể hoàn toàn tái lập hệ thống niềm tin của mình chỉ trong giây lát giống như Finlay. Tôi không nói rằng thay đổi niềm tin của chúng ta về điều gì đó rất dễ dàng bằng cách thay đổi các nguồn tham khảo có liên quan. Và tôi cũng không nói rằng bằng cách thay đổi niềm tin chúng ta ngay lập tức thay đổi hành vi và kết quả đạt được.

Điều này chẳng liên quan đến những gì ban tin là đúng. Mà nó liên quan đến việc những gì ban tin tưởng, ở mức độ sâu xa và thuộc tiềm thức, sẽ quyết định cách bạn ứng xử như thế nào trong từng giây phút mỗi ngày trong suốt quãng đời còn lại của bạn. Và cách bạn cư xử, nhất quán trước sau như một, sẽ quyết định kết quả mà bạn đạt được. Niềm tin thay đổi sẽ dẫn đến kết quả thay đổi. Như Maxwell Malts đã nói: "Bên trong con người bạn ngay lúc này đây đang ẩn chứa một sức mạnh có thể làm những điều mà trước giờ bạn cho là không thể. Sức mạnh đó có thể sử dụng ngay khi bạn thay đổi niềm tin của chính mình."

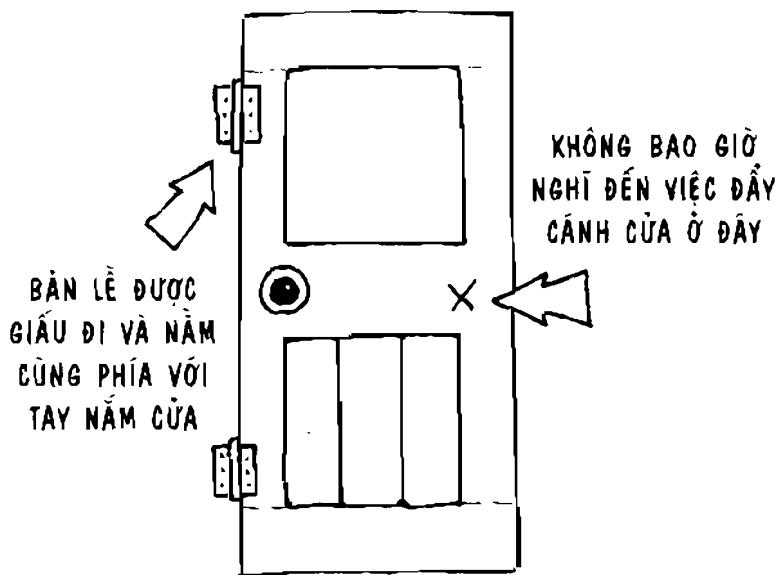
Khi người ta tin rằng thế giới này là một thế giới phẳng - thực tế là họ đã từng tin như vậy - thì điều đó cũng không hạn chế du lịch chút nào. (Mặc dù chúng ta phải thừa nhận rằng Christopher Columbus không phải là một chuyên gia lập kế hoạch - xem Bước 7. Đó

là một người chỉ biết khởi hành và không biết mình sắp đi đâu, khi ông đến đó ông cũng không biết mình đang ở đâu và khi trở về ông cũng chẳng rõ là mình đã đến được đâu.)

Tôi vẫn còn nhớ lúc con gái tôi, Megan, lên hai tuổi, chúng tôi chợt nhận ra rằng hai tuần nữa là chúng tôi đi chơi xa mà cháu thì vẫn con ngủ trong cũi. Tôi và vợ nghĩ rằng nếu con gái có thể ngủ được trên giường thì thật tuyệt. Nhưng chúng tôi chỉ có hai tuần để tập cho cô bé làm quen với điều này. Khi hai bé trai chuyển từ cũi sang giường thì đó là một nỗ lực lớn, nhiều đêm ròng chúng cứ đi tới đi lui phía đầu cầu thang và la khóc ám ám. Do đó, chúng tôi dùng dây buộc cửa phòng ngủ lại để chúng không trốn ra ngoài. Dĩ nhiên, cũi dành cho trẻ em đúng là tuyệt vời vì chúng giống như những xà lim nhỏ làm bón trẻ không thể ra ngoài được, chúng ta chỉ việc bỏ chúng vào rồi để chúng la hét suốt đêm (đùa thôi). Vì thế chúng tôi nghĩ: "Thôi dành ráng chịu đựng phiền phức trước mắt vì lợi ích lâu dài."

Chúng tôi thân trọng khơi gợi ý niệm về cái giường với Megan. Chúng tôi ca tụng bé: "Bây giờ con không còn bé bồng gì nữa cho nên con có thể có giường riêng của mình rồi." Chúng tôi mua giường mới; đêm đầu tiên chúng tôi cho bé lên giường, dắp chăn cho bé và bé ngủ ngoan như một chú cún con. Rồi chúng tôi ngồi dưới cầu thang, chờ đợi "một cuộc lẩu thoát ngoạn mục", chúng tôi luôn trong tư thế sẵn sàng đưa bé trở lên giường nhiều lần trong đêm. Nhưng đoán xem điều gì xảy ra? Suốt cả đêm chúng tôi chẳng nghe đồng tĩnh gì

mở được nó? Không phải, sau khi làm một lần, chúng ta thường khai quát hoa rằng cách mở mọi cánh cửa đều như nhau. Tuy nhiên, những điều khai quát chưa hẳn là điều hay nếu chúng ta muốn cho ra những phương thức hành động khác biệt. Để chứng minh điều này, một cuộc thử nghiêm đã được tiến hành trong đó các bản lề (được giấu đi) và tay nắm cửa ở cùng phía với các bản lề như thế này:



Sau đó, nhiều người lớn được yêu cầu xem họ có mở được cánh cửa này hay không. Dĩ nhiên là họ không thể. Họ bị mắc kẹt bởi những điều khai quát cho tất cả các cánh cửa. Lời giải thích duy nhất họ có thể nghĩ ra là cánh cửa này bị khóa mà thực tế thì không phải vậy.

Tôi đã gặp nhiều phu nữ “cay độc” cho rằng: “Tất cả bọn đàn ông đều là lũ đáng khinh.” Bây giờ nếu tìm hiểu về cuộc đời của những phu nữ này chúng ta sẽ biết được rằng thường là họ đã có khoảng thời gian không mấy vui vẻ với một hoặc có thể là hai gã nào đó có xuất thân đáng ngờ. Nhưng họ lại khai quát hóa điều đó và áp dụng cho tất cả cảnh mày râu. Nếu vẽ một bản đồ thế giới theo kiểu phân chia này thì bạn có thấy là chúng ta thay đổi hành vi của mình khó như thế nào không?

Vì thế xin đừng dung vào niềm tin của bản thân nếu bạn vẫn muốn mình là một kẻ thất bại.

Hành động cẩn tránh

Bạn đã làm cho mình một cái *bàn* khủng khiếp hay tuyệt vời? Chúng ta biết rằng rất ít người có niềm tin về bản thân họ, về đời sống, công việc, và mọi thứ hoàn toàn khác biệt so với số đông. Những người này biết rằng niềm tin giống như những công cụ chọn lọc ảnh hưởng mạnh mẽ lên cách mà chúng ta trải nghiệm thế giới này. Họ hiểu rằng chúng ta không tin vào những gì mình trông thấy mà thay vào đó là thấy những gì mình tin. Vì thế nếu ban cho rằng thế giới này là một nơi xấu xa thì nó đúng là xấu xa. Còn nếu ban nghĩ nó là nơi tốt đẹp thì quả thật nó rất tốt đẹp. Vấn đề không phải là điều nào đúng mà là niềm tin nào hữu ích nhất giúp ban được sống cuộc đời bạn muốn. Vậy thi ban đừng so sánh niềm tin của mình với niềm tin của những con người thành công kia (hai trong số những niềm tin chủ đạo này sẽ được bàn trong hai bước tiếp theo).

BUỚC 19

Hãy cứ tiếp tục sợ hãi
sự thất bại và cảm giác tự
biến mình thành một tên ngốc.

Câu nói cản tránh

"Sợ hãi khiến chó sói mạnh mẽ hơn thường ngày."

Tục ngữ Đức.

Bạn có sợ hãi không? Tôi mong là có. Tôi đã trò chuyện với nhiều người thường hay lo sợ. Nhưng sợ gì? Tôi biết nói trước công chúng là một việc đáng sợ đối với nhiều người. Tôi nghĩ nguyên nhân nằm ở chỗ chúng ta thà chọn bất cứ thứ gì còn hơn bị bẽ mặt do thất bại và lâm trò cười cho thiên hạ. Vậy còn những nhà diễn thuyết chuyên nghiệp thì sao? Họ không được bình thường à? Sao họ lại muốn tự đặt mình vào thế trông như một tên ngốc thường xuyên đến vậy?

Họ và bất kỳ ai khác khi bước ra ngoài "vùng tự mãn" (tức là không chịu khó làm việc để đạt kết quả tốt hơn) làm được điều đó là nhờ có niềm tin khác biệt hẳn với bạn. Niềm tin đó là, không tin vào sự thất bại. Đúng là một niềm tin vớ vẩn nhưng nó vẫn ở đó không thể nào thay đổi. Trong vài năm gần đây, tôi đã cố gắng

dành thời gian tiếp xúc với một số cá nhân và tổ chức thành công trên thế giới (vì thế mà tôi có thể chắc chắn khi đưa ra lời khuyên tốt nhất cho bạn về những điều nên tránh). Một trong những điều là mà tôi phát hiện được đó là tất cả bọn họ đều tin rằng: "Không có thất bại, chỉ có những lời góp ý mà thôi." Thực tế, nhiều người còn bảo rằng đã loại bỏ từ "thất bại" ra khỏi từ điển của mình (xem Bước 25). Thực sự thì niềm tin này nghĩa là gì? Khi bạn bước ra khỏi vùng thỏa mãn thì bạn có thể nhận được một trong hai điều: hoặc là thành công, điều này khó thành hiện thực nếu dày là lần thử nghiệm đầu tiên của bạn; hoặc là thất bại, nguy cơ này cao hơn. Còn những người thành công nói không phải vậy, điều duy nhất mà bạn nhận được là kết quả. Bạn có thể không bao giờ thất bại miễn là bạn có cách đưa những bài học kinh nghiệm vào lần nỗ lực tiếp theo. Hãy lấy trường hợp của James Dyson, nhà sáng chế ra máy hút bụi không túi làm ví dụ. Ông có ý tưởng đầu tiên vào năm 1972 nhưng mãi đến 1992 chúng ta mới có thể mua được một chiếc máy như thế tại Vương quốc Anh. Vậy James Dyson đã làm gì trong suốt 20 năm đó? Tôi xin tiết lộ là ông ấy bỏ thời gian ra để chế tạo những chiếc máy hút bụi nhưng không thành công rồi học hỏi qua từng thử nghiệm cho đến khi chế tạo được một chiếc thành công. Cho nên không giống như Dyson, bạn không được kiên trì như thế mặc dù một nhà phát minh nổi tiếng khác, Thomas Edison đã từng nói: "Những người thất bại trong cuộc sống này là những người chưa nhận ra rằng họ đang tiến gần đến thành công khi mà họ bỏ cuộc."

Tất cả những người thành công đều có một niềm tin vững chắc về bản thân. Cho dù có bất cứ điều gì xảy ra - những điều mà chắc bạn cũng có thể ý đến trong đời sống cũng như trong thương trường - họ cũng không bao giờ để cho điều đó hủy hoại niềm tin của bản thân. Nữ diễn viên Sophia Loren tóm tắt ngắn gọn như sau: "Để thành công trên con đường sự nghiệp đầy cam go - cho dù đó nghề ca hát, đóng phim, sáng tác văn chương, hay gì đi nữa, chúng ta cần phải có niềm tin mãnh liệt vào bản thân. Chúng ta phải có khả năng đứng vững trước những cú sốc bất ngờ và tình thế đảo ngược bất công. Nhờ những năm đầu ở Rome, với vô số lần bị từ chối mà chẳng có ai động viên an ủi rồi những lần thử vai thất bại, tôi vẫn không bao giờ để niềm đam mê khao khát tắt lim, không bao giờ để mắt đi niềm tin vào bản thân và những gì tôi nghĩ rằng mình có thể đạt được."

Hành động cẩn tránh

Đừng nhớ rằng “Tại sao không?” là khẩu hiệu cho một cuộc sống đầy thú vị. Đừng hiểu rằng nếu bạn đang tập trung làm cho mình trở nên nổi bật thay vì hướng tới sự hoàn hảo thì ban đã để tuột mất cơ hội trở thành người hoàn thiện nhất mà ban có thể. Vận động viên giành huy chương vàng John Curry diễn đạt ý này khá rõ: “Bí quyết để tôi từ một nhà vô địch của nước Anh và châu Âu trở thành nhà vô địch Thế giới và Olympic môn trượt băng nghệ thuật đó là tự cho phép mình tham gia vào cuộc thi này.”

TẠI SAO KHÔNG?

Dừng tiếp nhận niềm tin cho rằng bạn có thể không bao giờ thát bại: tất cả những gì bạn có thể có là kết quả.

Dừng thu thập các kênh phản hồi thiết thực, cung cấp cho bạn thông tin nhanh chóng và chuẩn xác về phương thức hành động của bạn. Dừng nghe theo lời khuyên của nhà sáng lập ra IBM, Tom Watson rằng: **"Hãy thát bại nhanh chóng và thường xuyên."**

Vân đồng viên nổi tiếng Daley Thompson nói rằng bí quyết thành công của ông thể hiện rõ trong quan điểm: "Tôi giỏi bộ môn này cho đến khi điều đó được chứng minh." Tiến gần đến mọi thứ với niềm tin rằng bạn nhất định sẽ nổi trội thì hoàn toàn trái ngược với cách mà hầu hết mọi người đối mặt với những thử thách. Đó là những gì Daley Thompson đã làm và đó là điều bạn không được làm nếu bạn muốn thát bại.

BUỚC 20

Không nên chịu trách nhiệm về cuộc sống và kết quả của những việc mình đã làm.

Câu nói cần tránh

'Trước tiên, bạn phải nhận thức mình không phải là một con cừu mà có thể dễ dàng thỏa mãn với chỉ một vài công có khô để ăn hay chỉ thích cả ngày cừ ngoe nguấy, tung tăng theo đàn di loanh quanh một cách vô tư. Hãy tách bản thân mình ra khỏi thế giới con người để bạn có thể tự định đoạt số phận của riêng mình. Hãy luôn ghi nhớ, những điều người khác nghĩ, những điều họ nói hay cần ở bạn không được phép làm ảnh hưởng đến những gì bạn nghĩ, nói và làm.'

Og Mandino.

Con người thường có ba loại như sau:

- Những người thích chủ động khiến cho sự việc xảy ra;
- Những người thích chờ xem điều gì sẽ xảy ra;
- Những người thích hỏi câu "Chuyện gì đã xảy ra?"

Thông thường, nếu mục tiêu¹ của bạn là cứ để thành quả đạt được không tương xứng với khả năng bản thân

¹ Dĩ nhiên đây không phải là mục tiêu theo cách bạn nghĩ. Có lẽ bạn đã biết được từ trước khi đọc lời khuyên này là chúng ta chắc chắn không cần những mục tiêu rõ ràng, mang tính thuyết phục.

thì khi đó chúng ta đã tự khẳng định mình chắc chắn thuộc nhóm người thứ ba. Vì thế bạn phải tin tưởng rằng hiện tai bản thân bạn không có nhiều hay nếu có thì cũng rất ít điều cần phải phàn nàn. Ý tôi định nói là ở mọi góc dù từ việc bạn đang làm gì, bạn kiếm được bao nhiêu và bạn đang chung sống với ai thì tất cả những sự việc này cũng là kết quả trực tiếp cho mọi quyết định bạn đã đưa ra cho chính cuộc sống của bạn tính ngay tại thời điểm này. Ngoài ra, hãy ghi nhớ dù bạn quyết định không làm gì cả thì đó cũng chính là quyết định của riêng bạn.

Bạn hãy cứ ngồi lại và suy ngẫm, loại bỏ hết những gánh nặng trách nhiệm cho bản thân và chờ đợi một người nào đó xuất hiện đóng vai trò như một người chịu trách nhiệm thay thế, rồi kéo bạn ra khỏi rắc rối và khi đó mọi thứ sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Nhà văn Mark Twain cũng đã từng có lời khuyên như sau: "Đừng ta thán với cả thế giới rằng thế giới này đang nợ bạn sự sống; Thế giới không nợ bạn gì cả vì thế giới đã tồn tại trước bạn kia mà". Khi đó, bạn chỉ việc bit chát tai lại cho đến khi người nhận trách nhiệm thay bạn đi khỏi.

Một số người cho rằng sự khác biệt chủ yếu giữa loài người và phần còn lại của thế giới loài vật đó là nhận thức tư duy. Họ cho rằng chúng ta có lẽ là loài duy nhất, ngoại trừ vài loài cá heo đặc biệt, có khả năng tư do lựa chọn hành động phản ứng phù hợp với chuỗi kích thích cho trước. Chúng ta chỉ có thể phản ứng ngay hoặc suy nghĩ trước khi phản ứng. Vấn đề ở đây không phải là việc gì đang xảy ra mà quan trọng là cách chúng ta

phản ứng lai những sự việc đang xảy ra. Bạn chắc không khỏi cảm thấy hài lòng khi biết rằng những người thành đạt cũng phải gánh chịu những điều kinh khủng tương tự. Sự khác nhau giữa bạn và họ chính là cách thực phản ứng khác nhau.

Nếu vậy thì bạn có thể phản ứng như thế nào? Nếu giống như bao người bình thường khác, bạn có lẽ sẽ tìm một ai đó hay một điều gì đó để gánh lấy trách nhiệm cho bạn. Cũng tương tự như khi bạn đang tìm một lý do để chịu đựng thói quen ràng buộc trách nhiệm đang diễn ra quanh bạn thì bạn có thể đổ hết trách nhiệm cho ngành bảo hiểm xe hơi. Trong trường hợp gặp phải tai nạn, bạn đã thuộc nằm lòng cách phản ứng đó là không bao giờ nhận lãnh trách nhiệm về mình dù bất kỳ tình huống nào. Đó cũng chính là lý do tại sao các mẫu bảo hiểm tai nạn luôn dành phần để ghi lại những lời khai báo thành thật kiểu như: "Khi tôi vừa chạy đèn giao lộ mà trước đây không có đèn báo dừng thì đột nhiên đèn báo dừng bỗng bật sáng. Tôi không thể dừng xe kịp và tai nạn đã xảy ra..." hoặc "Một chiếc xe nào đó bỗng xuất hiện, va chạm với xe của tôi và chạy mất..."

Qua đó, khi bạn gặp tai nạn, tôi không bảo bạn nên nhảy ra khỏi xe và hét lên "đó là lỗi của tôi" vì nó có thể ảnh hưởng đến khoản bồi thường bảo hiểm, mà tôi muốn khuyên bạn rằng những người thành công không bao giờ để cho lỗi suy nghĩ như thế len lỏi vào những khía cạnh đời sống khác của họ. Một trong những ông chủ tôi từng làm việc cùng luôn nhận lấy trách nhiệm về

mình đối với những kết quả của nhóm và không bao giờ tìm lý do để lảng tránh nó (kể cả khi những nhân viên như chúng tôi luôn biết có rất nhiều lý do để thoái thác).

Đo vây đừng tự tao áp lực trách nhiệm cho chính cuộc sống và cảm nhận của bản thân cũng như đối với kết quả của những công việc bạn đã làm. Đừng tự biến cuộc sống của mình trở thành nơi trú ngụ của những kết quả bạn đã làm, thay vào đó hãy tận dụng đặc ân mà thế giới này ban tặng cho bạn, đó chính là sự thất bại và chiến lược 'ước gì'. Chiến lược này cho phép bạn nói với mọi người rằng bạn ước gì mình đã làm được một điều gì đó, tương tự như "Tôi ước gì tôi có thể lái xe." Việc này giúp bạn đánh lừa những người xung quanh để họ nghĩ rằng một ngày nào đó bạn sẽ thật sự nhận lãnh trách nhiệm về bản thân và làm được một điều gì đó cho họ, nhưng trên thực tế bạn chưa hề dự định sẽ cố thử làm như thế. Để đa dạng hơn trong diễn đạt, bạn cũng có thể xem xét sử dụng cụm từ "Giá mà...", đây là cách diễn đạt không tồi khi muốn lảng tránh trách nhiệm. Chẳng hạn như, "Giá mà tôi được nuôi dạy tốt hơn..., Giá mà tôi có nhiều tiền hơn..., Giá mà cha tôi không phải là người nghiện rượu..., Giá mà tôi đã không sống ở nơi này..., Giá mà tôi còn trẻ..., Giá mà tôi trưởng thành hơn... thì tôi chắc đã thành công nhiều hơn." Chắc hẳn bạn không cần tôi nêu ra thêm ví dụ vì chính bản thân bạn cũng dễ dàng tìm ra rất nhiều lý do lảng tránh tương tự theo ý mình. Bạn không được hành động như vậy mà khi làm bất kỳ việc gì hãy luôn kiểm soát xem bạn đã đưa ra những lý do nhằm chán

theo kiểu như vậy bao nhiêu lần rồi, giống như một thói quen vậy. Bạn đâu biết rằng do hành động thành thói quen do của mình, bạn đã không nhận thức được

rằng những cách biện giải lý do như thế là một chuỗi những niềm tin đang dần bị đánh mất đi. Ban dừng cho rằng thay vì phí công sức than vãn, ban có thể ngồi dậy và làm một điều gì đó. Nếu có dịp nói chuyện với những người thành công thì họ sẽ cho ban biết một điều rằng: trong cuộc sống chỉ có những kết quả hoặc những lý do lẩn tránh. Trong đó, ban sẽ chủ động tìm kiếm điều nào? Ban sẽ tìm thấy những lý do khác làm lý lẽ biện minh cho mình để bổ sung vào những điều ban đã đúc kết được trong bước hai mươi sáu.

Bạn có cảm thấy rằng bản thân ban đang là nạn nhân bắt buộc của hoàn cảnh hoặc là người tự do tạo ra hoàn cảnh? Trong phần cuối của mỗi chương trình Jerry Springer Show, Jerry đã chỉ ra: "Dù ở bất kỳ độ tuổi nào, ban luôn phải chịu trách nhiệm cho những hành động của chính bản thân, không cần biết người khác có hành động gì hay không. Khi bước qua độ tuổi có thể chịu trách nhiệm trước pháp luật, chỉ có bạn chứ không phải ai khác chịu trách nhiệm vì những gì ban đang làm hoặc kể cả khi ban không làm gì cả." Tuy nhiên, khi quan sát những vị khách tham gia chương trình và những khán giả của Jerry, bạn sẽ nhận thấy



rằng việc chịu trách nhiệm cho việc mình đã làm và kết quả của việc đó mang lại là một niềm tin mà hầu hết mọi người rất khó để thực hiện đúng theo. Phần lớn sẽ chọn cách dễ dàng hơn, đó là cách đổ lỗi cho nhiều thứ, chẳng hạn đổ lỗi cho hoàn cảnh hơn là đổ lỗi cho bản thân khi nhận thấy sau bao năm họ vẫn giậm chân một chỗ hay không có gì đổi mới tốt hơn.

Bạn có cảm thấy thư giãn với chương trình Springer Show? Chắc hẳn bạn không muốn tiếp tục với chương trình của Oprah Winfrey, người phát biểu rằng “Triết lý tôi đưa ra là không những bạn phải chịu trách nhiệm cho cuộc sống của bản thân, mà bạn còn phải cố gắng hết mình vào thời điểm hiện tại để đảm bảo một vị trí sáng sủa về sau.”

Hành động cần tránh

Vào thời điểm Nikita Khrushchev, nhà lãnh đạo người Nga chuyển giao quyền lực, ông ta đã ngồi viết hai bức thư và trao lại cho người kế vị, nội dung: “Khi gặp phải tình huống nan giải, hãy mở bức thư thứ nhất thì sẽ được giải cứu. Và khi rơi vào tình thế khác cũng nan giải tương tự, hãy mở bức thư thứ hai.” Chẳng lâu sau người kế vị đã gặp phải tình huống như thế, người này đã mở bức thư thứ nhất, trong đó ghi rõ “Hãy dỗi hết trách nhiệm cho tôi.” Vì thế anh ta đã làm theo và dỗi trách nhiệm cho người cựu lãnh đạo và nhận thấy hiệu quả thật mĩ mãn. Sau đó, anh ta lại rơi vào tình huống nan giải khác và đã mở bức thư thứ hai ra, trong đó ghi

"Hãy ngồi xuống và viết hai bức thư." Bài học này chỉ ra là từ trước tới giờ bạn chỉ có thể đổ trách nhiệm cho người khác nhưng ít ra việc do cũng giúp bạn có thêm chút thời gian trước khi đứng lên và bị buộc tội.

Bạn không bao giờ được nói "lỗi chịu một trăm phần trăm trách nhiệm cho cuộc sống, cảm xúc và kết quả của bản thân." Dừng tư đưa bản thân mình vào tình thế giải quyết nguyên nhân hơn là hệ quả.

Không nên lắng nghe lời khuyên sau đây của George Bernard Shaw, "Con người luôn đổ thừa hoàn cảnh trong bất kỳ mọi chuyên. Tôi không tin vào hoàn cảnh. Những người thích ứng với thế giới này là những người biết đứng dậy và tìm kiếm những hoàn cảnh của riêng họ và nếu không thể tìm thấy thì họ cũng sẽ tự tạo ra nó."

BUỚC 21

Đừng ngưng tin tưởng vận may.

Câu nói cẩn tránh

'Thành công là do may mắn. Nếu bạn cần bằng chứng thì hãy nhín vào những thất bại.'

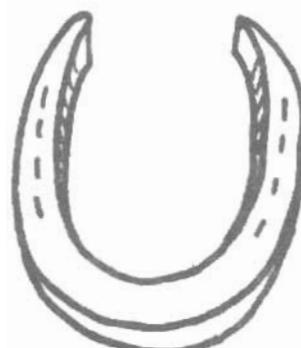
Earl Wilson

Quận Headingley ở Leeds, Vương quốc Anh là ngôi nhà chung của nhiều tầng lớp nghệ sĩ. Hai vợ chồng Tom và Christine bạn tôi cũng không ngoại lệ. Họ là một cặp rất hiếm thấy và thậm chí hết sức đặc biệt ở hai khía cạnh. Thứ nhất, Tom và Chris phối hợp cùng nhau vẽ tranh trên cùng một khung hình và họ đã thật sự tạo ra những tác phẩm nghệ thuật nhờ sự cộng tác đó (điều đáng ngạc nhiên là trong quá trình làm việc cùng nhau dường như không hề có bất kỳ sự bất đồng về quan điểm nghệ thuật hay những cuộc cãi vã thường thấy như bao cặp vợ chồng khác.) Thứ hai, họ vô cùng may mắn. Những họa sĩ khác sống cùng quận Headingley thường nói với họ những câu tương tự như "Tôi ước gì người ta cũng trả tiền vẽ tranh cho tôi như vợ chồng anh vậy." hoặc "Giá mà mình có thời gian vẽ tranh

nhiều hơn giống như vợ chồng chỉ thì mình đã không phải đi làm việc cực nhọc cả ngày." hoặc "Được như vợ chồng anh chỉ thì nhất rồi. Còn tớ ấy, tớ phải chuyển đến tận Luân Đôn nếu muốn thành công được như thế." hoặc "Tôi không thể hình dung ra là mình có thể may mắn như anh chỉ vậy, nào là điện thoại liên tục, nào là gõ cửa, để tìm mua tranh..."

Có lần tôi đã hỏi Tom về chuyên này. Anh cho biết "Chắc chắn chúng tôi là những người may mắn. Ý tôi muốn nói là cuộc sống của chúng tôi cũng tạm ổn. Trước kia, chúng tôi phải làm việc cả ngày và chỉ có thể vẽ tranh vào ban đêm. Tuy nhiên, do cả hai đều yêu thích công việc này nên việc đó cũng không gây quá nhiều trở ngại cho chúng tôi. Hai vợ chồng thường hay thức trắng đêm để hoàn tất một bức tranh. Tôi luôn cho rằng chúng tôi là những họa sĩ giỏi và mọi người muốn mua những bức tranh của chúng tôi. Gần đây, tôi vừa thực hiện ý tưởng là liên hệ với khách hàng qua danh bạ điện thoại, tôi gọi điện cho hàng trăm người mà tôi hoàn toàn không hề quen biết, những cá nhân, tập thể, công ty, các nhà hàng hay bất kỳ người nào tôi biết. Tôi muốn xem liệu họ có thích mua tranh vẽ của chúng tôi hay không. Phải mất khoảng hai hay ba năm gì đó và cũng không ít lần bị từ chối, tôi mới biết cách làm thế nào để bán được những tác phẩm nghệ thuật của mình và thu lại được những gì mà chúng tôi đáng được hưởng. Cuối cùng thì chúng tôi ngày càng có nhiều đơn đặt vẽ tranh và chúng tôi đã có thể dắt hết tâm trí cho công việc này. Chris vẫn tiếp tục làm việc bình thường để

kiếm tiền trang trải cho những chi phí thường ngày, nhưng mỗi khi rảnh rỗi cô ấy vẫn vẽ tranh hay điện thoại liên hệ với khách hàng và tìm được nhiều đơn đặt hàng hơn. Thế rồi sau khi đã có chút danh tiếng và sau nhiều lần cố công tìm kiếm, chúng tôi đã liên hệ được một đại lý ký hợp đồng kinh doanh tranh của chúng tôi



Bạn có cần nhiều hơn
những thứ này? (Móng ngựa
làm bùa may mắn!)

đợi vào một điều gì đó sẽ đến với mình. Đừng ngồi lì một chỗ mà hãy làm điều gì đó để tự tạo cơ hội cho chính mình. Nhất thiết là phải biết hành động."

Tuyệt lắm Tom! Nhưng điều đó cũng chẳng buộc chúng tôi không phải suy nghĩ là anh và Chris gặp được cơ may. Vợ chồng anh rất may mắn.

Chờ để ý rằng khi bạn thay đổi hay thực hiện một việc gì đó mới lạ thì bạn có thể nhận được những ý kiến phản bác từ phía mọi người, đặc biệt là từ phía những người bạn thân. Bạn cũng không nên suy nghĩ theo

và hiện giờ vợ chồng tôi cả hai đều chọn vẽ tranh là công việc chính thức của mình. Bạn tôi ai cũng có thể làm được những việc như chúng tôi nhưng trước tiên họ phải từ bỏ suy nghĩ hay thói quen viễn lý do rằng thành công chỉ là do may mắn. Họ cứ ngồi than vãn những câu đại loại như *giá mà* hay *nếu như* *việc này, việc kia* đã đến với họ. Họ phải bỏ ngay tư tưởng "ngồi chờ sung rụng" hay ý nghĩ trông

quan điểm của William Penn Patrick, “Không một cá nhân, ý kiến hay tổ chức nào có thể trở nên vĩ đại nếu như chưa gặp phải sự chống đối.” Hầu hết mọi người, ngoại trừ vợ chồng Tom và Chris, thường không thích chuốc lấy rắc rối hoặc bị chỉ trích. Tuy nhiên, những lời nhận xét, phê bình của người thân, bạn bè cũng có thể là nhân tố lớn nhất khiến bạn thụt lui.

Tóm lại, có một điều chắc chắn đúng là người ta hầu hết đều tin vào vận may. Đó là cách tốt nhất để lảng tránh trách nhiệm.

Hành động cần tránh

Điều tôi chú ý ở Tom và Chris là họ không chỉ dẫu tư công sức và thời gian cho công việc mà còn luôn trăn trở tìm cách để đạt được mục tiêu. Họ chỉ tin là bản thân họ có thể làm được, thế là họ lao vào thực hiện hết mình. Kết quả là họ tạo được những mối quan hệ cần thiết ở những nơi mà không ai ngờ đến, cũng như gặp được những cơ hội mà không phải ai muốn có cũng được.

Một ngày nọ, cô con gái 11 tuổi của tôi vừa đi học về đã hỏi, “Bố ơi, bố có tin vào vận may không ạ?” Tôi đáp “Không con ạ, nhưng bố tin vào sự trùng hợp ngẫu nhiên. Chính nhờ nó mà có những điều chúng ta cần đến đã bất ngờ hiện ra mang lại nhiều điều hữu ích cho chúng ta.”

Có lẽ tôi tin vào sự trùng hợp xảy đến mang lại điều ích lợi cho bản thân nhưng tôi không tin vào sức mạnh siêu nhiên nào cả. Nhưng khi gặp thất bại thì bạn cũng

phải tin thôi. Vì thế không nên từ bỏ thói quen xem lá số tử vi hàng ngày. 'Tôi không tin vào tử vi bói toán. Tôi thuộc chòm sao Nhân Mã. Mọi người thuộc chòm sao này đều có tính nghỉ hoac.' Tôi nghĩ chúng ta có thể đoán được quan điểm của Arthur C Clarke như thế nào đối với việc tìm sự may rủi ở các chòm sao. Dù sao bạn cũng nên giống như hàng ngàn người có thói quen xem báo hàng ngày để biết hôm nay vận may của mình như thế nào. Còn hơn thế nữa, hãy gọi cho đường dây nóng trả lời về số tử vi vì ít ra bạn cũng giúp cho một người giàu hơn.

Đừng nên xét đoán rằng người gặp may thật sự chỉ là những người làm những việc mà bạn không dám làm. Đừng nên cho rằng việc gì họ cũng dám đánh liều. Và cũng đừng nên có những quan niệm sai lầm như họ đã có sự chuẩn bị tốt cho những khoảng thời gian họ thất bại hay họ chỉ là những kẻ quyết đoán một cách ngốc nghếch. Bạn đừng nên trông cậy vào hoàn cảnh, tình huống bất ngờ và dịp may hiếm có để đi đến thành công.

Hãy luôn biết lắng nghe những chỉ trích của những người thân xung quanh. Họ chẳng thích việc bạn đang làm và cho rằng bất cứ thành công nào bạn có được chỉ là nhờ vận may (hay cho rằng bạn may mắn vì là người thuộc chòm sao Bạch Dương.)

BUỚC 22

Đừng nói rộng vùng thoả mãn.

Câu nói cần tránh

"Nếu bạn thành công ngay lần đầu thi hãy thử sức mình với việc gì đó khó khăn hơn."

Ann Landers

Những người bị cho là lấp dị khi tự tìm đến những chuyện thị phi và rắc rối là những người như thế nào? Họ là những người hạnh phúc, nếu như không muốn nói rằng rất hạnh phúc, bởi vì họ dám đối diện với những điều mới mẻ trước sự chứng kiến của những người hoàn toàn xa la hay thậm chí cả gia đình và bạn bè của họ. Điều đáng ngạc nhiên nhất là kể cả khi họ biết trước rằng mọi người sẽ lại cười nhao vào khuôn mặt vô tư của họ, họ vẫn cứ tiếp tục, xem như không có chuyện gì xảy ra cả. (Mỉm cười trong lúc mọi chuyện đang xấu đi dường như là tính cách hết sức đáng ghét của họ.)

Và chính chúng ta, những người hay chú ý đến họ, vô tình đã khơi dậy nơi họ một sự sảng suốt đến lạ thường khi bảo họ "Đừng làm vậy!" Nói một cách hình tượng thì khi bạn vẽ ra những bức tranh u ám cho

những việc họ sắp thực hiện thì họ cũng cho đó là một ý kiến rất tuyệt. Cách tốt nhất là bạn nên chèm vào một câu đại loại như: "Nghe này! Câu không xấu hổ khi mà học đòn chưa thông đã vội biểu diễn trước thiên hạ như thế sao?" Khi đó, hy vọng rằng dù họ có giỏi biện luân theo kiểu như: 'Jean Giraudoux có nói "Người dở mới cần phải luôn phấn đấu hết mình."' thi bấy giờ bạn cũng đã phần nào giúp họ trở về thực tại. Đây chính là mục tiêu của chúng ta. Công việc cuối cùng là cho họ cơ hội tiếp cận và thực hiện công việc nào đó, có thể không thành công nhưng hãy động viên họ và cho họ cơ hội thử làm lại. Cứ như thế lặp lại nhiều lần cho đến khi nào thành công thì thôi. Thế nhưng nếu họ thử lần đầu đã thành công thì sao? Chúng ta sẽ lung tung đến mức nào? Ngoài ra nếu như họ có biểu hiện phát triển vùng tự mãn (cum từ đáng sợ không chỉ đối với người Mỹ mà có thể với cả chính bạn) thì bạn cũng có thể rơi vào tình huống tương tự nếu có cùng niềm tin giống như họ. Tất nhiên là chúng ta không mong đợi điều đó. Nếu như bạn khẳng định là vùng thoả mãn của bản thân không phát triển rộng ra thì nó cũng không dừng lại một chỗ. Thực tế là nó đã thu hẹp lại. Vì thế hãy luôn nhắc nhở bản thân và những người xung quanh: "Vùng tư mãn của tôi đã đủ rộng rồi. Thôi, cảm ơn nhé!"

Một điều dễ nhận thấy là nếu bạn sấp đối mặt với sự thất bại thật sự thì bạn sẽ vô cùng sợ thành công. Thực tế là nếu bạn đã thoát khỏi vùng thoả mãn (lại phải nhắc đến cum từ này lần nữa), chắc chắn bạn sẽ trở thành một người khác. Bạn có thể là một ai đó với

MỘT ĐIỀU DỄ NHẬN THẤY là nếu bạn sắp đối mặt với **sự thất bại thật sự** thì bạn sẽ vô cùng sợ thành công.

niềm tin, kiến thức và kỹ năng mới lạ. Khi bạn bắt đầu thưởng thức hương vị của sự thành công thì cũng là lúc một vài người bạn của bạn sẽ bắt đầu cảm thấy khó chịu với việc đó. Bạn sẽ có thể bị xem là kẻ đáng ghét đang hiển hiện trước mặt như khơi gợi lại việc họ đã quá sợ sệt nên đã không được thành công như bạn. Họ sẽ không xem bạn là bạn của họ nữa. Đó là lý do bạn sợ đối mặt với thành công vì có thể một số bạn bè sẽ quay lưng với bạn.

Hành động cần tránh

Không nên ghi câu "Hãy bước ra khỏi vùng thỏa mãn trong ngày hôm nay" vào danh sách những việc cần phải làm của bạn. Bởi vì nếu làm thế, bạn cũng sẽ quên không thực hiện việc đó mà thôi. Điều đầu tiên là bạn đừng vội thực hiện những điều mà bạn ngần ngại nhất. Đừng đưa mình vào bất kỳ việc gì không rõ ràng, ít nhất hai lần mỗi tuần. Không làm việc gì đó khó chịu cho bản thân cho đến khi nào bạn chắc chắn rằng sự việc đã trở

nên dễ thở hơn cho bạn. Điều kế tiếp là đừng tim những việc gây khó cho bản thân mà phải biết chờ đợi cho đến khi nào sự việc đó trở nên dễ chấp nhận cho chính bạn. Cứ thế lặp lại những bước trên cho các tình huống sau này. Không nên để vùng thoả mãn của bạn phát triển gấp đôi trong 12 tháng kế tiếp, nếu không thì bạn sẽ dễ bị rơi vào tình thế thu được thành công vươn mức.

BƯỚC 23

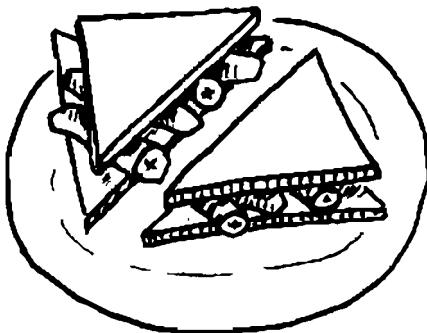
Đừng nghĩ “ngược”.

Câu nói cản tránh

“Nhân thức là quyền năng thông tri, nó định hình và tạo dựng tất cả, và con người có nhận thức. Hơn hết con người làm chủ những suy nghĩ, giúp định hình những điều mình mong muốn, tạo ra vô số những niềm vui lẫn nỗi buồn. Con người âm thầm suy nghĩ và thể hiện qua hành động; môi trường chính là chiếc gương phản chiếu những hành động đó.”

James Allen

Bạn chính là tác nhân sắp làm cho tương lai của mình trở nên ảm đạm hơn. Nếu bạn chưa làm như thế, thì hãy nhận ra điều này “bạn chính là sự khác biệt tạo nên sự khác biệt.” Hiện tại có thể bạn vẫn đang sống theo cách mà bạn vẫn sống bấy lâu nay dù không quan tâm đến thế giới mà bạn đang tao ra cho chính mình. Nhưng thiết nghĩ nếu muốn trở thành một người thách thức “thảm hai một cách ngoan mục” thì đây là lúc nghĩ về những gì đang diễn ra bên trong. Vì điều quan trọng là những gì diễn ra bên trong chứ không phải bên ngoài. Tôi biết rằng cho đến nay, khi không đạt được điều gì đó, bạn thường đổ lỗi cho moi thứ trong thế giới bên ngoài. Nhưng yên tâm, đừng xấu hổ khi dùng cách bào chữa này vì nó quá phổ biến mà.



Câu chuyện sau đây sẽ minh họa cho điều tôi vừa nói. Giờ cơm trưa đến, hai anh công nhân đang ngồi mở hộp cơm của mình ra. Anh nọ bảo anh kia: “Trời ơi lại bánh mì xăng-uých kep chuối! Anh ăn gì vậy, cho tôi đổi được không?”

Anh kia trả lời: “Không đổi đâu. Tôi ghét chuối lắm, đặc biệt là khi ăn chung với bánh mì xăng-uých.” Ngày hôm sau, khi hai anh này mở hộp cơm trưa của mình ra, anh nọ lại thốt lên: “Trời ơi, lại là chuối. Làm ơn đổi với tôi đi.” Anh ban kia nói: “Hôm qua tôi đã bảo là tôi ghét chuối kia mà!” Ngày thứ ba, tình hình vẫn diễn ra tương tự. Quá bức bối, anh công nhân thứ hai phải lên tiếng: “Mà này, sao anh không nói vợ làm món gì khác đi?” Anh nọ mới phản bội: “Vợ ư? Tôi chưa có vợ mà. Tự tay tôi làm món xăng-uých này đấy chứ.”

Bạn thấy đấy, hầu hết những chuyện mà chúng ta phàn nàn về cuộc sống này đều do chúng ta làm. Cuộc sống này đúng là một dự án “tư thực hiện” và làm thế nào để dự án này trở nên tốt tệ đây? Nếu bạn muốn một công việc dưới mức trung bình, một mối quan hệ dưới mức trung bình, một cuộc sống dưới mức trung bình vậy thì niềm đam mê, nhiệt tình của bạn chỉ cần ở mức dưới trung bình là được. Công thức khá đơn giản: đầu tư bên trong ít thì bên ngoài đạt được ít. Hãy nhớ cõi

gắng cải thiện những yếu tố khác nhiều hơn cải thiện bản thân vì chỉ có những người thành công mới làm điều ngược lại. Hãy tự an ủi bản thân rằng dù bạn vẫn sống theo cách của mình trong thế giới thay đổi chóng mặt này thì bạn vẫn sẽ bị bỏ lại phía sau.

Hành động cần tránh

Nếu không vui về việc gì đó trong thế giới bên ngoài của bạn, thi hãy rằng “sống chung với lũ”. Đừng bao giờ hỏi rằng: “Đâu là nguyên nhân sâu xa bên trong con người tôi gây ra việc này?” Đừng tư trách mình nếu không thành công. Đừng cho rằng suy nghĩ là nguyên nhân còn điều kiện là kết quả. Đừng cải thiện bản thân trước khi cải thiện cái gì khác.

BUỚC 24

Đừng bỏ vào trước khi cố lấy ra.

Câu nói cần tránh

'Họ chỉ thả vô một xu kẽm mà muôn nghe bản nhạc một đô-la.'

Trích lời bài hát.

Bạn có từng cố nhồi nhét kiến thức chỉ trong vài giờ trước kỳ kiểm tra? Dù cũng có một ít khả năng thi đậu khi bạn tập trung học bài chỉ trong vài ngày nhưng bằng chứng cho thấy bạn sẽ hầu như không ghi nhớ gì cả. Đây chỉ là một ví dụ cho bạn nhận ra điều gì sẽ xảy đến nếu như bạn cố di ngược lại với qui luật tự nhiên. Có nhiều cách diễn giải về điều này, điều được xem như là uy lực mạnh mẽ nhất của quy luật tự nhiên. Trên đây chỉ là một vài cách diễn giải. Isaac Newton đã từng phát biểu: "Mọi hành động đều sinh ra phản ứng tương ứng và đối lập". Earl Nightingale đã giải thích rằng "Những phần thưởng mà cuộc sống ban tặng tỷ lệ thuận với công sức bạn bỏ ra." Và ai đó, không biết là ai, đã đúc kết quy luật đó thành câu "Gieo nhân nào gặt quả nấy".

Quy luật này giải thích cho lý do tại sao bạn sở hữu được những thứ mà bạn đang hiện có. Tuy nhiên không

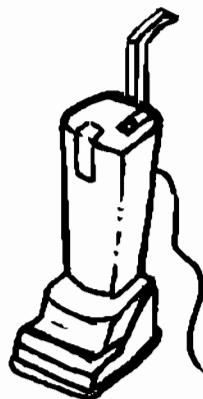
nhiều người thừa nhận điều này. Mặc dù chúng ta có thể không hề thích thú khi nói về điều đó, nhưng có một sự thật hiển nhiên là bất kỳ thứ gì, dù ở bất kỳ trạng thái nào, khi chúng có xuất phát điểm từ chính bản thân chúng ta thì cuối cùng cũng sẽ về lại với chúng ta. Đó chính là quy luật vận hành của vũ trụ. Để giải thích rõ hơn, chúng ta hãy cứ tưởng tượng trường hợp của một người nông dân cũng làm mót việc tương tự như cách bạn ôn bài kiểm tra vậy thì như thế nào? Hãy tưởng tượng chuyện gì sẽ xảy ra, nếu như thay vì trồng trot đúng thời vụ trong năm rồi cố gắng vun xới và chăm sóc những cây trồng đó trong nhiều tháng sau cho đến khi thu hoạch, ông ta lại chỉ cố gắng chăm sóc, bón phân cho đất ngay trước ngày thu hoạch? Ông ta hy vọng thu hoạch được gì? Thế đấy, chúng ta cứ cho rằng mình có thể phá vỡ quy luật tự nhiên và thu về nhiều mà không cần phải bỏ ra bất kỳ thứ gì hết.

Thời điểm tốt nhất để bỏ qua quy luật này đó là lúc khởi điểm của điều gì đó mới la, đó là khi chúng ta không kiên nhẫn ngay trong thời điểm khởi phát của sự tăng trưởng. Bạn không muốn chờ đợi, bạn chỉ muốn ngay vào lúc này, thậm chí sớm hơn thế càng tốt. Nếu vậy thì hãy cứ làm như thế, hãy cứ cho phép bản thân bạn gánh lấy sức ép bởi vì dù sao thì sự tăng trưởng vốn diễn ra chậm chạp hoặc thường phi thực tế. Chúng ta không cần nhớ đến người nông dân đang gieo những hạt giống và phải đợi đến khi chúng bắt đầu bén rễ. Tất nhiên, chúng ta không hề thấy người nông dân cứ phải đào tung đất lên để xem hạt giống đã nảy mầm hay

chưa, nhưng chúng ta thì vẫn có thể thường xuyên từ bỏ những kế hoạch của mình trước khi chúng được đưa vào thử nghiệm. Bạn có thể từ bỏ những dự định của mình để đi theo xu hướng của những kế hoạch sinh lợi tức thì và những thành công chỉ sau một đêm. Vì thế, không giống như người nông dân đó, nếu như chúng ta không tự tìm kiếm cho mình những vùng đất đầy màu xanh tươi tốt thì chúng ta chỉ có thể đứng yên và trông chờ một điều gì đó sẽ tự đến với mình. Dù bạn có làm gì đi nữa thì hãy thôi chăm sóc cây trái bằng tưới nước và nhổ cỏ. Hãy thôi vun xới cho mùa vụ cây trồng của bạn bằng bất cứ cách nào bạn có thể. Hãy đừng lưu tâm đến lời phát biểu của Rudyard Kipling như: "Những khu vườn sẽ không xanh tươi vì câu hát "Ôi! Thật đẹp làm sao!" và cứ thế mà không làm gì cả ngoài việc ngồi nghỉ trong bóng mát."

HÃY CỨ mỉm cười nhẫn trong giai đoạn ban đầu của sự tăng trưởng. Bạn không muốn chờ đợi, bạn muốn điều gì đó diễn ra ngay tức khắc hoặc **thậm chí** nhanh hơn thế **càng sớm càng tốt.**

Ngoài ra, chúng ta cũng biết đến một quy luật tự nhiên khác tồn tại song song với quy luật "Bạn chỉ lấy được những gì bạn đã đặt vào." Quy luật này có cơ sở từ nguyên tắc khoảng trống. Nguyên tắc này phát biểu: "Nếu bạn hướng đến điều gì đó tốt đẹp hơn, trước tiên hãy gạt bỏ những gì bạn đã có". Tôi xin đơn cử một ví dụ để giải thích điều này, phía sau nhà tôi có một bãi chăn ngựa nhưng bị bỏ hoang và cỏ dại mọc um tùm. Tôi đã nghĩ đến một ngày nào đó khi có đủ thời gian và tiền của, tôi sẽ biến bãi đất đó thành sân chơi cho bọn trẻ. Tuy nhiên, gần hai năm qua, tôi vẫn mãi đang đợi đến ngày đủ tiền để làm việc đó.



Không lâu sau, chúng tôi nhìn thấy một người đàn ông về hưu tên John, mỗi tuần một lần ông ta tat ngang bãi đất và làm vài việc gì đó trong khu vườn. Tôi lập tức đề cập với John một cách tình cờ về dự định lâu dài của tôi cho khu vườn. Thật ngạc nhiên, vài ngày sau khi tôi quay lại thì toàn bộ bãi đất đã được dọn dẹp sạch sẽ. John đã làm việc này. Khi đứng giữa bãi đất trống, cảm giác của tôi thật tuyệt vời, lúc này mọi thứ đã được cắt tỉa gọn gàng, khi đó không khó tưởng tượng khu vườn sẽ như thế nào khi hoàn tất. Sau đó, lần đầu tiên tôi bắt đầu thông suốt một suy nghĩ là John đã vận dụng quy luật khoảng trống rất hiệu quả khi biết tạo ra những khoảng trống. Bỗng nhiên, tôi nhận thấy thật dễ dàng

hơn nhiều để hoàn thành một công việc bởi vì điều đầu tiên chúng ta thực hiện đó là loại bỏ những thứ không cần đến, tạo ra một khoảng trống kích thích chúng ta tìm cách lắp đầy khoảng trống đó. Tuy nhiên, tôi phải thừa nhận rằng tôi đã quá lo sợ khi nghĩ rằng phải mất nhiều năm nữa tôi mới có thể phủ cỏ xanh khắp khu vườn. Vậy nên tôi đã phải cầu cứu John một lần nữa. Tôi cảm ơn ông ấy vì những việc ông đã làm ở bãi đất đó. John bảo rằng mặc dù tôi chưa hề bảo ông phải làm gì nhưng ông đã đo đạc miếng đất đó và tính giá thành để xây dựng toàn bộ khu vườn. Dù nó ít hơn tôi nghĩ nhưng vẫn còn quá cao đối với tôi. John cho tôi biết 'Đi nhiên, nếu tôi là ông, tôi sẽ chỉ lắp đặt một số hạng mục trong khoảng thời gian từ đây đến mùa hè. Tôi có thể giúp ông làm việc này. Giá sẽ rẻ hơn nhiều và ông chỉ phải trả công cho tôi chút ít.' Cách giải quyết mới thông minh làm sao. Ý tưởng mới mẻ này có lẽ đã không được nghĩ ra nếu như chúng ta không loại bỏ những cái cũ kỵ ngay từ lúc đầu. Hiện tại bãi đất nhìn rất tuyệt.

Nếu bạn không thích những tấm rèm trong nhà bếp, hãy cứ ngồi xuống và chịu đựng chúng, đừng tháo chúng xuống và vứt đi. Và cũng đừng vội chạy lại tủ áo và lôi ra những bộ quần áo bạn không mặc hay ghét mặc rồi vứt hết đi. Hãy luôn ghi nhớ rằng **nếu như chưa tạo khoảng trống để tiếp nhận cái mới thì cái mới đó cũng sẽ không bao giờ xuất hiện**. Vì thế, nếu không don dep những thứ cũ đi cũng có nghĩa là bạn sẽ tiếp tục thất bại trong cách ăn mặc của mình (Nếu vì lý do đặc biệt gì đó mà bạn bỏ qua lời khuyên này của tôi thì

bạn sẽ thấy một điều bất thường xảy đến. Điều đó sẽ đến không lâu trước khi tủ quần áo của bạn lại đầy ắp trở lại. Sự khác biệt ở chỗ là nó sẽ đầy ngập những quần áo mà bạn luôn hào hức được mặc.)

HÃY GHI NHỚ rằng nếu chưa
tạo ra khoảng trống
cho cái mới thì cái mới **không**
bao giờ xuất hiện.

Nguyên tắc này cũng áp dụng cho bộ óc con người. Bạn không thể tiếp nhận cách nghĩ mới về cuộc sống, công việc và về mọi thứ nếu không loại bỏ những lối suy nghĩ cũ. Để tiến lên bạn cần phải loại bỏ những cản trở. Vì thế, dù bạn có làm gì đi chăng nữa thì hãy dừng dọn dẹp đám cỏ trong bãi đất chăn ngựa kia đi.

Hành động cần tránh

Đừng thôi suy nghĩ rằng bạn không vi phạm quy luật. Thậm chí cũng không nên quan tâm đến việc bạn ngồi đầy không làm gì cả suốt ngày lẫn đêm mà vẫn không gieo thứ gì cả và cũng đừng tự hỏi liệu bạn sẽ gặt hái được gì từ những thứ bạn đã gieo.

Nếu bạn cài tao đất, chọn hạt giống và chọn thời điểm hợp lý để gieo trồng và chăm sóc chúng, bạn không nên trông đợi những điều tốt nhất sẽ đến từ những hạt bạn đã gieo xuống. Dù ban làm bất kỳ điều gì, đừng nên ghi nhớ là phải bỏ mặc đó đi để chúng tự tăng trưởng. Hãy quên đi một điều rằng bạn không thể tao ra sự tăng trưởng. Bạn chỉ có thể làm những gì bạn biết cách làm và hãy để phần còn lại cho khu vườn tự phát triển. Thay vào đó, hãy kiểm soát các mục tiêu của mình từng giây, hãy cứ hồi hộp chờ đợi sẵn sàng cho điều sắp xảy ra và khoanh vùng lượng ánh sáng mặt trời cần thiết cho sự sống của chúng. Bạn sẽ thấy bản thân mình mệt mỏi và bạn sẽ cảm giác như thể mình đã làm việc rất vất vả vây.

Dừng tao ra khoảng trống cho những thứ mới lá bằng cách trước tiên phải dọn sạch những thứ không cần thiết trong cuộc sống của bạn.

BUỚC 25

Đừng kiểm soát thái độ của bạn.

Câu nói cần tránh

'Tôi đã hùng chúa nhiều biện cỗ trong cuộc đời. Hầu hết chúng chưa bao giờ xảy đến.'

Will Rogers

Dối với những người thất bại, thái độ hay tâm trạng của họ được xác định qua những người khác hay môi trường xung quanh hơn chính do bản thân họ. Chẳng hạn, nếu như ai đó nói điều gì tiêu cực về họ, họ cảm thấy rất kinh khủng, hoặc ngay cả khi trời đổ mưa cũng khiến họ có cảm giác rất tồi tệ. Có lẽ bạn sẽ cho rằng tâm trạng của họ như thế là hợp lý. Không cần phải suy nghĩ gì nhiều, thái độ của họ cũng thay đổi hàng trăm lần một ngày. Vào một ngày nào đó, nhiều tâm trạng trong số đó vô cùng tiêu cực.

Hiện tại khi bạn nghĩ về thời điểm mà đầu óc bạn không mấy nhanh nhạy thì điều gì khiến bạn lưu ý về cách thể hiện của mình? Không nghi ngờ gì nữa, chắc chắn bạn chỉ biết chịu đựng. Mặt khác, nếu bạn nghĩ về tình huống tương tự như khi bạn thể hiện bản thân tốt

nhất, sự khác biệt chủ yếu là gì? Có phải người đó chính là bạn với cùng những kỹ năng và tri thức? Sự khác biệt là tâm trạng của bạn tốt hơn.

Tâm trạng của bạn được khai quát trong hai dạng F:

- **Dạng bóng khí (Fizzy)**

Chức năng sinh lý hay tất cả những biểu hiện trên cơ thể bạn (như cách đi lại, hít thở, tư thế đứng và cử chỉ, điệu bộ...)

- **Dạng tập trung (Focus)**

Việc tập trung tư tưởng (như những gì bạn đang tập trung chú ý trong đầu, những câu bạn hỏi chính mình, những gì bạn phác họa, cảm nhận và nghe thấy trong đầu.)

Chuyện gì xảy ra nếu vì lý do không hay nào đó bạn bỗng dưng nhận thấy tâm trạng của mình đang rất tốt, bạn thấy mình làm việc rất mau lẹ và rất thắt vong nếu như bạn trở về trạng thái nóng nảy, làm việc kém cỏi như chính bản thân của bạn thường khi? Đây rồi, bạn chỉ cần thay đổi tình trạng đang bóng khí hay đang tập trung, khi đó tâm trạng của bạn sẽ lập tức thay đổi. Hãy ngồi xuống cùng với những suy nghĩ nãng trùu, với đôi vai mệt mỏi và hãy đặt câu hỏi để đánh bại chính bản thân bằng một giọng điệu túc tối. Với câu hỏi như: "Tại sao việc này luôn xảy đến với mình?", trong đầu sẽ

cho bạn lời đáp cho câu hỏi đó một cách chính xác và bạn sẽ tư bào với chính mình: 'Vì mi là thằng ngốc!' Khi tập trung vào những thứ bạn không cần hơn những thứ bạn cần, bạn đang làm một việc rất thông minh, đó là việc xác nhận lại với bản thân lý do tại sao bạn không xứng đáng với điều gì đó. Cách thực hiện này đảm bảo sẽ làm tê liệt trạng thái của bản thân.

Khi bạn bảo với chính mình về một điều gì đó, bạn chắc chắn phải tin vào nó, đặc biệt về mặt tiềm thức. À ra thế, nếu vậy bạn phải tin tưởng ai nếu không phải là bản thân?

Dĩ nhiên, khi rơi vào tầm trang khó chịu thì chúng ta luôn muốn biến nó trở nên dễ chịu hơn. Tôi không gợi ý rằng khi các bạn đi ngược lai hoàn toàn với những cách trên thì sẽ rất hiệu quả.

Bạn còn nhớ loạt truyện đầu tiên của Star Trek với nhân vật Spock và Kirk? Tôi nghĩ câu chuyện rất xuất sắc. Liệu biểu nhất là tập truyện bắt đầu với cảnh Thuyền trưởng Kirk bay vào một hành tinh nào đó với hai phi hành gia mới đến, cả hai đều mặc đồng phục nửa trên màu đỏ, Kirk đã để ông Spock phụ trách trên cầu tàu Enterprise. Bỗng nhiên, họ bị bọn Klingons tấn công và hẳn chúng ta đều biết hậu quả như thế nào, phi hành đoàn đã chạy tán loạn như gà mát thóc, ngoại trừ Spock. Ông ta rơi vào trạng thái mà chúng ta gọi nôm na là 'Trạng thái Spock'. Bạn còn nhớ biểu hiện sinh lý của ông ta lúc đó? Ông đứng yên, đổi vai hơi ngả về sau, đầu ngẩng lên, trông rất điềm tĩnh và ung dung. Ông Spock đã vẫn dụng nguyên tắc chữ 'F' ngay lúc tình thế

vô cùng hoang mang. Bạn còn nhớ chữ 'F' của Spock là gì không? Đó không phải là 'Failure' (sự thất bại) hay 'Feedback' (sự phản hồi) và cũng không phải chữ 'F' nào khác mà đôi khi chúng ta không kiểm soát được để sử dụng trong những thời khắc căng thẳng khi moi thứ đang rất rối rắm. Những điều này không có trong suy nghĩ của Spock, đối với ông ấy, dù cho bất cứ chuyện gì đang xảy ra ông ta vẫn thâm nhắc bàn tay bằng từ 'Fascinating' (thú vị).



'How fascinating' (Thật thú vị!). Đây là một trong những từ thay đổi trạng thái cảm xúc hiệu quả nhất bạn có thể sử dụng bởi vì cách tốt nhất để thay đổi cảm xúc là thay đổi biểu hiện

sinh lý cơ thể, và cách nhanh nhất để thay đổi biểu hiện trên cơ thể là hít nát nụ cười trên môi.¹ Ví dụ như một đồng sự của tôi có lần đã nói: 'Này Steve, với chiến lược tiếp thi trực tiếp chúng ta đang thực hiện, chúng ta đã mua danh sách có đến 30.000 đối tượng. Chúng ta đã phải chi hàng ngàn bảng để gửi thiệp mời họ tham dự

¹ Đây là cách mà nhiều nhân viên bán hàng sử dụng. Sắp tới, nếu bạn sắp tham dự một cuộc họp và thấy khó chịu thì hãy cứ toét miệng ra mà cười trước khi vào họp. Dù cố cười nhưng những gì đang diễn ra trong đầu và trên cơ thể cho bạn biết "Xem nào, anh ta đang cười, chắc anh ta đang vui", sau đó cảm giác thật sẽ đến từ nhiên với bạn. Tuy nhiên, hãy cẩn thận không được quá lạm dụng bởi theo những gì mà danh hài George Carlin quan sát và đúc kết thì "Nếu một người cứ cười suốt, hẳn anh ta đang bán một thứ gì đó chẳng hay ho".

một hội thảo qui mô như thế. Ông có biết việc này không?" 'Vâng, tôi biết', tôi trả lời, 'À, tôi thấy chúng ta chỉ nhận được 3 nơi đặt chỗ tham dự.' 'Thật thú vị!', tôi thốt lên như thế và cười thật tươi để khiến mình cảm thấy tốt hơn. Vì thế bạn đừng làm giống tôi nhé! (Việc giải thích tại sao bạn không nên mỉm cười có thể được tìm thấy trong bước thứ ba mươi bốn.) Từ 'thú vị' trong câu nói đó không chỉ tác động lên những biểu hiện sinh lý trên cơ thể mà nó còn thay đổi sự tập trung của chúng ta. Như chúng ta đã thấy, tôi cho rằng điều mà Spock cần thực hiện là đặt ra câu hỏi hay hơn. Tôi nghĩ ông ta nên nói 'Nghe này, chúng ta hãy thôi bắn loạn như gà bị mất thóc một chút được không? Hãy nhìn vào sự việc bởi tôi thấy có gì đó thú vị mà chúng ta cần phải học hỏi trong trường hợp này. Nhưng nếu các người thấy hoàn toàn tuyệt vọng, hãy giữ lấy thái độ đó cho riêng mình và tự hành hạ bản thân, các người sẽ bỏ lỡ cơ hội học hỏi, rơi vào tâm trạng tồi tệ và không thể vực dậy khả năng học hỏi về sau'. Tất nhiên, ông ấy cũng đã thể hiện sự tò mò một cách vô tư đối với cuộc sống thực tại, đối với riêng ông, thế giới này đã mở ra cho ông một lối đi.

Abraham Maslow, chuyên gia nghiên cứu nhiều năm về hành vi ứng xử của con người, cho biết rằng những người phát huy hết tiềm lực bản thân (lý do tại sao ông không gọi là những người hạnh phúc vượt quá tầm hiểu biết của tôi) phô bày những tính cách như sau. Họ học cách không lê thuộc vào ý kiến nhân xét từ người khác. Họ không tôn trọng áp đặt quyền lực của mình lên người

khác. Họ không thích thuyết phục bất kỳ ai hay kiểm soát ý kiến hoặc khả năng của họ. Hơn nữa, họ không sợ bị phản đối, đối với họ, nó chỉ giống như nước đổ đầu vịt. Khi biết không xâm hại đến ai, họ không mặc cho lối suy nghĩ cổ hủ ảnh hưởng đến cảm giác của bản thân. Họ cũng không để nó xen vào những giấc mơ, mục tiêu và hoài bão của chính họ. Tuy nhiên, độc giả kính mến của tôi a! Bạn cứ nịnh nọt và cố gắng làm vui lòng mọi người để bản thân cảm thấy tốt hơn.

HỎI NHỮNG ĐỘC GIẢ THÂN YÊU

của tôi! Hãy cứ tỏ ra nịnh nọt và cố làm hài lòng mọi người thì **mọi chuyện tốt đẹp sẽ đến với bạn.**

Hành động cẩn tránh

Như tôi đã nói, những gì phá hủy cơ hội khiến chúng ta thất bại, chính là khi chúng ta hành động như một đứa trẻ trở lại.

Hãy ghi nhớ một cách không khác để kiểm soát tâm trạng chính là kiểm soát sự tập trung bằng cách đặt ra câu hỏi hay hơn cho bản thân. 'Tôi có thể tìm thấy điều gì tốt trong tình hình như thế này?', 'Tôi rút ra bài

hoc gì từ điều này để thành công hơn trong tương lai?', 'Tôi có thể cải thiện tình hình bằng cách nào?', nếu tự hỏi bản thân những câu trên, bạn đã hướng suy nghĩ vào việc tìm ra sự chọn lựa cũng như cách giải quyết của mình. Thé thì thay vào đó, hãy cứ tự hỏi những câu đầy vẻ chán nản như: 'Tôi đã làm gì mà phải bị như thế?' và 'Tại sao không ai thích tôi?', bởi vì ngay sau khi hỏi những câu này thì bô não sẽ tự động cho bạn câu trả lời chính xác ngay. Như lời răn trong Kinh thánh: 'Có đồi hỏi thì sẽ nhận được', thé thì bạn muốn nhận được gì nào? Tin tốt hay tin xấu? Đừng cứ hỏi chính mình 'Liệu tôi có đang hài lòng với suy nghĩ này?' Nếu bạn hỏi thế và bạn không thích suy nghĩ đó thì hãy đừng tư cho là mình có đủ sức mạnh để thay đổi nó ngay tức khắc. Cuối cùng, bạn chỉ có thể giữ lấy một suy nghĩ duy nhất trong đầu vào một thời điểm cụ thể nào đó. Bạn có bân tâm liêu nó là suy nghĩ tốt hay xấu không?

Hãy dừng nghĩ về cách bạn có thể thay đổi ngay tức khắc những gì đang diễn ra trên cơ thể hoặc trong đầu bạn sẽ giúp thay đổi cảm giác của bạn. Hãy cứ tiếp tục đỗ lỗi cho thời tiết, cho người khác hay thậm chí hãy cứ bước ra khỏi giường từ phía ngược lại vào mỗi buổi sáng.

BUỚC 26

Đừng biến đổi ngôn ngữ của bạn.

Câu nói cẩn tránh

'Hãy sử dụng chừng một cách cẩn thận vì từ ngữ có sức công phá hơn cả những quả bom nguyên tử.'

Pearl Strachan



Tôi có một câu hỏi dành cho bạn: 'Bạn có tự trò chuyện với chính mình?' Bạn biết giọng nói bé xíu đó đang ở trong đầu của mình. Bạn có thể tưởng tượng nếu như bạn đã bảo với gia đình và bạn bè về việc bạn đã tự trò chuyện với chính mình như thế nào,

bạn có nghĩ rằng mình còn trò chuyện với chính mình nữa hay không? Trong số muôn vạn điều bạn nói với chính bạn hàng ngày diễn ra trong đầu thì bao nhiêu điều là tích cực và bao nhiêu điều là tiêu cực về bản thân bạn? Bạn có lẽ sẽ ngạc nhiên khi biết rằng những điều đơn giản như giọng nói trong đầu có thể là gợi ý

duy nhất cho biết liệu bạn sẽ là người thành công hay thất bại trong cuộc sống, công việc và trong tất cả các mặt khác. Nhưng đây chính là sự thật. Nếu như bạn không bị đầu óc quay cuồng, ói mửa đến xanh mặt hay những triều chứng khác tồi tệ như thế thì bạn có nhận biết đó là giọng nói của chính bạn hay không? Lúc bấy giờ, bởi vì bạn đang tự nói với chính mình, bạn có thể chủ động đưa ra sự chọn lựa của mình, ví như bạn có thể lựa chọn bạn sắp nói ra điều gì đó. Có lần tôi đã kể với vài người về điều này và họ nói: 'Đừng có ngốc thế, khi đã tự nói với mình thì chỉ cần lắng nghe thôi.' Như thế thì đâu là niềm tin khôn ngoan một khi chúng ta phải lắng nghe những điều tiêu cực vắng vắng trong đầu mãi cho đến suốt cuộc đời (và những người không muốn lắng nghe điều đó là ai?)

Có phải bạn cũng đang hô to cho mọi người biết mình đang bị cảm giác cô lập? Hãy cứ bảo với nhiều người như có thể rằng bạn đang cảm thấy khủng khiếp và hất hực với nhiều chuyện như thế nào. Tai sao lại chỉ có mình bạn trong khi chính bản thân họ cũng muốn làm như thế! Chúng ta gọi đó là ván banh bàn của lòng tư trong mức thấp. Để chơi được, trước tiên hãy đưa ra một câu như 'Hãy đoán xem, họ yêu cầu tôi thuyết trình trước Ban Giám đốc...', ngưng lại một lúc, '... Tôi là người thuyết trình tệ nhất thế giới.' Ngay khi đó, bất kỳ ai mà bạn đang nói chuyện sẽ trả lời: 'Nếu ông nghĩ ông là người thuyết trình tệ thì nên nhìn vào tôi đây. Tôi thậm chí còn tệ hơn.' Bạn sẽ phản đối lại 'Hãy xem, để xem tôi có tệ hay không cứ xem cách tôi phán bổ thời

gian thuyết trình.' Cuộc chơi tiếp tục cho đến khi bạn chứng minh bạn vụng về nhiều mặt hơn so với người khác. Hãy nhớ rằng nếu cứ tranh luận về những mặt han chế bản thân thì chúng sẽ trở thành của bạn.

Đĩ nhiên, khi nói ra hết những điều như thế, chúng ta mong đợi nhận được một vài hành động cảm thông và vài câu nói 'đấy, đấy, điều tồi tệ'. Có lẽ, mặc dù chúng ta có cảm giác mình đang nói với người khác về điều này, những gì bạn không nhận thức được đó là ai mới là người thật sự lắng nghe điều vớ vẩn này? Người đó chính là bạn vì miệng của bạn gần lỗ tai hơn. Chính bạn là người cung cấp thêm sự đúng đắn của lời tiên đoán huyễn hoặc bản thân. Không phải rất tốt hay sao khi biết rằng đồng minh thân cận nhất trong cuộc tìm kiếm sự thất bại lại chính là bản thân bạn?

Hành động cần tránh

Đừng để mình chịu trách nhiệm vì sự trò chuyện diễn ra bên trong hay bên ngoài bản thân mình. Hãy nói lướt qua thật nhanh giống như một chuyến tàu tốc hành. Cảm xúc phần lớn xuất phát từ cách bạn nói với chính bản thân mình. Vì thế không nên kiềm nén những điều bạn muốn nói trong đầu. Đừng chấp nhận lời hướng dẫn như thế này: chẳng hạn như bạn hứa không bao giờ nói bất cứ điều gì trong đầu, với chính bạn, và chẳng hạn như nếu một ai đó xuất hiện và nói ra điều tương tự trước mặt bạn, bạn sẽ thấy bị xúc phạm ghê gớm. Ngoài ra, bạn cũng không cần quá chú ý đến việc

bạn có hay nói ra với người khác việc bạn vô dụng như thế nào hay không. Hãy cứ nói ra những điều như ‘Tôi không thể’ trong khi bạn thát sư muôn nói là ‘Tôi sẽ không’. Dừng nên thay thế cụm từ ‘Tôi sẽ cố gắng’ bằng cụm ‘Tôi chọn không làm...’. Không cần quan tâm đến Yoda, trong Đế chế phản công, nói với Skywalker: ‘Chỉ làm hoặc không làm chứ không cố gắng.’ Thật tuyệt khi nghe điều đó nếu như là một con rối trên tay cầm... của ông ta.

BUỚC 27

Đừng nghĩ đến bốn phút đầu tiên.

Câu nói cẩn tránh

'Tôi khó ưa đến độ khi mới sinh ra, bác sĩ đã phai vào người mẹ tôi.'

Henry Youngman

Có đúng là ấn tượng đầu tiên rất quan trọng? Tôi suýt chút nữa đã đặt câu nói: 'Nụ cười tăng giá trị khuôn mặt' lên đầu trang nhưng nghĩ lại thấy mình muốn bỏ nó đi thì chắc có lẽ bạn cũng nghĩ như tôi.

Chỉ cần vài phút tôi có thể chia sẻ với bạn một ý tưởng có lẽ là ảnh hưởng lớn nhất trong quyển sách này. Đó chính là ý tưởng mà tôi đã có dịp chia sẻ rộng rãi đến hàng ngàn người trên khắp thế giới trong 15 năm qua và đã nhận được rất nhiều phản hồi tích cực trong việc cải thiện mối quan hệ với người thân, bạn bè, khách hàng và những mối quan hệ trong tương lai. Vì thế, nếu muốn gây ấn tượng không hay thì việc quan trọng bạn cần làm là bỏ qua phần tiếp dưới đây.

Lấy ví dụ như trong một cuộc nghiên cứu của những thành viên hội thẩm sau một phiên xử cùng với sự tham

gia của những thành viên đóng vai trò hồi thẩm khi được hỏi câu: ‘Các ông đã phán quyết cho bị cáo là phạm tội hay vô tội từ khi nào?’ và họ đã đưa ra câu trả lời chỉ trong vòng bốn phút. Một vài bằng chứng cho thấy rằng chỉ cần khoảng từ bảy đến mười bảy giây tiếp xúc với người la đù để hình thành nên nhận định của chúng ta về họ (nhưng bạn phải mất đến bốn phút để phục hồi sau một ấn tượng không hay trước khi nó trở nên vững chắc.) Nói cách khác, hầu hết mọi người chỉ cần nhìn một lần vào bị cáo và ngay sau đó họ có thể thốt lên liệu bị cáo đó là người có tội hay vô tội. Sau đó, số lượng người đồng tình ngày càng cao và một lúc sau trong phiên xử sẽ chỉ tràn ngập những ý kiến cho thấy nhận định ban đầu là đúng đắn.

Đây là lý do vì sao mà OJ Simpson đã thuê một nhóm gồm 8 nhà tư vấn về hình ảnh trong phiên xử của ông (tôi không biết chắc liệu trong nhóm đó có ông Pink mà tôi bàn đến trong bước 41 hay không)

Ở một thí nghiệm khác được trình chiếu trong một chương trình truyền hình nói về trí tuệ của con người do Giáo sư Robert Winston thực hiện, sáu người đàn ông đều mặc đồ đen và đội nón nỉ màu đen. Họ được đưa vào gặp một nhóm gồm 12 thành viên hồi thẩm thử nghiêm và đặt ra câu hỏi là dựa vào hình dáng bên ngoài hãy cho biết ai là người lộ vẻ phạm tội nhiều nhất. Kết quả cho thấy người có khuôn mặt cân đối, hay nếu thích ban có thể nói là người có dáng vẻ dễ nhìn, tỏ ra có vẻ là người ít khả năng phạm tội hơn. Trong khi đó người với khuôn mặt không cân đối hay nói cách khác

là xấu xí thì cảm giác như mách bảo là người đó nhiều khả năng phạm tội hơn. Bạn có thể thấy như thế là không công bằng nhưng sự thật là vậy. Những định kiến thường luôn đúng nên ta mới gọi nó là ý kiến cố định không suy suyển. Thế nên dù là một tay quyền thế trong phim ảnh như Samuel Goldwyn cũng từng thốt lên 'Hãy tránh xa những định kiến như tránh dịch bệnh'. Theo ý tôi, bạn nên phớt lờ lời nói đó bởi vì nó khiến bạn không dám gây ấn tượng đầu tiên. Việc này cho thấy nếu như bạn không may có khuôn mặt giống như con chó ngáp ruồi thì bạn phải cố gắng thể hiện mình nhiều hơn gấp đôi so với bình thường trong thời gian bốn phút thật sự rất quan trọng này.

Dĩ nhiên, qui tắc bốn phút đầu tiên rất hữu ích cho bản thân chúng ta nếu như mang ra áp dụng cho việc chăm sóc khách hàng. Lấy ví dụ về trường hợp bạn đến thuê phòng tại một khách sạn. Trong lúc trời đã khuya và bạn rất mệt mỏi sau chuyến đi dài, bạn băng qua con đường dẫn từ bãi đỗ xe và ướt sũng vì mưa, bạn cứ ngỡ trước mắt mình là thiên đường mở cửa. Sau một lúc, bạn nhận ra mình đang đứng trên một vũng nước mưa từ cơ thể chảy ra, lạnh lẽo, ướt tướm và khổn khổ và bạn chỉ

**BẠN KHÔNG BAO GIỜ CÓ
cơ hội thứ hai để tạo ra
ấn tượng đầu tiên.**

muốn nhân phòng ngay để ngâm mình trong bồn nước ấm, thế nhưng không có ai đứng ở quầy tiếp tân để bạn đăng ký phòng. Theo nghiên cứu, nếu khách sạn đó làm như thế với bạn, thì cho dù ban ở trong khách sạn đó hai tuần và phần còn lại vẫn tốt, thì điều duy nhất bạn ghi nhớ, điều mà bạn kể cho bạn bè và đồng nghiệp biết đó là điều liên quan đến bốn phút đầu tiên.

Một vài khách sạn hiểu rõ về tầm quan trọng của điều này nên đã chủ động xây dựng lai án tượng trong bốn phút đầu tiên. Họ sẽ đuổi việc người gác cửa, tiếp tân, người khuân vác hành lý, thay vào đó chỉ sử dụng một người gọi là người chào hỏi. Giờ thì mỗi khi bạn đến, một nhân viên ăn vận lịch sự với bộ cánh thậm chí dắt tiền hơn của bạn xuất hiện và hỏi: 'Xin lỗi, ông muốn đặt phòng đúng không ạ?'. 'Vâng', bạn trả lời và họ sẽ đáp lại: 'Hân hạnh chào đón ông, tên tôi là Chris. Ông vui lòng cho tôi xin tên được không?' 'À vâng, tên tôi là Steve McDermott.' (Lời khuyên: chỉ nói như vậy nếu bạn là tôi hay khi bạn mang tên đó.) Anh nhân viên này nhìn vào thông tin của bạn trên chìa khóa điện tử và nói: 'Xin đi theo tôi a, tôi sẽ giúp ông nhận phòng.' Bạn nghĩ sao? Họ sẽ dắt bạn đến quầy lễ tân. Không, họ dắt bạn thẳng lên phòng. Mục đích của họ là giúp bạn vào phòng ngay. Ái chà! Một sự khác biệt thấy rõ so với kinh nghiệm ướt túm trước đây phải không?

Tôi đã nghĩ về điều này và trong nhiều năm qua tôi đã bắt đầu một cuộc thử nghiệm với những khách hàng quan trọng nhất để chứng thực xem liệu quy tắc bốn phút này có vai trò quan trọng như ta nghĩ không. Tôi

không biết ban như thế nào chứ có thời điểm những khách hàng quan trọng của tôi rất thấp bé (tôi ngu y là về chiều cao) và vô cùng đòi hỏi. Tất nhiên là tôi đang nói về đám trẻ nhà tôi. Khi chúng còn bé, nếu tôi đi qua đêm vì công việc, đặc biệt khi tôi không về nhà nhiều đêm liền thì ngay lúc tôi vừa đến nhà sẽ xảy ra việc rất hay xuất hiện như vậy. Tôi về đến nhà với cơ thể bụi bẩn và mệt mỏi sau chuyến đi vì ngồi máy bay và đi xe hàng giờ liền, khi tôi mở cửa bước vào thì ba cơ thể bé nhỏ chạy ào đến ôm lấy tay và chân tôi, miệng chúng đồng thanh hô to 'Bố ô ô ô'. Nếu là lúc trước, khi thấy như thế tôi đã nói với chúng 'Này các con, hãy để bố vào nhà, cởi áo choàng và để cắp xuống đã nào!' Tuy nhiên, vì đã hiểu quy tắc bốn phút nên tôi không nói như thế với chúng, nhưng tôi cũng đã phải tập làm quen với nó. Tôi thực hiện việc tập luyện bằng cách dán giấy nhắc nhở lên xe, trong đó ghi 'xem lại tâm trạng của mình' (nếu không làm thế tôi có thể quên mất) sau đó khi chỉ cách nhà vài dặm đường, tôi đã tự kiểm tra lại tâm trạng của mình. Phương cách tốt nhất để thay đổi cách bạn cảm nhận là nguyên tắc hai chữ 'F', khi đó hãy nhớ điều đầu tiên là thay đổi biểu hiện sinh lý trên cơ thể. Vì thế, tôi có thể ngồi thẳng lưng lên, nhìn vào kính chiếu hậu và nở một nụ cười ngây ngô trên miệng. Để hiệu quả hơn, tôi bật một bản nhạc mà tôi đã đặc biệt để dành riêng cho những lúc như thế này.¹

¹ Tôi chọn bản nhạc rất hay của nhóm Northern Soul (xem hương dẫn cuối sách) đó là bản 'Better use your head' do Little Anthony và The Imperials sáng tác

Và cũng để thay đổi tâm trạng, tôi đã chuyển sự tập trung của mình bằng cách đặt ra câu hỏi 'Người cha mẫu mực nhất thế giới sẽ ứng xử ra sao khi bước qua cửa nhà như trường hợp của tôi?' và bạn thấy đấy, một thông tin rất hữu ích là bạn chỉ cần chịu đựng trong vòng BỐN PHÚT mà thôi bởi vì bạn trẻ chỉ nhớ những việc xảy ra trong bốn phút đó mà thôi. Sau đây là một thông tin cũng không kém phần quan trọng là một khi bạn đã cố ép mình để có một tâm trạng tốt thì hãy tỏ ra thành thật, nó không mất nhiều công sức của bạn nhưng bạn sẽ được bon trẻ ôm ghi xuồng sàn một cách rất vui nhộn. Bạn có thể làm nhiều hơn thế và sự việc sẽ diễn ra dễ dàng hơn với bạn. Mai cho đến trước khi bạn nhận ra chính ban đã tạo ra vòng nhân quả thì bạn đã làm chủ được những mối quan hệ trong bốn phút này, không những chỉ trong một ngày mà còn trong những lúc thậm chí không cần phải suy nghĩ gì cả.

Hành động cẩn tránh

Đứng đắt hết tập trung vào những phút đầu tiên. Những khách sạn hàng đầu, tổ chức và con người thủ lĩnh đã cải thiện cách giao tiếp trong bốn phút đầu tiên nhằm mang lại sự trải nghiệm tích cực cho những đối tượng phục vụ. Đôi lúc, nó chỉ là những cách đơn giản như cách ký tên ở quầy tiếp tân khi bạn đến thăm văn phòng họ. Dưới đây là một số trải nghiệm của tôi:

- Tự điền thông tin của bạn để nhân viên tiếp tân làm thẻ đeo cho bạn sau khi hỏi rõ về mục đích đến văn phòng của ban.

- Tự điền thông tin nhưng lần này hãy đánh máy tất cả các thông tin cá nhân bao gồm giấy tờ đăng ký xe, sau đó in nó ra thành thẻ deo (việc này khiến bạn dễ bị lúng túng khi phía sau bạn là một hàng dài người đợi tới lượt, họ sẽ nhìn khiến bạn quên mất tên của mình).
- Bạn đến đúng chỗ của mình và nhìn thấy một biển báo 'Chỗ để xe này dành cho ông Steve McDermott' Ở quầy tiếp tân cũng có một biển báo 'Công ty TNHH ABC hân hoan chào đón ông Steve McDermott'. Bạn chưa kịp mở lời gì thì nhân viên tiếp tân đã nói 'Chắc ngài là ngài McDermott, chào mừng ngài, đây là thẻ deo của ngài.' (Nó đã được in trước khi bạn đến.)

Ai đó có thể đoán được tôi thích trai nghiêm nào hơn không? Bạn thấy đấy, hầu hết các hệ thống được lập ra để phù hợp với tổ chức, đáng lẽ ra họ nên cải thiện lại chúng để phù hợp với đối tượng khách hàng.

BUỚC 28

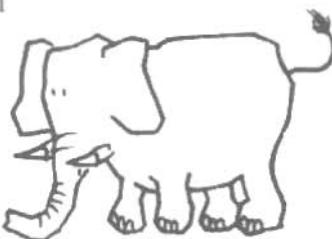
Đừng nói và nghĩ về những gì bạn muốn.

Câu nói cần tránh

'Con người sáng tạo ra ngôn ngữ nhằm thỏa mãn nhu cầu bức thiết là để than phiền.'

Lily Tomlin

Bạn có biết rằng việc giải quyết những tiêu cực trong hệ thần kinh là điều hoàn toàn không thể? Ví dụ, hãy dừng lại một lúc, bây giờ tôi không muốn bạn nghĩ về con voi màu xanh. Bạn đang nghĩ gì thế? Chính xác, bạn đang nghĩ về con voi màu xanh. Tuy vậy, chúng ta lại làm thế thường xuyên. Tôi nhớ một lần khi con gái của tôi, Megan, sắp được hai tuổi rưỡi, chỉ trong sáu tháng lẻ đó con bé mới nhận biết được cái giường không phải là nhà tù¹.



NẾU ĐÂY LÀ HÌNH MÀU THÌ
BẠN ĐỪNG NGHĨ LÀ NÓ SẼ
CÓ MÀU XANH

¹ Ý kiến cho rằng cái giường không phải là nhà tù sẽ trở nên vô nghĩa nếu bạn là người nghịch ngợm và bỏ qua bước mười tám.

Khi con bé di vào phòng khách, trên tay cầm ly sữa lớn, không hề bị đổ vãi nhưng khi con bé cố tõ ra khéo léo hơn thì việc này lại xảy ra. Thế là tôi nhắc ‘Này Megan, coi chừng đổ sữa nhé con’, con bé cười tươi và thè là sữa đổ ra ngoài như thế có một cú té ngã rất đau vây. Nhìn thấy cảnh tượng đó, tôi liền la lên, cha mẹ thường nói gì trong tình huống đó nhỉ ‘Bố đã nói gì nào?’ Megan đáp lại như cách của các đứa bé hai tuổi rưỡi ‘Này bố, sao bố cứ nói điều tê hại mà bố không thể ngăn chặn trong đầu nhỉ? Bố đã nói với con là ‘Đừng làm đổ sữa nhé’. Thế đấy, con không thể nghĩ con sẽ không làm đổ sữa nếu không nghĩ con sẽ làm đổ nó.’ Để có vẻ thuyết phục hơn, con bé nói thêm ‘Nó giống như một trong những câu nói yêu thích khác của bố là ‘đừng chơi trên đường phố, đừng cắn móng tay, đừng dài dàm và đừng chơi với người lạ’ Bố thấy rồi đấy, tại sao con lại vi phạm hết những điều bố ngăn cấm rồi đấy?’ Con bé hoàn toàn có lý.

Sự thật là bạn sẽ trở thành những gì bạn luôn nghĩ đến và nói về. Thế thì nếu nhận định này là đúng đắn thì e là phần lớn những cậu trai sẽ trở thành những cô gái mất thôi. Chắc bạn hiểu ý đó chứ? Nếu những người thành công chỉ nghĩ và nói về những điều họ muốn, thế thì những người thất bại nghĩ và nói gì trong phần lớn thời gian của họ? Đúng vậy, đó là những điều họ không muốn. Những ai công tác trong bộ phận bán hàng thường cảm thấy tôi lỗi vê điều này. Nhiều khi tôi nghe lóm một người bán hàng nói chuyện qua điện thoại, người đó nói: ‘Tôi không muốn ông bà nghĩ tôi đang gây áp lực

dể ông bà mua hàng'. Bạn thấy cuộc đối thoại đã diễn ra rất tốt đẹp cho đến thời điểm đó, rồi người bán hàng tự làm cho mình 'há miệng mắc quai'.

NGƯỜI THÀNH CÔNG

thường chỉ nghĩ và nói về những gì họ muốn.

Ngành kinh doanh nhìn chung giống nhau. Một bữa tối nọ, khi tôi đang ở trong phòng tắm của khách sạn, tôi thấy một dòng thông báo nhỏ bên dưới giá đỡ khăn tắm ghi 'Xin vui lòng không lấy cắp khăn, nếu không bạn sẽ buộc phải thanh toán 5 bảng cho chúng tôi.' Tôi lấy một cái lớn ra xem, nó phải dài đến hơn 1,5 mét, dày và mềm mại. Tôi nghĩ thứ này nếu mua ở tiệm Marks & Spencer phải mất ít nhất 25 bảng nên tôi quyết định lấy 5 cái. Tuy nhiên, nếu tôi không thấy bảng nhắc nhở đó, tôi đã không làm như vậy. Vì thế, nếu muốn những sự cố, hỏng hóc và mất mát nghiêm trọng xảy đến, hãy cứ thông báo rộng rãi đến mọi nhân viên công ty những quy định an toàn. Làm như thế chẳng khác nào bạn bảo họ cứ mạnh dạn mà thực hiện điều bạn không muốn họ làm. Vì vậy, tôi thấy khó hiểu tại sao các công ty máy tính lại in đậm và to dòng chữ: 'Không được sao chép đĩa này.'

Hành động cẩn tránh

Bạn trở thành những gì bạn nghĩ đến, bạn trở thành những gì bạn đang tập trung đến. Cho đến lúc này, bạn hiểu lý do tại sao toàn bộ cuộc sống của bạn phản ánh chất lượng của những câu hỏi bạn tự đặt ra cho bản thân. Hãy ghi nhớ rằng nguyên nhân của những việc không tiến triển là do bạn đặt những câu hỏi quá kinh khủng. Những câu hỏi xoay quanh những việc bạn không muốn nó xảy ra sẽ như khẳng định là nó sẽ phải xảy ra. Vì vậy, đừng cố nghĩ và nói về những gì bạn muốn cho riêng bản thân cũng như cho người khác bởi vì tôi không muốn bạn nghĩ việc đó không dễ gì xảy ra vào ngay lúc này.

BUỚC 29

Đừng đi xem phim.

Câu nói cần tránh

'Hãy xây dựng và ghi khắc sâu đậm vào trong đầu hình ảnh của bản thân như một người thành công. Quyết tâm giữ mãi hình ảnh như thế, không cho nó nhạt phai. Sau đó, bộ óc của bạn sẽ tự tìm cách phát triển hình ảnh đó lên.'

Norman Vincent Peale

Đây là một sự thật lạ lẫm và ít người để ý đến. Bộ óc và cơ thể không thể bảo cho bạn biết sự khác nhau giữa điều bạn tưởng tượng một cách sinh động và thực tế xảy ra bên ngoài. Thực ra, hầu hết các vận động viên đều là những người có trí tưởng tượng. Ngoài ra, những nghệ sĩ biểu diễn hàng đầu ở một vài lĩnh vực khác cũng thuộc dạng người này. Tất cả họ thấy được nó, cảm nhận được nó và họ cũng đã trải qua nó (trong trí óc) trước khi họ thật sự bắt tay vào thực hiện điều đó. Khái quát thành dạng công thức, chúng ta có: I × V = R (Imagination {trí tưởng tượng} × Vividness {tính sống động} = Reality {hiện thực}) Bí mật nằm ở dấu x ở giữa, dấu đó được định nghĩa là sự lặp lại. Chính sự lặp lại được xem như là mẹ đẻ của mọi kỹ năng.

I * V = R

Tất nhiên, ngoài cái tên trí tưởng tượng tích cực, nó còn có một tên khác nữa, được gọi là sự lo lắng. Nhưng gì người thất bại thực hiện là tưởng tượng ra một cách đầy sống động về màu sắc và âm thanh cho những chuyện sai trái hết lần này đến lần nọ. Họ đâu biết rằng nỗi sợ như một căn phòng tối nhỏ bé, nơi những điều tiêu cực thường được sản sinh ra. Điểm mấu chốt ở đây là trong cuộc sống, chúng ta luôn nhận được những gì chúng ta tập trung đến. Vì thế, hãy dừng bao giờ nhận thức rằng việc chúng ta sử dụng món quà đặc biệt này để tạo ra những kết quả tốt hay không là tùy vào chính bản thân chúng ta.

Như bạn thấy đấy, bằng cách lắp lại thường xuyên, bạn đã phủ đầy những lối mòn tư duy trong não bộ. Việc đó tạo ra một cách hiêu quả những ký ức giả nhưng hoàn toàn đáng tin tưởng. Các chuyên gia nghiên cứu não bộ đã giải thích như sau: 'Khi bạn học hỏi điều gì đó, một dang nơ-ron thần kinh được hình thành trong tế bào não. Một chuỗi hay dang thức thần kinh xung điện này là cách ghi nhớ của bộ não. Do không tiềm thức nào có thể phân biệt được đâu là kinh nghiệm thực tế hay tưởng tượng nên cách vận dung tư duy một cách hoàn hảo có thể tạo ra những dang mới mẻ hay không hoàn hảo một cách chính xác trong não.'

Sự tưởng tượng bằng hình ảnh mang lại hiệu quả rõ ràng lên các đường sóng điện não đồ (các đường sóng điện não đồ là phương pháp đo đặc hoạt động xung điện trong não.) Nếu như bạn tưởng tượng mình đang chạy thì cơ co thắt dù nhỏ nhưng có thể đo được sẽ xuất hiện trên cơ bắp của bạn.

Khi đó, tình trạng này tương tự như giấc mơ của kẻ lười nhác. Tuy nhiên, nghiên cứu gần đây đã chứng minh bạn có thể giúp bản thân mạnh khỏe hơn chỉ với các bài tập trí tưởng tượng. Các nhà nghiên cứu yêu cầu 10 tình nguyện viên tuổi từ 20 đến 35 tưởng tượng động tác bẻ gáy thắt mạnh cơ bắp tay trong các buổi tập luyện 5 lần mỗi tuần. Những nhà nghiên cứu đã ghi lại hoạt động điện não trong suốt buổi. Để tránh các tình nguyện viên vô tình kéo căng và di chuyển cánh tay, cơ tay của họ cũng được kiểm soát xung điện. Cứ mỗi hai tuần thì sức mạnh của cơ bắp tay được đo lại. Các tình nguyện viên suy nghĩ về bài tập đó cho thấy tỷ lệ tăng lên 13,5% và duy trì mức đó trong suốt ba tháng sau khi huấn luyện. Bạn suy nghĩ sao về trường hợp này? Trường hợp các nhà tâm lý học đã phát triển hệ thống huấn luyện tình thần giúp cải thiện kỹ năng đánh gôn của các tình nguyện viên với tỷ lệ lên đến hơn 50% chỉ sau 6 tuần. Người chơi phải tập luyện trong đầu mười phút mỗi ngày cùng lúc với việc xem đoạn phim chiếu cảnh anh ta đang chơi gôn, hoặc anh ta có thể lắng nghe đoạn băng ghi lại âm thanh cú đánh vào lỗ của chính mình. Anh ta có thể đứng tại phòng khách, tay cầm gậy hay đơn giản hơn là chỉ cần tái hiện lại

những chuyển động của mình trong tư thế ngồi. Người chơi sử dụng phương pháp ghi hình cải thiện lên 57%, những người nghe lại bằng ghi âm cải thiện tỷ lệ lên 47%. Trong đó có một nhóm cải thiện 18% sau khi chỉ đọc tiểu sử của Jack Nicklaus¹ trong thời gian mười phút mỗi ngày. Giáo sư Smith của trường Đại học Chester và Giáo sư Paul Holmes của trường Đại học Manchester phụ trách đề tài nghiên cứu này. Giáo sư Smith cho biết: 'Nicklaus cho biết ông đã tưởng tượng ra cú đánh sẽ đi về phía nào và rồi thì nó sẽ đi về phía ấy.' Giáo sư Holmes nói: 'Kỹ thuật này được thực hiện bằng cách tăng cường những lối mòn trong suy nghĩ liên quan đến một cú đánh. Nó giống như khi đi băng qua cánh đồng trồng bắp vây. Lần đầu nó chỉ là lối mòn mờ mờ nhưng càng về sau khi ban tiếp tục đi trên lối đó thì nó sẽ ngày càng lộ rõ hơn.'

Một trong những người tiêu biểu sử dụng cách mường tượng hình ảnh của não bộ là Muhammad Ali cũng đồng thời được biết đến là Người vĩ đại, nhà vô địch quyền Anh hạng nặng thế giới trước đây. Ali đã đặt tên cho nó là 'lịch sử của tương lai'. Ali cho biết: 'Một người không có trí tưởng tượng sẽ không bao giờ có đôi cánh để bay'. Ông luôn tập luyện trận đấu trong đầu một cách không ngừng nghỉ trước khi bước lên võ đài. Đó là một trong những lý do tại sao trong số 19 trận đấu, ông dự đoán chính xác được kết quả của 17 trận mình giành

¹ Hãy nhớ lại trong bước 11 tôi đã đề nghị bạn không đọc nhiều tiểu sử bởi vì việc này sẽ giúp cải thiện bản thân bạn. Bây giờ, việc này có lẽ sẽ được áp dụng luôn cho trò đánh gôn của bạn.

chiến thắng. Nhưng người ta sẽ hỏi nếu như kỹ thuật đó hiệu quả như thế thì còn những trận Ali bị đánh bại thì sao? Câu trả lời của ông là đối thủ đã tạo nên *lịch sử của tương lai* mạnh hơn cái của ông. Tuy nhiên, tôi lại hỏi các bạn, nếu chỉ dự đoán chính xác 17 trong 19 trận đấu thì có đáng cho chúng ta dành vài phút tập luyện trong đầu hay không? Ngay cả khi người năm lần giành Huy chương vàng Olympic, Ngài Steve Redgrave, đã nói chuyện riêng với tôi rằng: 'Này Steve, có lẽ tôi đã bỏ thời gian để tập luyện trong đầu nhiều hơn thời gian tôi ngồi trên thuyền!' Ông ta biết quái gì về thành công nào?

Nhân tiện, nếu bạn nghĩ tất cả những gì bạn phải làm là chỉ cần tưởng tượng ra sự thành công và rồi mọi thứ sẽ như ý muốn thì tôi phải cho bạn biết một tin. Chinh Ali cũng từng nói: 'Trong cuộc đấu, chuyện thắng hay bại là không thể nhìn thấy được. Chiến thắng có thể đến đằng sau lằn ranh võ dài, trong phòng tập và ngoài đường phố, trước khi tôi nhảy múa dưới ánh đèn võ dài.' Ali đã nói đến hiệu quả tích lũy của việc luyện tập trong đầu và cơ thể của bạn. Ông nghĩ để tạo ra trận đấu đỉnh cao thật sự, bạn phải luyện tập thể lực chăm chỉ trong nhiều giờ liền cùng với tập luyện tinh thần một cách có qui tắc. Ôi trời ơi!

Hành động cần tránh

Suy nghĩ chính là những sự việc, vì vậy đừng nên sử dụng hình ảnh trong tâm trí của bạn. Nếu làm như thế,

hãy đừng tập trung vào những gì bạn muốn. Xin hãy hết sức cẩn trọng đối với những điều bạn suy nghĩ bởi vì kỹ thuật này hữu hiệu cho cả những sự việc tích cực lẫn tiêu cực. Hãy tưởng tượng nếu tôi đưa ra một bài tập như sau cho bạn. Đó là trong vòng 30 ngày tới, mỗi buổi sáng khi thức dậy và bước chân khỏi giường, tôi muốn bạn dành 60 giây để tưởng tượng như thế bạn bị bệnh nghiêm trọng vậy. Bạn nghĩ bạn sẽ cảm thấy như thế nào sau một tháng?

Đúng vậy, bạn sẽ thấy hoàn toàn không khỏe. Bay giờ nếu như mỗi buổi sáng cùng vừa thức dậy và bước ra khỏi giường, bạn cũng dành ra 60 giây để tưởng tượng như thật là bạn sẽ có một ngày tuyệt vời và cảm thấy vô cùng khỏe mạnh. Sau 30 ngày, bạn cảm thấy như thế nào? Vì thế, dù bất cứ điều gì bạn làm thì hãy đừng tưởng tượng như thật về sự thành công của bản thân.

Hãy quên đi yếu tố quan trọng dẫn đến sự thành công là không nằm ở chố tri thức mà chính là sức mạnh của trí tưởng tượng. Hoặc tương tự như Emile Coue, tác giả cuốn Tư kiểm soát bằng khả năng đề nghị tự động có nhận thức (Self mastery through conscious autosuggestion) – một cái tiêu đề dài lê thê nhưng nội dung chỉ muốn nói một điều là mỗi ngày hãy tự khẳng định với chính bản thân mình để cải thiện sự tin. Trong sách có đoạn sau: 'Khi lý trí mâu thuẫn với sự tưởng tượng thì lúc đó trí tưởng tượng sẽ thống trị trong bạn cả ngày'.

HÃY QUÊN yếu tố quan trọng dẫn đến sự thành công không phải là tri thức mà chính là sức mạnh của trí tưởng tượng.

Và nếu bạn đã hình thành thói quen tưởng tượng nên sự thành công trong tương lai, hãy dừng làm bất kỳ việc gì thực tế để làm tăng tri thức hay phát triển một kỹ năng mới song hành với nó.

BUỚC 30

Đừng thôi là một chú chó vô tư.

Câu nói cẩn tránh

'Nếu những chú chó biết nói chuyện, thật là vui khi được nuôi một con.'

Andrew A Rooney

Các nhà khoa học có làm bạn phải cười? Lấy trường hợp của Ivan Pavlov chẳng hạn. Pavlov chọn một chú chó đang đói và cho chú chút thịt, cùng lúc với việc chìa miếng thịt cho chú chó ông cũng rung chuông lên. Ông ta chỉ phải làm như thế trung bình năm lần để sinh ra cơ chế kích thích và phản ứng. Để kiểm chứng, ông ta không cho chú chó thịt nhưng vẫn reo chuông và miệng chú chó vẫn chảy nước dãi. Điều Pavlov khám phá ra là cái chuông bây giờ mang một ý nghĩa hay mối liên hệ mới đối với chú chó.

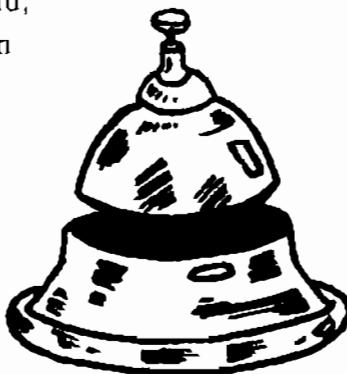
'Này Steve, thế thi có dính liu gi với chuyên chúng ta đề cập?', tôi đang đợi nghe bạn hỏi câu đó. À, tôi cho rằng chúng ta cũng là những chú chó. Nếu như bạn có một mối quan hệ dài lâu, bạn sẽ có nhiều mối liên hệ khác, hầu hết chúng đều tiêu cực và đã được tạo ra theo thời gian vượt qua khả năng nhận thức có ý thức của

bạn. Lấy âm nhạc làm ví dụ, nếu như bạn đã kết hôn, bạn sẽ thấy một bản nhạc nào đó có mối liên hệ sâu sắc với đám cưới của mình. Rồi những năm sau đó khi bạn đang lái xe bỗng nghe được 'bài hát' ký niêm của mình, bạn sẽ cảm nhận nó một cách đặc biệt trong trường hợp bạn đã ly hôn. Mùi thơm là một yếu tố quan trọng khác khiến nhiều người trong chúng ta có những phản ứng có điều kiện khác nhau. Tôi còn nhớ có hôm tôi đi ăn nhà hàng cùng với vợ tôi Candy. Cô ấy nghe mùi hương dầu ô liu gợi nhớ về một khu định cư ở Isreal, nơi cô đã từng làm việc trong sáu tháng.

Những kẻ lừa dối trong ngành quảng cáo hiểu hết vai trò của việc tạo nên phản ứng có điều kiện trong chúng ta – những khách hàng cẩn thận.

Điểm mấu chốt chính là người thực hiện xuất sắc cố tình sử dụng các phản ứng có điều kiện để tạo thuận lợi cho họ. Tại sao các tay vợt tennis thường xuyên xoay tròn vợt trên tay trước khi nhận quả giao banh? Bởi vì họ làm thế để đặt mình vào trạng thái thuận lợi.

Những chú chó sẽ giúp chúng ta tồn tại của cái gọi là sự bất lực có nhân thức. Việc nghiên cứu và kết luận về hành vi bất lực có nhân thức được công nhận như một trong những khám phá tâm lý quan trọng nhất



AI ĐANG RUNG CHIẾC CHUÔNG CỦA BẠN?

trong vòng 100 năm qua. Thử nghiệm làm tiền đề hình thành hành vi nhân thức này diễn ra vào những năm 1960 và do Giáo sư Martin Seligman của trường Đại học Pennsylvania thực hiện.

Ông Seligman đã nghĩ ra một thí nghiệm tinh vi gồm hai giai đoạn. Trong giai đoạn một, những chú chó Nhóm A bị gây sốc điện nhẹ, chúng có thể ngăn chặn không bị sốc điện bằng nhấn mũi vào thanh gạt. Chúng đã học được cách tự vệ đó. Những chú chó Nhóm B cũng bị gây sốc điện tương tự nhưng không thể ngắt điện được. Trong khi đó những chú trong Nhóm C không bị cho sốc điện.

Ngày hôm sau, giai đoạn hai của cuộc thí nghiệm diễn ra. Những chú chó lần lượt được đặt trong một cái hộp mà Seligman gọi là hộp liên thông, đây là cái hộp có một thanh chắn ngay phía dưới phân nửa hộp. Một phía hộp tích điện và phía còn lại thì không. Những chú chó được đưa vào đầu hộp có sốc điện liên tục và mức độ nhẹ. Để tránh khỏi cơn đau, những chú chó nhanh chóng nhảy qua thanh chắn sang đầu hộp bên kia. Sau đây là những gì đã xảy ra. Những chú chó Nhóm A (có thể kiểm soát cơn sốc điện) hầu hết đều nhân ra chúng có thể nhảy qua thanh chắn để tránh không bị đau. Trong khi đó những chú chó thuộc Nhóm B (không thể kiểm soát cơn sốc điện trong giai đoạn một) thậm chí không có sức để chạy trốn, chúng chỉ nằm xuống và rên rỉ.

Những điều mà GS Seligman và nhiều người khác phát hiện ra là những chú chó này đánh mất đi động cơ

để hành động. Giờ thì nhớ lại những gì tôi nói xem, chúng ta cũng giống những chú chó nhưng thực tế còn tệ hơn chúng.

Hãy đoán xem phải mất bao nhiêu lâu để con người học cách chấp nhận thực tại? Trong một thí nghiệm, một nhóm tình nguyện viên được đưa vào phòng có một số cánh cửa dẫn đi ra, tất cả cửa đều bị khóa lại và một tiếng đồng rất lớn được tạo ra trong phòng. Các tình nguyện viên khi đó lập tức cố gắng thoát ra khỏi phòng nhưng khi nhận ra cửa phòng đều bị khóa, họ chỉ ngồi yên và chịu đựng tiếng đồng kinh khủng đó. Họ không biết rằng ngay sau khi họ mở cửa không thành thì các nhà khoa học đã nhẹ nhàng mở khóa cửa rồi. Điều đáng nói là không một tình nguyện viên nào buồn đứng lên và thử mở cửa lần nữa. Họ đã học cách chấp nhận thực tại dù mới chỉ cố gắng sức có một lần. Như một suy nghĩ hữu, họ tin rằng những gì họ làm là vô ích, nếu thế thì cần gì phải cố gắng? Theo quan sát của tôi, nhiều tổ chức phải gánh chịu hậu quả từ hành vi bất lực có nhân thức này. Hành vi này làm cản trở mọi nỗ lực để tạo ra động cơ cho con người hay mang đến sự thay đổi hiệu quả.

Nếu bạn đã học cách bắt lực với thực tại, điều tệ nhất bạn có thể làm là phải nhân thức được nó vì thế giới luôn mang đến cho bạn một cơ hội để cố gắng khác. Để đảm bảo bạn không rơi vào một cái bẫy, bạn phải học tập được điều gì đó tốt đẹp từ hành vi bắt lực có nhân thức này và cũng phải hiểu rằng sự thành công hay thất bại trong cuộc sống sẽ chủ yếu được định đoạt bởi cách bạn giải thích hoặc phản ứng lại với những sự việc diễn

ra trong đời sống. Giáo sư Seligman gọi tên nó là phong cách lý giải của chính bạn. Dưới đây là hai yếu tố quan trọng cho phong cách lý giải của bạn.

Tính thường xuyên

Những người gặp phải thất bại hay bỏ cuộc dễ dàng tin rằng nguyên nhân những sự việc không hay xảy ra đối với họ là thường xuyên. Họ không thể bỏ qua hoàn cảnh hiện tại của họ. Trong khi đó, những người thành đạt và hạnh phúc khi gặp phải trở ngại, họ ít khi xem nó như việc xảy ra thường xuyên. Họ tin chúng chỉ là nhất thời, và tâm niệm 'Mọi thứ đều sẽ qua đi.'

NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT và
hạnh phúc **khi gặp phải trở**
ngại, họ ít khi xem **nó như**
việc xảy ra
thường xuyên.

Tính lan tỏa

Sự bất lực chấp nhận thực tại có thể có nguyên nhân từ việc chúng ta để cho những trở ngại ngày càng rộng. Dù trở ngại có thể là rất lớn nhưng những người lạc quan không bao giờ để chúng ảnh hưởng đến phản

dời còn lại của họ. Họ bao vây những trớ ngai đó và giữ chặt chúng lại. Như GS Seligman nói: 'Một số người có thể thu xếp ngăn nắp những khó khăn của họ trong một cái hộp và tiếp tục sống thậm chí khi gặp những khó khăn thật sự trong công việc và tình yêu. Một số khác đau đớn vì mọi chuyện, họ đang tạo ra bi kịch. Đối với họ, khi một sợi chỉ của cuộc đời họ bị đứt đoạn thì cả mảnh vải cũng sẽ hỏng đi. Một kết luận được đưa ra là những người đưa ra những lời giải thích quá chung chung cho sự thất bại của mình sẽ từ bỏ mọi thứ khi gặp phải thất bại ở khía cạnh nào đó. Những người lý giải sự thất bại một cách cụ thể có thể bất lực chấp nhận thực tế đối với một phần của cuộc sống nhưng có thể sẽ vẫn đứng vững ở những phần còn lại.'

Hành động cẩn tránh

Đừng cố suy nghĩ về những thứ khiến bạn rơi vào tâm trạng không tốt và cũng đừng nghĩ về những gì đã tạo ra tâm trạng tích cực cho bạn, chẳng hạn như một bản nhạc, bức tranh yêu thích hay ký ức khó quên. Đừng tạo ra khoảng cách giữa kích thích và phản xạ (giống như hành động đếm đến 10) trước khi xác định cách bạn cảm nhận hay phản ứng.

Đừng cố thử làm điều mà bạn đã cố gắng thực hiện nhiều lần trước đó và chấp nhận rằng bạn không bao giờ thành công. Nếu như bạn nhìn vào thất bại như chuyên thường xuyên (không gì thay đổi cả) và có tinh lan tỏa (tất cả những người chủ đều bất công) bạn sẽ

mãi mãi bị trói buộc trong thế giới đầy bi quan. Nếu bạn giải thích sự thất bại là chuyện nhất thời (ngày mai rồi sẽ đến) và có giới hạn (hôm nay người chủ không vui) bạn sẽ mãi là người lạc quan. Bạn muốn trở thành dạng người nào? Phải chăng là một chú chó chảy dài, khệ nệ và ngốc nghếch?

BƯỚC 31

Đừng hỏi: “Bạn đã làm
điều đó như thế nào?”
Đừng làm “như thế là”.
Và cũng đừng ngây thơ.

Câu nói cần tránh

“Tôi làm như thế mình là ai đó mà tôi mong muốn cho đến khi tôi thực sự trở thành người đó. Hay người đó lại trở thành tôi.”

Cary Grant (trước đây là Archie Leech)

Nếu bạn chưa từng làm việc gì đó thì cũng đừng tim người đã làm qua rồi và hỏi: “Anh / Chị đã làm điều đó như thế nào?” và hỏi thêm: “À, tôi ghi chú lại có được không?” Tôi đã đặt câu hỏi đó với vô số người thành công lúc trên máy bay, xe lửa, xe ô tô hay bất cứ đâu mà tôi gặp họ, chỉ nhằm mục đích nghiên cứu. Bạn biết điều gì xảy ra không? Thỉnh thoảng, họ kể cho tôi nghe chỉ trong 10 phút những gì mà họ phải mất 25 năm trời để tìm ra giải pháp. Bạn không được làm điều tương tự.

Có lần tôi hỏi Richard Emmanuel, một doanh nhân trẻ người Xicot-len, người mà lúc đó chỉ bán vài cửa hàng trong chuỗi cửa hàng điện thoại di động của mình thu

**BẠN ĐÃ LÀM ĐIỀU ĐÓ
NHƯ THẾ NÀO?**

về hàng triệu bảng. Khi được hỏi: "Anh đã làm điều đó như thế nào?" Richard chỉ cười và trả lời: "Tôi làm những gì mà anh vừa làm." Richard tiếp tục giải thích thêm rằng

vài năm trước anh khởi nghiệp với một cửa hàng bán lẻ điện thoại di động ở Xcốt-len. Tuy nhiên, anh có niềm tin và tầm nhìn rằng mình có thể phát triển nó thành một chuỗi cửa hàng khắp Xcốt-len và cuối cùng là khắp Vương quốc Anh nhưng chưa rõ là sẽ làm như thế nào. Cho nên một ngày nọ anh nghĩ: "Mình có biết ai đã thành công trong việc phát triển một chuỗi cửa hàng bán lẻ tại Xcốt-len và Vương quốc Anh không?" Nhờ Richard đã tự đặt ra một câu hỏi hết sức trong tâm và cần thiết như thế nên nhanh như chớp một cái tên xuất hiện ngay trong đầu anh: đó chính là Tom Farmer. Tom Farmer cũng là người Xcốt-len, ông đứng sau một chuỗi trung tâm chuyên bán lốp xe và ống xả Kwik-Fit nổi tiếng thành công khắp cả nước. Richard có được số điện thoại và quyết định gọi cho người Tom.

Đến lúc này có lẽ bạn đang suy nghĩ, khoan đã, một người hết sức bận rộn và thành công, đặc biệt khi ông ấy là một "quý ngài" thì chắc chắn là ông ấy sẽ không nhận cuộc gọi của một người hoàn toàn xa lạ, mà cho dù có thì ông ấy không thể nào tiết lộ cho Richard biết bí quyết thành công của mình. Vấn đề là đây. Thứ nhất, nếu chúng ta không hỏi thì câu trả lời chắc chắn là

không. Thứ hai chúng ta đã bàn về vấn đề niềm tin ở các bước trên trong quyển hướng dẫn này nhưng có một điều chúng ta chưa nói đến là niềm tin vào "sự dư giả." Hầu như tất cả những người thành công thực sự mà tôi gặp đều tin vào "sự dư giả." Nói cách khác, họ nghĩ rằng họ có quá nhiều nên không thể nào san sẻ hết được. Cho dù đó là vấn đề về tiền bạc hay là về lời khuyên. Họ cũng tin rằng họ cho một thì sẽ nhận được mươi. Đó là quy luật tự nhiên "gieo nhân nào, gặt quả ấy." Còn những kẻ thất bại thì tin vào điều gì? Những giới hạn. Dối với họ, thành công giống như một chiếc bánh - nếu tôi cho bạn một ít thì phần còn lại của tôi sẽ ít đi. Dù sao thì bạn cũng sẽ biết ngay liệu mình có hỏi xin lời khuyên đúng người hay không vì thường người đó sẽ cảm thấy trên cả hạnh phúc khi chia sẻ với bạn (họ cũng hiểu được giá trị của một người cố vấn - như đã trình bày ở Bước Mười).

BẠN SẼ BIẾT NGAY mình hỏi xin
lời khuyên đúng người
hay không, vì thường thì người đó **SẼ**
cảm thấy trên cả hạnh
phúc khi được chia sẻ với bạn.

Trở lại câu chuyện lúc nãy, Richard goi điên và ban biết gì không? Ngài Tom bắt máy. Richard giải thích rằng anh chỉ có một cửa hàng nhưng có rất nhiều niềm tin. Chỉ là anh không biết mình nên bắt đầu từ đâu. Ngài Tom bảo: "Hãy đến đây gặp tôi. Tôi sẽ cho anh biết tất cả mọi thứ mà tôi biết." *Tất cả mọi thứ!*

Tôi cũng có lần hỏi Desmond Lynam, một nhân vật truyền hình nổi tiếng: "Anh có thể cho tôi lời khuyên không? Nhờ đâu mà anh làm được như vậy? Làm thế nào mà anh luôn tỏ ra thoái mái, chuyên nghiệp và duyên dáng khi xuất hiện trong chương trình truyền hình trực tiếp thâm chí khi mọi thứ đều không ổn?" Des chia sẻ hai điều thú vị sau đây. Thứ nhất, "Trước đây chưa có ai hỏi tôi về điều đó" và thứ hai "Tôi không biết nữa." Thấy chưa, anh ấy cũng không biết vì sao. Hầu hết các diễn viên hàng đầu đều không biết rằng mình giỏi. Vì thế tôi bảo Des: "Tôi biết là anh không biết, nhưng nếu anh biết thì anh sẽ nói gì?" và nhìn anh chờ đợi. Nhiều đó cũng đủ khiến cho Des chia sẻ với tôi một số chiến thuật trong khi chúng tôi chụp hình với nhau - Des là người giới thiệu chương trình còn tôi chỉ là một diễn giả trong các buổi hội thảo nên tôi chỉ xin anh ấy được có năm phút. Tuy nhiên, Des chia sẻ với tôi ba điều quan trọng mà anh đã đúc kết được sau nhiều năm làm các chương trình phát sóng trực tiếp. Điều đó có nghĩa là tôi có thể trở thành Des Lynam? Không đâu, nhưng tôi đã có được một lợi thế rõ ràng và giúp cho tôi bớt lo sợ hoang mang khi lần đầu tiên xuất hiện trong một chương trình truyền hình trực tiếp.

Nếu không gặp được một tấm gương tiêu biểu để noi theo ban chỉ cần nhìn họ, và biết chút ít về họ để học tập kinh nghiệm của họ.

Tôi từng được mời làm người dẫn chương trình cho một video bán hàng được quay tại một siêu thị đồ điện. Công việc này đòi hỏi tôi phải dùng máy nhắc lời thoại và đây là lần đầu tiên tôi dùng đến thiết bị này. Vào ngày khởi quay nhiều chuyên gôp lai khiến cho tôi thấy không thoải mái và hồi hộp. Thứ nhất là tôi không được thông báo rằng siêu thị ngày hôm đó sẽ mở cửa và đồng nghịch khách hàng, tất cả đều nhìn tôi chằm chằm. Thứ hai là chỉ trước khi chúng tôi bấm máy quay cảnh đầu tiên, đạo diễn hỏi liệu tôi có đảm bảo đúng đúng các vị trí hay không – những vị trí này đã được đánh dấu sẵn trên sàn cho biết tôi nên đứng tại đâu, chẳng hạn như ngẫu nhiên đưa vào một chiếc máy giặt (khó khăn ở chỗ là tôi không được nhìn xuống sàn). Rồi ông ấy hỏi liệu tôi có thể trình bày bài nói mà không dùng giọng Yorkshire của tôi được không vì khách hàng không thích. (Việc này cũng giống như phân vai cho Arnold Schwarzenegger và yêu cầu anh dùng giọng của Laurence Olivier). Dĩ nhiên là tôi vẫn có thể làm được hết tất cả và ra vẻ như tôi không phải đang đọc dù chưa bao giờ sử dụng máy nhắc lời thoại.

Vì thế khi tôi đứng đó chờ hô hô "Điển!", xin lỗi, nhưng tôi không thể nào không nghĩ: "Ai nổi tiếng trong lĩnh vực này mà tôi từng biết?" Cái tên Carol Vorderman ngay lập tức hiện ra trong đầu tôi (Carol xuất hiện trong hầu hết các chương trình của Đài truyền hình Anh). Tôi

có quen biết với Carol, điều này rất có ích, và đã xem cô ấy dùng máy nhắc lời thoại nhiều lần trên TV. Tôi tưởng tượng như mình đang nhập vào vai của Carol (một suy nghĩ khá thú vị). Làm như thế tôi có cảm giác như mình đang nhìn qua đôi mắt của cô ấy và trải qua những gì mà cô ấy sắp trải qua. Vì sao việc làm này lại có hiệu quả? Điều đầu tiên tôi nghĩ là: "Tôi là Carol Vorderman tuyệt vời, sao không có nhiều người hơn nữa nhìn tôi chứ?" rồi nghĩ "Họ chỉ muốn tôi làm những việc này thôi sao? Chuyện nhỏ như con thỏ, tôi sẽ làm tốt chỉ trong một lần quay." Cuối cùng, điều này giúp tôi thấy thoải mái hơn và xoay sở trót lọt.

Jonathan Elvidge, người sáng lập Gadget Shop nói với tôi rằng thỉnh thoảng ông cũng nghĩ ngây thơ là một tài sản khổng lồ cả về đời sống, công việc và kinh doanh. Ông tâm sự rằng vì gia đình không có truyền thống buôn bán lẻ nên ông không hề có ý niệm gì trước đối với việc mở cửa hàng đầu tiên của mình. Do đó, khi mọi

THỈNH THOÁNG NGÂY THƠ là một
tài sản **khổng lồ** cả về
đời sống, công việc và
kinh doanh.

người bảo rằng chuyên đó là không thể, ông chỉ nghĩ “Sao lại không?” và vẫn tiến hành thực hiện.

Thực ra thì có ai đó đã góp ý với tôi rằng tôi sẽ không bao giờ kiếm được lợi nhuận khi tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề. Người đó nói: “Tôi biết như vậy vì tôi đang làm cho một trong những công ty chuyên tổ chức các buổi hội thảo nổi tiếng nhất trên thế giới. Với khoản chi phí khổng lồ để quảng bá, công thêm tiền thuê phong hội nghị đắt đỏ, chúng tôi chưa hề kiếm được đồng nào ngoại trừ chút đỉnh tiền thu được từ việc bán sách và băng đĩa phía sau phòng hội nghị. Đó là lý do duy nhất để chúng tôi vẫn tiếp tục công việc này.” Tôi rất vui khi người đó kể tôi nghe chuyên này lúc bấy giờ vì cho đến lúc đó chúng tôi đã và đang tổ chức được những buổi hội thảo với quy mô lớn và vô cùng hữu ích trong hơn bốn năm. Và chúng tôi làm công việc này dù không có gì để bán phía cuối phòng. Nếu biết được điều mà người đó biết trước khi quyết định tổ chức buổi hội thảo đầu tiên thì chắc có lẽ là chúng tôi cũng không dám mạo hiểm. Chúng tôi không biết rằng phải kiểm tiền kỹ sở khi làm công việc này.

Cuối cùng còn câu chuyên về người bán xe hơi Ford thi sao? Có vẻ như trong những ngày đầu, khi mà tất cả những gì Ford bán được là xe Mẫu T mui trần, tất cả các cửa hàng khắp nước Mỹ được yêu cầu đóng cửa vào mùa đông. Ford giải thích là do thời tiết khắc nghiệt như thế này trong năm, loại xe hơi mui trần không thể nào bán được. Trong kỳ nghỉ đông, Henry Ford đã tự mình đi tham quan một vòng các cửa hàng buôn bán thành

công để xem ông có thể giúp họ như thế nào khi họ mở cửa bán lại vào mùa hè. Trong một trận bão tuyết lớn, khi đến một cửa hàng buôn bán cũng khá thành công - số xe hơi cửa hàng này bán ra gần như gấp đôi số xe hơi ở các cửa hàng khác, Ford ngạc nhiên khi thấy nó vẫn mở cửa. Ngay lập tức ông cho gọi quản lý cửa hàng đến và hỏi nghĩ sao mà lại bán xe hơi giữa mùa đông như thế này. Người quản lý trả lời: "Xin lỗi, ngài Ford, không ai thông báo cho chúng tôi biết rằng chúng tôi phải đóng cửa."

Hành động cẩn tránh

Đừng tìm ai đó thật nổi trội vì họ có thể làm điều mà hiện tại chúng ta vẫn chưa làm được nhưng rất muốn làm. Đừng tiến đến họ và hỏi: "Có thể cho tôi lời khuyên không?" Như bạn biết đó, người này, khả năng rất cao, là một người hoàn toàn xa lạ với bạn vì nếu như có ai đó xuất sắc như thế thì người này chắc không phải là người trong dám bạn bè của bạn rồi. (Hãy nhớ rằng bạn dành nhiều thời gian bên cạnh ai thi ban thường trở nên giống người đó, vì vậy bạn bè của bạn không thể chia sẻ với bạn nhiều điều mà bạn chưa biết.) Nếu bạn xin lời khuyên từ một người xa lạ thì có khả năng là họ rất cởi mở với lời yêu cầu này đơn giản chỉ vì hầu hết chúng ta đều thích được hỏi xin lời khuyên. "Có thể cho tôi lời khuyên không?" "Không, đi chỗ khác đi." Điều này chưa bao giờ xảy ra với tôi trong nhiều năm hỏi xin lời khuyên. Nếu bạn vẫn khăng khัง đòi làm những gì mà tôi bảo

bạn đừng làm thì đừng noi tiếp câu sau “... tôi ghi chú được chứ?”

Nếu trước giờ bạn chưa từng làm điều gì đó thì đừng ra vẻ như bạn đã làm điều đó rồi. Đừng giả vờ mình là người khác hết lần này đến lần khác. Như thế bạn có khả năng giỏi giống như họ. Hay theo lời của Milton Erikson “hãy làm như thể bạn có thể làm bất cứ điều gì rồi nắm vững điều đó”. Hầu hết mọi người đều muốn làm ngược lại.

Và làm ơn đừng có “ngây thơ.” Nếu không biết rằng chúng ta không thể làm được điều gì đó thì chúng ta sẽ hết sức ngốc nghếch khi bắt tay vào làm thử rồi phát hiện ra rằng mình có thể làm được. Thực tế thì cuối cùng chúng ta có thể thực hiện công việc tốt hơn các đối thủ với lý do chính là chúng ta không biết các đối thủ hành động như thế nào.

BUỚC 32

Đừng thay đổi ý nghĩa của sự việc.

Câu nói cần tránh

*"Tôi không thể nói là mình đã từng bồi rồi hay chưa nhưng tôi chắc là
mình đã hoang mang trong ba ngày trời."*

Daniel Boone

Trước khi đọc lá thư này, chúng ta nên biết tình huống như sau: Bối cảnh là nước Mỹ những năm 1920. Một người bạn trai quyết định mua tặng bạn gái một món quà bất ngờ nên nhờ chị gái của cô ấy giúp đỡ. Hai người bí mật đi mua sắm tai một cửa hàng bách hóa. Cô chị thử một đôi bao tay dài bằng lụa viền lông thú rồi chàng trai mua chúng. Trước khi rời khỏi cửa hàng, cô chị cũng mua một cái quần lót chẽn gối bằng lụa. Thật không may, hai món đã bị nhầm lẫn trong khi chúng được đem đi gói. Người bạn gái nhận cái quần lót chẽn gối cùng với lời nhắn của người bạn trai:

Em yêu dấu!

*Anh hy vọng em thích món quà sinh nhật đính kèm.
Chi gái em đã giúp anh chọn món quà này. Chị có
mang thử cho anh xem và phải công nhận rằng nó*

trông rất tuyệt mặc dù hơi dài nên có vẻ như hơi khó cởi ra.

Dừng lo về màu sắc hơi nhất. Cô bán hàng có cho anh xem đôi mà cô ấy đã mang nhiều tuần qua và chúng rất lâu bẩn.

Tuy nhiên, cô bán hàng có nhắc rằng khi em cởi nó ra, em nên hong gió chúng vì chắc chắn là chúng hơi ẩm sau khi mang.

Anh thực sự ao ước rằng mình có thể ở bên em trong ngày sinh nhật vì anh rất muốn được deo chúng cho em... Anh nghĩ đến lúc anh gặp em vào ngày thứ Bảy thì chắc là nhiều bàn tay khác đã chạm đến chúng rồi.

Yêu em

Robert.

P. S. À, cô bán hàng cũng có nói một bài giờ là mang chúng hơi couden xuống phía dưới để lộ ra ngoài.

Đi lại bằng xe hơi mà không bị kẹt xe là điều không thể. Biết vậy cho nên trước chuyến đi xa tôi sẽ gọi cửa hàng dịch vụ đầu tiên để tự "thết dái" mình một dĩa hải (bạn có thể chọn bất cứ món nào, nhac hoặc một thanh sôcôla). Vấn đề là nếu không có kẹt xe thì tôi không thể thưởng thức được "món ăn tinh thần" này. Hãy tưởng tượng xem tôi thất vọng như thế nào nếu không có kẹt xe. Tôi phải chờ đợi và niềm phấn khích dâng cao. Cuối cùng, không thể nào tránh khỏi, tôi cũng đối mặt với một vụ kẹt xe. "Thật tuyệt vời," vừa nghĩ tôi vừa cười toe toét và với tay lấy đĩa hải. Rồi tôi nhìn ra bên ngoài,

xung quanh tôi là những khuôn mặt đầy cáu gắt trông thật đáng thương của những tài xế khác.

Còn câu chuyện sau đây thì sao? Hãy nhớ lại một “giai thoại” về bạn mà bạn yêu thích nhất. Đó là câu chuyện mà bất cứ khi nào bạn kể cho mọi người nghe họ đều cười ngặt nghẽo. Trong lúc bạn nhớ lại biến cố đó thì tôi đoán có lẽ nó liên quan đến một “tai họa.” Giống như khi bạn đi nghỉ mát, vừa đến nơi thì sân bay làm mất hết hành lý của bạn. Sau đó, trên đường đến khách sạn bạn bị tài xế taxi gạt thu rất nhiều tiền. Ra khỏi taxi, bạn lập tức bị cướp và mất hết tiền bạc. Khi bạn đang cố ghi tên để nhận phòng trong khách sạn thì bạn biết được rằng họ chưa đặt phòng cho bạn và hiện tại khách sạn đã hết phòng. Cuối cùng thì bạn rơi vào cảnh ngủ bụi trên ghế đá công viên và sáng ra khi thức dậy bạn phát hiện có ai đó đã lấy mất đôi giày của mình. Vấn đề là nếu như bạn thấy buồn cười khi kể lại câu chuyện này thì tại sao lúc nó thực sự diễn ra bạn lại không thấy như vậy? Tôi nghĩ sao chúng ta không

VẤN ĐỀ LÀ nếu như bạn thấy
buồn cười khi kể lại câu chuyện
 này thì tại sao lúc nó thực sự
diễn ra bạn lại không thấy như vậy?

giảm mức độ stress và bật cười trước “vở bi kịch” của mình ngay khi nó đang diễn ra nếu như chúng ta có ý định làm như vậy sau này.

Điều đáng nói ở đây là chúng ta có thể thay đổi ý nghĩa của bất cứ điều gì xảy ra cho mình, chỉ đơn giản bằng cách thay đổi hay bô trí lại bối cảnh của sự việc (hai lá thư ở đầu và cuối Bước này là minh họa điển hình cho những điều tôi nói). Chẳng hạn như, hãy nhìn hình bên dưới và cho tôi biết đó là hình lõm hay hình lồi:



Câu trả lời dĩ nhiên là cái nào cũng đúng tùy vào phía mà bạn xem xét. Đối với vấn đề tương tự, những cá nhân và công ty thành công thường rất giỏi chịu đựng sự nhập nhằng như thế và xem sự việc từ cả hai phía. Mọi thứ đều tùy thuộc vào bối cảnh. Chúng ta có thể thay đổi ý nghĩa của mọi thứ hay tìm ra điểm tốt trong khi người khác chỉ nhìn thấy điểm xấu. Tất nhiên, chúng ta nên giữ mục tiêu của mình như là một bí ẩn đáng có, vào mọi thời điểm và đặc biệt là khi mọi chuyện trở nên xấu đi. đương nhiên, tôi chưa từng hỏi rằng: “Ly nước của bạn đầy một nửa hay với một nửa?” Ngoài ra,

tôi là người Yorkshire cho nên tôi không quan tâm lắm chuyện cái ly bằng chuyên trời lướt ai uống cái ly đó.

Điểm này được làm rõ hơn trong lá thư một sinh viên đại học gửi cho cha mẹ:

Cha mẹ kính mến!

Cho con xin lỗi vì lâu rồi không viết thư cho cha mẹ nhưng vì các công cụ "viết thư" của con đã bị thiêu rụi trong một đám cháy tại căn hộ của con. Bây giờ thì con đã ra viện và bác sĩ nói có lẽ con vẫn có thể sống một cuộc sống khỏe mạnh bình thường. Có một anh chàng trẻ tuổi, đẹp trai tên Pete đã cứu con ra khỏi đám cháy và có nhã ý cho con ở chung nhà. Anh ấy rất lịch sự, tử tế, con nhà dảng hoàng... cho nên con nghĩ cha mẹ sẽ đồng ý khi con thông báo rằng tự con đã kết hôn hồi tuần rồi. Và con biết cha mẹ sẽ càng vui mừng hơn khi nghe con báo tin rằng nay mai cha mẹ sẽ được làm ông bà ngoại.

Thưa cha mẹ, thực ra thi không có đám cháy nào hết, con không có nằm viện, cũng không có vụ kết hôn và mang thai NHƯNG con đã thi rất môn toán. Con nói vậy chẳng qua là muốn cha mẹ có cái nhìn đúng đắn hơn khi con thông báo tin này.

Con gái bé bỏng của cha mẹ

Sue

Hành động cần tránh

Đừng thay đổi liên tục ý nghĩa sự việc đối với bạn chỉ bằng cách nhìn nó theo một hướng khác. Giống như diễn viên hài Billy Connolly nói: "Không có cái gọi là thời tiết xấu mà chỉ có quần áo không thích hợp mà thôi." Nói đến hài hước thì sau đây là ví dụ mà tôi rất yêu thích về việc phần lớn các câu nói đều có "tác dụng" bằng cách thay đổi ngữ cảnh.

"Tôi đang đi trên đường và trông thấy bóng ma của một đứa trẻ. Suy nghĩ kỹ lại thì nó có lẽ chỉ là một chiếc khăn tay."

Câu nói hóm hỉnh này là của Milton Jones.

Đừng chịu trách nhiệm về cách mà bạn cảm nhận sự việc trước khi chúng thực sự diễn ra. Hay sau khi chúng xảy ra. Chẳng hạn như, khi có cái gì đó bị trục trặc đừng hỏi rằng: "Làm thế nào mà tôi có thể dùng cái này đây?" Hoặc khi ai đó bước vào văn phòng của bạn và bất thình lình xin từ chức, cũng đừng hỏi câu hỏi nhằm thay đổi bối cảnh như: "Vấn đề này tốt ở chỗ nào đây?" để cho ra nhiều giải pháp khả thi. Hãy cứ tiếp tục rên rỉ: "Trời ơi, làm gì bây giờ? Làm thế nào tìm được người để thay thế đây?"

BƯỚC 33

Đừng lúc nào cũng chỉ nghĩ đến tiền, tiền và tiền.

Câu nói cẩn tránh

"Nếu tiền là niềm hy vọng để được độc lập thì chúng ta sẽ không bao giờ có được nó. Thực sự, điều đảm bảo duy nhất mà con người có được trên thế giới này chỉ có thể là kho tàng trí thức, kinh nghiệm và năng lực."

Henry Ford

Có lần tôi đọc trên báo như thế này: 'Người ta thường nói tiền không thể mua được hạnh phúc mặc dù có nhiều người đang bị viêm màng túi nên khó tin vào điều đó. Ngày nay các nhà tâm lý tuyên bố rằng họ có thể xác minh điều đó. Một cuộc nghiên cứu cho thấy giàu và xinh đẹp chưa chắc có được sự mẫn nguyên trọn vẹn. Thay vào đó, cuộc nghiên cứu kết luận rằng chúng ta hanh phúc nhất khi cảm thấy mình làm chủ cuộc sống của chính mình; có nhiều lòng tự trọng; có mạng lưới bạn bè và gia đình gắn kết; và tin rằng chúng ta có năng lực làm việc chứ không kém cỏi và vô tích sự. Để đi đến những kết luận đó, các nhà tâm lý tại trường Đại học Missouri-Columbia đã phỏng vấn 700 sinh viên tại Mỹ và Hàn Quốc. Đầu tiên những sinh viên này được

hỏi về những trải nghiệm mà họ thấy thỏa mãn, sau đó được yêu cầu giải thích vì sao những sự kiện đó làm cho họ thấy hạnh phúc. Tiền là nguyên nhân sau cùng được đề cập đến. Còn những nguyên nhân đứng đầu danh sách là “thành thật với bản thân”; “có năng lực hoạt động”; “có mối quan hệ gắn bó với mọi người”; và “có sự tôn trọng dành cho bản thân.”

Qua đó, những sinh viên thất bại nghiêm trọng có rút ra được bài học gì hay không? Trước tiên chúng ta phải quên rằng của cải không nhất thiết là về tiền bạc. Chỉ nên tập trung cho những thứ mà bạn muốn có, những thứ vật chất như tiền bạc, xe hơi... nhiều lúc ngăn bạn cảm nhận theo cách mà bạn muốn. Đặc biệt khi bạn đã có được những tài sản trên nhưng vẫn không cảm thấy hài lòng hay hạnh phúc.

Bên cạnh việc quên rằng tiền không mua được hạnh phúc, những kẻ thất bại cũng tin vào “sự khan hiếm”. Họ cho rằng những thứ vật chất bao gồm cả tiền giống như một chiếc bánh - gồm nhiều phần và nếu tôi cho bạn vài phần của tôi thì chắc chắn phần còn lại của tôi

BẠN CÓ để ý là bạn **càng** chạy
theo đồng tiền thì **nó càng**
chạy ra xa?

sẽ ít đi. Những người thành công thì tin vào điều hoán toàn ngược lại - "sự dư giả." Có quá nhiều để san sẻ, tôi cho nhiều bao nhiêu thì tôi nhận được nhiều bấy nhiêu. Họ cho rằng tiền là một nguồn cung cấp vô tận, rằng thế giới này đầy tiền. Bí quyết là họ không đuổi theo nó. Bạn có để ý là bạn càng chạy theo đồng tiền thì nó càng chạy ra xa? Không phải, họ biết rằng "lợi nhuận" chính là kết quả của việc trở thành con người tốt nhất mà chúng ta có thể và làm công việc chúng ta yêu thích. Vì họ không làm việc vì tiền, không giống như chúng ta, họ không dễ dàng từ bỏ khi gặp chướng ngại vật đầu tiên cản trở.

Hành động cẩn tránh

Tiền là một khía cạnh quan trọng của sự thành công đặc biệt khi bạn cho rằng cách tốt nhất để giúp đỡ người nghèo là mình không nằm trong số người nghèo đó. Độc lập về tài chính giúp đem lại cho bạn sự tự chủ. Bạn có thể chọn những gì bạn muốn và không muốn làm. Tuy nhiên, những kẻ thất bại cho rằng cách tốt nhất để chạm được tiền là nhờ chút xíu may mắn. Họ cầu nguyện và hy vọng. Trong trường hợp bất khả dĩ nhất là số tiền của họ tăng lên, nhưng trở trêu thay đó chỉ mới là điểm khởi đầu cho những rắc rối về sau. Bạn biết không 80% người trúng số thua tất cả tiền bạc của họ trong vòng năm năm. Đó là do họ nghĩ rằng họ không xứng đáng nhận nó. Tuy nhiên, nếu chúng ta muốn nợ ngân hàng, thì chúng ta không được tin rằng

mình cần phải làm giàu cái đầu trước khi có thể làm giàu cuộc sống.

Những người thành công biết rằng cách tốt nhất để giảm ma lực của đồng tiền lên chúng ta là thường xuyên san sẻ nó đi. Kỳ lạ ở chỗ thời điểm tốt nhất để chúng ta làm điều này là khi bản thân chúng ta cũng không có nhiều tiền. Việc làm này cũng giống như thanh toán các hóa đơn. Phần lớn mọi người đều rên rỉ và than vãn khi họ phải viết séc thanh toán hóa đơn gas. Họ làm việc này một cách hết sức nặng nhọc và mệt mỏi. Trong khi đó những người thành công thường thanh toán với một nụ cười trên môi. Họ tin rằng thế giới này rất dư giả nơi mà khi chúng ta bỏ ra bao nhiêu thì chúng ta sẽ thu hồi về bấy nhiêu, thường là từ những nguồn không ngờ nhất. Do đó, không được tin vào điều này nếu mục tiêu của chúng ta là vẫn muốn nghèo.

Cho nên hãy nhớ đừng nghĩ đến việc mình muốn là ai mà chỉ cần làm việc và sở hữu. Chỉ cần nghĩ đến tiền.

BƯỚC 34

Đừng cười thỏa thích.

Câu nói cần tránh

"Hãy cười tươi và cười thường xuyên, điều đó sẽ khiến nhiều người thắc mắc rằng bạn đã làm gì."

Satchel Paige

Hãy hình dung ra hai con kền kền trông ôm đói đang đậu trên cây giữa đồng bằng châu Phi. Trong tầm mắt của chúng chẳng có sinh vật nào khác ngoài chúng. Con nọ nhìn con kia và nói: "Không sao đâu, hãy kiên nhẫn, tớ đi săn mồi đây." Ý nghĩa của câu chuyện cười này là thỉnh thoảng chúng ta phải hành động nếu muốn tồn tại. Tất nhiên, bạn phải lờ lời khuyên này đi.

Tuy nhiên chủ đề của chúng ta trong bước này là sự hài hước. Ở Vương quốc Anh và nhiều nơi khác nữa, tôi để ý thấy moi người đang mặc phải chứng "tỏ ra nghiêm trọng thái quá" đặc biệt là ở nơi công sở. Đó cũng là một điều tốt. Bạn nghĩ chúng ta có thể nào làm tốt công việc gì đó mà vẫn cười không? Dĩ nhiên là không rồi. Chúng ta phải chui mũi vào công việc và cố không để cho nó cười ngớ ngẩn kia xuất hiện trên khuôn mặt tròn trịa của chúng ta. Tuy nhiên, điều đó có lẽ không quá khó

vì một số người ghét công việc của họ một cách dữ dội. Như Thoreau nói: "Vô số người sống một cuộc sống âm thầm tuyệt vọng." Chắc chắn lý do duy nhất khiến cho hầu hết mọi người có thể cười ở nơi làm việc là ngày mà họ nghỉ hưu.

Chuyện này cũng y hệt như vấn đề giáo dục và đào tạo. Bằng chứng hết sức thuyết phục cho thấy nếu làm cho việc học tập trở nên hứng khởi thì chúng ta không chỉ thích thú nó hơn mà còn nhớ nhiều hơn. Nếu không cẩn thận thi sẽ chẳng còn ai tham gia các khóa học nữa, và chúng ta không muốn thế. Bạn sẽ thấy rõ điểm này qua Bước 39. Trung bình đứa trẻ cười 40 lần trong ngày trong khi người lớn chỉ cười có 15 lần. Tôi nghĩ điều này cho thấy những đứa trẻ giống như những chú hề. Chúng càng phát triển và không còn nhìn thấy khía cạnh buồn cười của sự việc sớm chừng nào tốt chừng ấy.

Khoa học đã chứng minh rằng khi cười và không nhất thiết là phải cười đến "bể bụng", chúng ta làm tăng lượng endorphin trong cơ thể (đó là chất tự nhiên trong cơ thể tạo cảm giác vui vẻ, vì thế chúng hoàn toàn miễn phí và hợp pháp). Không chỉ vậy, cười giúp chúng ta tăng cường hệ miễn dịch và do đó giúp chúng ta mạnh khỏe hơn. Robert Provine, giáo sư chuyên về tâm lý học và thần kinh học tại trường Đại Học Maryland và cũng là tác giả quyển sách bán chạy *Laughter: A Scientific Investigation* cho biết các chuyên gia chỉ mới bắt đầu tìm hiểu xem khi tiêm chất gây cười vào cơ thể có thể đem lại lợi ích hữu hiệu cho cơ thể và tinh thần ở mức độ nào. Ở người lớn, nụ cười được chứng minh là giúp

giảm nguy cơ bị đau tim không chỉ vì nó làm giảm sự căng thẳng bị đè nén. Khi các đồng nghiệp của Provine tại trường Đại Học Maryland phỏng vấn 150 người khoẻ mạnh và 150 người từng bị đau tim hay từng phẫu thuật tim, họ phát hiện rằng những người mắc bệnh tim có khuynh hướng ít cười hơn thậm chí cả trong những tình huống tích cực. Điều mà các nhà nghiên cứu băn khoăn là liệu cười thường xuyên có thực sự giúp ngăn chặn sự tổn thương màng trong - màng chắn bảo vệ chay dọc theo các mạch máu - hay không. Khi màng trong bị tổn thương nếu chúng ta căng thẳng quá mức, nó sẽ sưng lên khiến cho mỡ và cholesterol tích tụ lại trong các động mạch. Tiến sĩ Michael Miller - một nhà khoa học của trường Maryland cho biết: "Ngoài tập thể dục và chế độ ăn uống ít mỡ chúng ta nên cười thường xuyên và nhiệt tình như là một biện pháp giảm nguy cơ mắc bệnh tim. Chúng ta nên cố gắng từ bỏ thói quen tỏ ra nghiêm trọng với bản thân đi."

**Ở NGƯỜI LỚN, nụ cười được
chứng minh là giúp giảm nguy cơ
bị **đau tim** không chỉ vì nó làm
giảm sự căng thẳng bị đè nén.**

Kết quả của cuộc nghiên cứu kéo dài 5 năm tại Khoa Y, trường Đại học California Los Angeles (UCLA) cũng cho thấy một trận cười thực sự có thể là phương thuốc hữu hiệu nhất. Cuộc nghiên cứu cũng đã chứng minh rằng khi những đứa trẻ đang ôm bát cười thì có sự cải thiện đáng kể trong quá trình kiểm soát cơn đau và trong sức đề kháng tự nhiên của cơ thể.

Thực tế, bằng chứng cho giá trị của một trận cười thỏa thích thi rất thuyết phục nên ban đừng ngạc nhiên nếu như lúc nào đó trong tương lai bác sĩ ra toa thuốc cho bạn là hai cuộn băng hài để xem trong ngày một là vào buổi sáng và hai là vào buổi tối. Chúng ta cũng biết rằng cách nhanh nhất để thay đổi tâm trạng hay trạng thái là nở một nụ cười tươi. Theo như mối quan hệ giữa cơ thể và não bộ khi bạn cười thì chắc hẳn là bạn đang hạnh phúc, cho nên đó cũng là cảm giác của bạn. Đó là lý do vì sao mà bạn phải luôn giữ khuôn mặt của mình lúc nào cũng ở trạng thái “lạnh như tiền.”

Hành động cần tránh

Một số điều vô tình thật buồn cười giống như lời chỉ dẫn trên chai lăn khử mùi, “Mở nắp và đẩy đáy chai lên” cho nên không cười mới khó. Tuy nhiên, đừng cố ý lên kế hoạch cho những điều có thể làm bạn cười như nghe những cuộn băng hài (đặc biệt là khi nó làm bạn cười hả hê 40 lần trong ngày). Đừng để ý xem những đứa trẻ té lăn trên sàn nhà và cười ngắt nghẽo một cách dễ dàng như thế nào.

BUỚC 35

Đừng sáng tạo hay đổi mới.

Câu nói cẩn tránh

"Tự duy sáng tạo đơn giản có nghĩa là khi chúng ta nhận ra rằng việc thực hiện công việc theo cách từ trước tới giờ chẳng có hiệu quả đặc biệt nào cả."

Rudolph Flesch

Khi nói về chuyện không thể cười một cách thỏa thích thì đây là điều kiện tiên quyết nếu bạn không muốn mình trở nên sáng tạo hay đổi mới. Bạn không được làm cho công việc trở nên thú vị, dù Tom Peters có nói: "Không có hứng thú trong công việc thì giống như một bi kịch, sắp có nguy cơ trở thành tội phạm. Tinh hiếu kỳ và hứng thú là hai đòn bẩy hỗ trợ lẫn nhau. Hãy bước ra khỏi lề thói cũ để làm cho nụ cười trở thành một phần cốt lõi ở nơi công sở." Bạn thấy đó, chúng ta không thể nào nghĩ ra được những biện pháp đổi mới nhanh hơn, tốt hơn, có lợi hơn để đạt được các mục tiêu, chúng ta cũng không thể nào cải thiện được cuộc sống, công việc, công ty, sản phẩm hay dịch vụ của mình nếu chúng ta không có tinh hiếu kỳ.

Tôi đã làm trong ngành quảng cáo với cương vị là giám đốc sáng tạo trong 15 năm qua. Nay giờ nếu trong

một bữa tiệc, tôi vô tình tiết lộ điều này thì thông thường tôi sẽ nhận được một trong những thắc mắc sau:

- 'Sao họ không lấy hàng triệu đô chi cho quảng cáo ra khỏi giá thành sản phẩm?'
- 'Anh bóc lột phu nữ.'
- 'Tôi không rõ là anh làm việc như thế nào. Chắc là ngồi trong văn phòng cà ngày và chờ những ý tưởng kỳ quặc kia xuất hiện trong đầu và nếu không nghĩ ra được ý tưởng nào thì chắc chắn anh sẽ bị mất việc. Tôi nghĩ rằng mình không thể làm được như vậy.'

Và câu trả lời tương ứng của tôi là:

- 'Àh, vậy là anh vẫn biết ngoài thị trường có sản phẩm gì và biết mua nó ở đâu.'
- 'Đúng vậy.' (Câu trả lời này chắc chắn lúc nào cũng làm không khí bữa tiệc sinh động hơn.)
- 'A, đó là lời ngụy biện được các nhân vật như Darren ủng hộ, người đóng vai giám đốc quảng cáo trong chương trình truyền hình được yêu thích *Bewitched* (Bị trúng bùa mê). Anh thấy đó, có rất nhiều chiến lược mà trong đó chúng ta bắt chước nhiều chiến lược của những con người sáng tạo khác hoặc lấy ý tưởng từ hàng tá sách và viết về đổi mới và sáng tạo sẵn có trong thư viện công hoặc có dầy trên internet.'

Chúng ta phải luôn nghĩ rằng con người ta hoặc là sáng tạo hoặc là không. Ở trường, chúng ta được học

cách nhận xét mà không cần phải sáng tạo. Và đừng nghĩ rằng điều này có thể đảo ngược.

Ở TRƯỜNG, chúng ta được học cách nhận xét mà không cần phải sáng tạo. và đừng nghĩ rằng điều này có thể đảo ngược.

Hành động cần tránh

Cách đây vài năm, tôi luôn tìm thấy các vết bùn trong khăn tắm. Suy đi ngẫm lại, tôi thấy “kẻ đáng tinh nghি” nhất là thằng nhóc con Finlay của tôi, lúc bấy giờ cháu được bốn tuổi. Với “tang chứng vật chứng” rành rành, tôi đối chất với nhóc thì nhóc trả lời tinh bợ rǎng: “Vây con phải lấy cái gì để lau cái bum rǎng của con đây?” Đó là câu trả lời mà tôi chưa bao giờ nghe thấy trong bất kỳ mẫu đối thoại nào khác từ trước tới giờ và từ đó trở đi. Sáng tạo là trở nên ngây thơ như trẻ con hay đưa ra những câu trả lời bất ngờ cho những câu hỏi hóc búa mà chúng ta phải đối mặt. Một người bạn và cũng là đồng nghiệp của tôi, ông Ken Robinson đã kể câu chuyện sau nhằm minh họa cho tính sáng tạo bẩm sinh của trẻ nhỏ: ‘Cô giáo đang đi vòng quanh lớp học

để xem tranh của các ban nhỏ. Cô tiến đến một bé gái năm tuổi và hỏi: "Con đang vẽ gì đó?" Bé gái trả lời: "Da thừa cô, con đang vẽ Thương đế." Cô giáo trả lời rằng: "Nhưng trên đời này không ai biết được Thương đế trông như thế nào." Bé gái nhanh nhau đáp: "Chúl xiu nữa rồi họ sẽ biết."

Cho phép tôi được hỏi rằng: "Bạn có từng là một đứa trẻ?" (Hãy chỉ cho tôi xem đứa trẻ nào mà không có trí tưởng tượng.) "Bạn có hay tưởng tượng không?" (Ô, hãy nhìn những hình ảnh đầy màu sắc và đáng kinh ngạc mà bạn đã tưởng tượng ra kia.) Vậy đừng để hai sự thật kia ngăn không cho bạn nghĩ rằng bạn không có tinh sáng tạo. Đừng tìm hiểu và khám phá thêm về quá trình diễn biến của tinh sáng tạo và đổi mới. Walt Disney suy nghĩ về vấn đề này như sau: 'Tôi không tin rằng có những chiêu cao mà một người không thể đo đạc được, đặc biệt là người đó có bí quyết biến giấc mơ thành hiện thực. Đối với tôi, bí quyết đặc biệt này có thể đúc kết thành bốn từ Hiếu kỳ, Tự tin, Dũng cảm và Kiên định.' Còn bạn, cách nào là cách tốt nhất khiến bạn tin rằng mình có tinh sáng tạo? Vậy ngay bây giờ, chí cần khẳng định rằng bạn có tinh sáng tạo. Và bạn đừng làm như thế nhé.

BƯỚC 36

Đừng nghĩ đến chuyện đưa ý tưởng của bạn vào đây.

Câu nói cẩn tránh

'Một ý tưởng mới rất mỏng manh. Một cái nhèch mép hay một cú ngáp có thể giết chết nó; còn nữa một lời châm biếm chua cay có thể làm nó chết vì "quắn quại"; và khi chân may của một người có tầm ảnh hưởng nhanh lai, ý tưởng đó có thể trở nên "hoang mang" đến chết.'

Charlie Brower

Nếu bạn biết ai đó có thêm ý tưởng liên quan đến chủ đề về sự thất bại thì hãy cho tôi biết nhé.

Nhân tiện, chẳng may nếu trong công ty hoặc trong cuộc sống, bạn gặp phải một kẻ thông minh hơn người (và theo đúng định nghĩa của từ đó thì họ chẳng thể ở bên cạnh bạn lâu được đâu), vậy thì cứ tiếp tục giết chết những ý tưởng của họ bằng cách đưa ra những lời phản hồi sau đây: 'Chúng ta thử làm rồi'; 'Ý kiến đó nghe khùng gì đâu'; 'Có lẽ để sang năm'; 'Phải tốn nhiều thời gian và tiền bạc lắm'; 'Khách hàng chúng ta không thích đâu'; 'Bạn không thể thực hiện việc đó ở đây được'; 'Đi ra ngay'; 'Bạn bị sa thải.' Cũng đừng cho là tôi có phản ứng cởi mở với bất cứ ý tưởng nào của bạn nhé.

Đĩ nhiên, trong tình huống khó có thể xảy ra, chẳng hạn bạn chính là người có được ý tưởng thì có lẽ bạn đủ khôn ngoan khi ghi nhận lời khuyên của Howard Aiken: 'Đừng lo ngại về việc người ta ăn cắp một ý tưởng. Nếu ý tưởng đó là của bạn thì bạn sẽ phải bắt người ta lắng nghe và chấp nhận nó.'

Hành động cần tránh

Sau đây là mẹo giúp bạn ít tân dung ý tưởng của mình nhất. Nếu bạn không thể tránh một phiên họp động não để đưa ra giải pháp cho một vấn đề nào đó, vậy thì tránh hết sức đi và động não tối đa chừng một hoặc hai ý tưởng là được rồi. Đơn giản là dừng lại ngay khi có được ý tưởng nhảm chán, an toàn đầu tiên xuất hiện trong đầu bạn. Hãy nhớ rằng nghiên cứu về sáng tạo và đổi mới cho thấy nếu bạn cho ra 20 hoặc hơn 20 ý tưởng, và mục tiêu tối thiểu là 40 ý tưởng thì

ĐƠN GIẢN là dừng lại ngay khi có
được ý tưởng nhảm chán,
an toàn **đầu tiên xuất hiện**
trong đầu bạn.

thường những ý tưởng càng về sau càng có giá trị hơn. Đôi lúc bạn có thể phát hiện ra rằng nếu phối hợp những ý tưởng xuất hiện sau này, thường là những ý tưởng “ngông cuồng” với những ý tưởng trước đó rõ ràng hơn thì bạn có thể đưa ra những giải pháp đáng kinh ngạc để giải quyết những vấn đề và thách thức mà bạn đang đối mặt. Nhưng như tôi đã nói, để chuyện này không xảy ra thì cách tốt nhất là đừng có ý tưởng gì cả.

Ý tưởng của tôi về cách trở thành một người thất bại/thành công là:

Không dám viết gì lên đây hết

BUỚC 37

Không Ngừng Nhận Câu Trả Lời “Không.”

Câu nói cần tránh

“Tôi đã sớm nhận ra rằng thành công gắn liền với việc không từ bỏ. Hầu hết mọi người trong lĩnh vực này đều đầu hàng và chuyển sang các lĩnh vực khác. Nếu không từ bỏ, bạn sẽ tồn tại lâu hơn những người lên cùng chuyên xe buýt với bạn.”

Harrison Ford



KHÔNG!

David Zucker có nói: ‘Hãy từ bỏ đi vì bạn sẽ không thành công đâu. Nếu ban bỏ ngoài tai lời khuyên này thì bạn đã đi được nửa đường đến với sự thành công rồi đấy.’ Ông

có vẻ nói đúng. Nghiên cứu trong lĩnh vực bán hàng cho thấy 73% khách hàng nói ‘không’ từ năm lần trả lời trước khi họ nói ‘mua.’ Năm lần hoặc hơn ở đây có nghĩa là sau khi nhận cú điện thoại, tham dự buổi giới thiệu sản phẩm, hay là nhận các tài liệu quảng cáo hấp dẫn mà thường là bay vào thùng rác ngay lập tức.

Tin đáng mừng là chính nỗi sợ bị từ chối khiến cho chúng ta không dám thử cố gắng thêm lần nữa với việc gì đó hay là với ai đó (lưu ý: những số liệu này liên quan đến những nỗ lực “thảm hại” của bạn để hẹn hò các đối tượng khác phái cũng như liên quan đến lĩnh vực bán hàng).

Vì quá tin rằng mình sẽ thất bại, như ai đó chịu đầu hàng ngay trước khi bắt đầu, và như tôi biết bạn cũng vậy, thì tất nhiên ngay từ đầu bạn không còn lo lắng đến việc nhắc điên thoại lên. Nhưng nếu vô tình bạn nhắc nó lên, thì hãy lấy hết can đảm thử gọi một lần và nghe câu trả lời “không” đáng sợ đó. Vì ít ra bạn cũng thử làm một lần. Bạn có thể để tay lên ngực và nói rằng bạn đã cố gắng hết sức.

Đừng để sép ban hay bất kỳ ai khác biết được rằng theo nghiên cứu này thì chỉ có 8% các nhân viên bán hàng chấp nhận hơn năm lần từ chối. Điều này có nghĩa là khả năng thành công của họ lên đến 73%. Tự nhiên họ trở thành những cá nhân thành công nhất trong tổ chức và chắc chắn nhận được những phần thưởng tương xứng cho nỗ lực đó. Dĩ nhiên họ tin rằng nếu bạn không hỏi thì câu trả lời luôn luôn là “không.” Tiến sĩ Joyce Brothers có nói: ‘Các cuộc nghiên cứu cho thấy một phẩm chất mà tất cả những người thành công đều có đó là tính kiên trì. Họ sẵn sàng bỏ ra nhiều thời gian để hoàn thành một nhiệm vụ và luôn bền bỉ, nhẫn耐 khi đối mặt với những khó khăn thử thách. Có một mối quan hệ rất tích cực giữa khả năng hoàn thành nhiệm vụ và thời gian người ta bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ đó.’

Muốn biết tôi nghĩ gì không? Tôi nghĩ những người nêu trên chỉ thích tự hành xác minh và điều tốt nhất có thể làm để bảo vệ tính nhạy cảm của chúng ta là hãy “thực tế” (trong ngữ cảnh này thì từ “thực tế” cũng có nghĩa là “sơ hãi”). Ý tôi là, khi tự nói với chính mình: ‘Hoan hô, mình vừa nhận được lời từ chối thứ tư, thêm một lần từ chối nữa là mình thành công rồi!’ chắc bạn cảm thấy chẳng được khích lệ mấy phải không?

Hành động cần tránh

Đừng quá quyết rằng mình sẽ quyết tâm. Đừng thở, đi đứng hay ăn nói như một người đầy quyết tâm. Đừng cố gắng rồi lại cố gắng. Đừng chấp nhận câu trả lời “có.” Đừng quan tâm đến lời nhận xét của William James như sau: ‘Hầu hết không ai chạy đủ xa trên khúc ngoặt đầu tiên để xem có tìm được khúc ngoặt thứ hai hay không. Hãy đầu tư tất cả những gì bạn có cho giấc mơ của mình, rồi bạn sẽ ngạc nhiên với nguồn năng lực tiềm tàng toát ra từ bên trong bạn.’

BUỚC 38

Đừng biết ơn.

Câu nói cẩn tránh

"Trong suy nghĩ, chúng ta phải hiểu rằng không phải hạnh phúc làm chúng ta thấy biết ơn mà là biết ơn làm chúng ta thấy hạnh phúc."

Albert Clark

Các cuộc khảo sát cho thấy dọn nhà là một trong những việc căng thẳng nhất mà bạn có thể làm. Chúng ta rất, rất muốn có nhà mới nhưng cũng sợ rằng mọi việc có thể bị phá sản nên chúng ta cứ tập trung lo sợ về những gì mình có thể mất thay vì nghĩ đến những gì mình đang có. Điều chúng ta biết được từ những người thất bại điển hình là họ hiếm khi dành thời gian ra để biết ơn về những gì hiện có, thay vào đó là ca thán về những gì họ chưa có. Cũng giống như truyện tranh hoạt hình Peanuts trong đó có cảnh Charlie Brown, nhân vật chính trong truyện, đang chơi với con yo-yo bị bể một nửa. Chúng ta thấy nó rất hứng thú chơi trò ném-chụp con yo-yo bị bể đó với chú chó Snoopy. Rồi ban gài Charlie Brown, tên Lucy xuất hiện. Cô bé nói: "Cậu đúng là ngốc! Ai cũng biết là không thể vui chơi thích thú với nửa con yo-yo đó mà." Cậu bé Charlie Brown buồn thiу

ném mòn đồ chơi đi rồi bảo: "Xin lỗi, tớ không biết là tớ không thể chơi đùa với một con yo-yo bị bể."

Trong khi đó những người thành công thỉnh thoảng dành thời gian để đếm những điều may mắn của họ. Chẳng hạn như khi họ bắt đầu cảm thấy khó chịu hay căng thẳng do không thể chuyển nhà được, họ tự hỏi lòng với suy nghĩ: "Nếu bây giờ ai đó lấy đi hết tất cả những gì tôi đang có thì liệu tôi có thấy biết ơn không khi có lại được những thứ đó? Dĩ nhiên rồi." Dù bạn chỉ có chút cảm giác là mình cần phải biết ơn thì tôi đoán chắc rằng như thế còn tốt hơn là không có gì hết. Biết ơn về những thứ bạn đang có giúp bạn thoát khỏi vấn đề khó khăn hay sự thất vọng nào đó. Đó là bởi vì lòng biết ơn công nhận những gì đạt được thay vì những gì không đạt được.

DÙ BẠN chỉ có chút
cảm giác là mình cần phải
biết ơn thì tôi **đoan chắc**
rằng như thế còn **tốt** hơn là
không có gì hết.

Không chỉ có vậy, sự biết ơn có thể được dùng như một cách để thu hút những gì bạn muốn có trong cuộc sống. Chuyên gia về hòa bình thế giới James Twyman nói: "Khi chúng ta đòi hỏi điều gì đó xảy ra thì mối quan tâm nằm ở chỗ chúng ta hiện chưa có nó. Nhưng khi chúng ta cảm thấy nó bắt đầu xảy ra thì chúng ta thôi không nỗ lực nữa để khiến cho nó biến thành sự thực. Lòng biết ơn là một yếu tố chủ chốt. Cảm thấy biết ơn là rất quan trọng." Vì thế khi bạn muốn đẩy mọi thứ ra xa ban thì đừng thường xuyên tự hỏi những câu sau và đừng lên danh sách các câu trả lời: "Làm thế nào để tôi tư cho phép mình biết ơn?" "Trong cuộc sống này tôi nên biết ơn ai đây?" "Trong cuộc sống này tôi nên biết ơn về điều gì đây?" Không hỏi những câu này sẽ giúp chúng ta luôn tiêu cực vì chúng ta đang tìm kiếm cái xấu thay vì cái tốt. Và như chúng ta đã biết, chúng ta luôn tìm thấy những gì mình đang tìm kiếm.

Một ngày trong năm 2004, không lâu sau khi tràn sóng thần kinh hoàng ập đến vào ngày lễ tăng quà, và vài tuần nữa là đến sinh nhật lần thứ 12 của Finlay (cậu bé đã được nhắc đến trong quyển sách này rồi), thằng bé đang quẩn quanh ở nhà và trông có vẻ rất đau khổ. Tôi hỏi có chuyện gì vây và nó bảo: "Sắp tới sinh nhật của con rồi nhưng con thấy chán quá!" Tôi bảo: "Vậy giờ con hãy viết ra hết tất cả những điều làm con phiền lòng đi." Câu bé làm theo và sau đó vài phút đưa tôi lá thư này với vẻ mặt ủ rũ:

Gởi Ba Mẹ

Ly tách không được sạch sẽ.

Bạn bè không có cùng sở thích.

Bà con họ hàng cho quà không hấp dẫn gì hết.

Nhiều bài tập ở nhà quá.

Sao con lúc nào cũng thấy chán (cuối tuần cả nhà mình làm gì đó với nhau được không?).

Mỗi người lúc nào cũng la mắng con khi con về nhà.

Anh Tom đáng ghét quá.

Tom gọi con là 'thằng mập.'

Chẳng ai quan tâm đến trò ảo thuật của con.

Sao con không được gặp gỡ người này người kia và đi đến những nơi con muốn (như vậy là đòi hỏi nhiều quá hay sao?).

Sao không ai thèm quan tâm đến chuyện con nói lúc uống trà với nhau.

Sao nhà mình không có cây viết mực nào hết vậy (ghi chú là con đang viết bằng viết chì).

Ba mẹ cố gắng làm gì đó được không?

PS: Đây mới chỉ là 1/4 vấn đề của con thôi

Khi đọc lá thư này tôi có nhiều suy nghĩ trong đầu:

- Lý do không có ly uống nước là bởi vì mấy cái ly nằm hết dưới giường của Finlay.
- Quà của bà con họ hàng không hấp dẫn. Tôi cho rằng thằng bé nghĩ có thể do không gặp nó thường xuyên

nên câu dì cô bác của nó quên mất nó không còn 5 tuổi nữa và mua tặng nó những món quà không phù hợp với lứa tuổi nó bây giờ. Do đó, nó chỉ việc mỉm cười và giả vờ thích những món quà đó. Cứ đợi đến khi nó nhận quà Giáng Sinh xem.

- Chính xác thì tôi cũng không phải là Ông bố xuất sắc trên mặt trận vui chơi với trẻ.
- Mọi người la mắng thằng bé. Đáng tim hiểu đáy, phải điều tra thêm.
- Mừng vì tôi không có anh trai đang trưởng thành.
- Tôi xem các trò ảo thuật của thằng bé hàng giờ liền rồi lúc nào cũng trò chuyện với nó khi chúng tôi ăn chung với nhau (đó là một trong những lý do để có thể nói chuyện với nhau). Chẳng có ích gì vì thằng bé cứ nghĩ là tôi không mấy thích thú. Phải cải thiện chuyện này mới được.
- Cuối cùng thằng bé chẳng còn gì để than vãn nữa và lái sang chuyện 'không thấy cây viết mực nào hết.'
- Ô đây chỉ là một vài trong số nhiều vấn đề của nó thôi ư, không nhớ là khi bằng tuổi nó, tôi có như vậy không ta?

Sau đó tôi bảo Finlay, "Rồi giờ con hãy viết ra hết những gì mà con cảm thấy biết ơn đi." Lát sau nó quay lại với danh sách sau dây bao gồm luôn những từ có chính tả kỳ cục (danh sách không dài lắm nhưng viết

bằng viết mực, vây lá ít ra thằng bé cũng đã tìm thấy cây viết mực):

Một gia đình đầm thắm.

Một ngôi nhà và tài sản tuyệt vời (thực ra là hơn cả tuyệt vời).

Còn sống sót sau trận sóng thần.

May mắn vì được sống trong hòa bình.

Nhin qua mot lần nhung gi thằng bé viết, tôi thấy cổ họng mình nghen lai và nghĩ: "Cám ơn con, Finlay, vì đã nhắc ta nhớ đến những điều mà bấy lâu nay ta quên lãng và xem thường." Tôi thực sự cảm thấy rất biết ơn. Tôi hỏi Finlay: "Sau khi làm xong bài tập nho nhỏ này con có thấy vui lên chút nào không hả con trai?" Thằng bé trả lời: "Đạ có a." Bạn nghĩ nó thực sự trả lời vậy sao? Dĩ nhiên là không rồi. Thằng bé trả lời thế này: "Đúng là lãng phí thời gian." Vấn đề là nó chỉ mới 11 tuổi. Còn bạn thì không.

Hành động cẩn tránh

Đừng sống với thái độ biết ơn. Vào những ngày bạn cảm thấy chẳng có gì vui thì đừng nghe bài hát tuyệt vời 'Reasons to be Cheerful' (Những lý do để cảm thấy vui vẻ) của Ian Dury và the Blockheads. Bài hát sẽ giúp bạn thay đổi tâm trạng. Đừng cố liệt kê ra 100 điều, dù nhỏ hay lớn, mà bạn thấy biết ơn (nếu làm vậy thì bạn sẽ thấy ngạc nhiên vì liệt kê hơn 100 điều cũng khá dễ dàng dĩ nhiên trừ phi bạn chỉ mới 11 tuổi). Đừng xem

những dịp trao đổi qua lại hàng ngày là cơ hội để thể hiện lòng biết ơn. Chẳng hạn như đừng nói cảm ơn anh bồi bàn vì đã phục vụ bạn thật chu đáo, cũng đừng cố tỏ lòng biết ơn với giám đốc của bạn vì đã thuê một đội ngũ nhân viên có năng lực. Sau cùng, làm cho những người hoàn toàn xa lạ cảm thấy thoải mái đâu phải là việc của bạn, đúng không? Điều đó cũng đâu làm bạn thấy thoải mái hơn chút nào, phải không?

BUỚC 39

Đừng quyết tâm học tập suốt đời.

Câu nói cần tránh

"Quá trình tiền bộ rời cũng đèn lúc như mong muôn, nhưng tình hình là nó kéo dài quá lâu."

Ogden Nash

Phần lớn những người thành công tôi gặp thường đầu tư khoảng 5% hoặc nhiều hơn 5% thu nhập mỗi năm để phát triển bản thân (sách vở, CD, các khóa huấn luyện). Trong khi bạn nên để dành tiền mua xe hơi mới hơn là đầu tư cho chính bạn. Mục đích của việc quyết tâm học tập suốt đời là gì khi có quá nhiều thứ tuyệt vời bạn có thể làm với đồng tiền đó mồ hôi sôi nước mắt mới kiếm được? Benjamin Franklin nêu ra một lý do như sau: "Khi một người đầu tư hết túi tiền của mình vào đầu thì không ai lấy nó đi được. Đầu tư cho kiến thức luôn đem lại lợi nhuận cao nhất." Đúng vậy nhưng việc nhảy vào ngồi phía sau tay lái trong chiếc xe hơi mới của bạn thì cũng không kém phần thú vị phải không?

Các chuyên gia cho rằng tăng cường kiến thức không chỉ đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc phát triển bản thân mà còn là yếu tố chủ chốt để đạt được các mục tiêu đề ra. Các chuyên gia nói rằng rõ ràng là sớm muộn gì bạn cũng phải học thêm kiến thức hoặc các kỹ năng mới. Nếu không thì chắc là bạn đã đạt được mục tiêu của mình rồi. Tuy nhiên là tốc độ thay đổi. Các chuyên gia cho rằng sau khi ra trường ba đứa con tôi sẽ làm những công việc mà hiện tại vẫn chưa có. Cho nên chỉ dạy chúng những thứ như "Ai là người làm bung xung (người chịu phạt thay) cho vua Edward VI?"¹ thì chẳng có ích gì (à, đó là Barnaby Fitzpatrick). Mà không, nếu con cháu chúng ta phải sống sót trong thế giới tương lai diễn ra với tốc độ chóng mặt thì mỗi bài học vào sáng thứ Hai nên bắt đầu bằng "Học phương pháp học." Cho dù vậy thì chuyện này đâu có liên quan gì đến chúng ta, những người trưởng thành, trừ phi bạn tin lời Brian Tracy, một chuyên gia về phương pháp học tăng tốc: "50% kiến thức của bạn sẽ trở nên lỗi thời trong hai năm tới. Chính vì vậy mà trường học không bao giờ bị 'é.' Muốn kiếm tiền nhiều hơn, bạn phải học nhiều hơn." Vậy rủi điều mà Henry Ford từng nói đúng thi sao: "Bất cứ ai ngừng học tập đều trở nên già cỗi dù ở tuổi 20 hay 80. Bất cứ ai luôn miệt mài học tập thì sẽ trẻ mãi"?

Có bao giờ bạn để ý thấy rằng sép của bạn cũng muốn bạn tiến bộ hơn năm này qua năm khác? Sức ép

¹ Không ai được phép đánh nhà vua nếu ngài không ngoan ở trường, cho nên Barnaby già cỗi tài nghiệp phải bị đánh thay.

quá nhỉ. Tôi còn biết có người làm việc trong công ty cả mươi năm trời mà thực tế chỉ làm quanh đi quẩn lại một loại hình công việc y chang nhau. Thú vị thật. Chẳng may là không thể làm điều đó được nữa. Bạn phải chứng tỏ là mình tiến bộ. Dù vậy, hãy cứ thỏa mãn với kiến thức vừa đủ để xoay sở công việc của mình.

Tất nhiên nếu là sếp bạn có thể trăn trở: "Điều gì xảy ra nếu tôi đào tạo nhân viên xong rồi họ lại bỏ đi?" có lẽ bạn sẽ trả lời: "Điều gì xảy ra nếu tôi để họ ở lại làm mà không đào tạo?" Như vậy tôi sẽ làm cho não của họ từ từ co rút lại giống như hạt đậu.

Sau đây là điều mà bạn không nên cho vào cẩm nang nếu ban là sếp hay là phụ huynh (Bạn có thể vừa làm sếp vừa làm phụ huynh không? Máy đứa con của bạn chắc không quan tâm đâu.) Tùy thuộc vào kỳ vọng mà người ta có thể nâng cao hay hạ thấp hiệu suất làm việc. Chẳng hạn như, những cuộc nghiên cứu cho thấy trong lĩnh vực giáo dục kỳ vọng càng cao cho ra năng lực học tập càng cao và ngược lại. Người ta tiến hành một thử

BẠN PHẢI chứng tỏ là mình
tiến bộ. Dù vậy, **hãy cứ thỏa**
mãn với kiến thức vừa đủ **để**
xoay sở công việc
của mình.

nghiệm để tìm hiểu xem có phải niềm mong đợi thực sự tác động lên kết quả học tập - đây là hiệu ứng có tên gọi là "Pygmalion." Người ta chọn ra ba giáo viên, bảo rằng họ là những giáo viên giỏi nhất trong ngành và yêu cầu giảng dạy ba lớp giỏi nhất, thông minh nhất. Học sinh trong ba lớp này cũng được biết là mình học trội hơn các học sinh khác. Ba giáo viên dạy ba lớp này trong suốt một năm học. Cuối năm học, các học sinh tham gia thi cuối kỳ. Kết quả cho thấy cả ba lớp làm bài rất tốt và trên trung bình. Sau đó người ta mới tiết lộ rằng ba giáo viên này năng lực chỉ ở mức trung bình và ba lớp nhận dạy cũng có trình độ trung bình. Vậy điều gì tạo ra mức tiến bộ như vậy? Về mặt cơ bản thì nhận thức về năng lực cao hơn có thể lý giải cho tất cả các hành vi. Một thực tế đã được chứng minh: trông đợi điều gì- tốt nhất hay xấu nhất- thì bạn sẽ đạt được điều đó? Vậy bạn thường trông đợi điều gì?

Hành động cần tránh

Đừng có thái độ tự làm chủ (nếu làm việc toàn thời gian cho một công ty thì đừng giả vờ rằng bạn chỉ có một khách hàng quan trọng - chính là công ty đó). Đừng thường xuyên tự hỏi: "Tôi đã biết gì về điều mà năm ngoái tôi chưa biết?" Cũng đừng tự hỏi: "Tôi cần phải biết gì để thành công trong năm năm tới?" rồi ngay bây giờ bắt đầu tìm hiểu về nó. Chỉ cần sống trong một ngôi nhà có bảng phía trước đề "Học đủ rồi."

Không cần để tâm đến Mario Andretti, tuy anh chàng này thích nhảy vào ngồi phía sau tay lái một chiếc xe hơi mới - dù sao thì đây cũng là một tay đua chuyên nghiệp, nhưng cũng coi trọng nhu cầu tiền bô không ngừng. Andretti cho rằng thời điểm tốt nhất để học tập thường là sau khi chúng ta thất bại. "Đù cho hoàn cảnh có thể làm gián đoạn hay trì hoãn quá trình học tập, thì cũng đừng bao giờ quên đi mục tiêu bạn đề ra. Thay vào đó, bằng mọi cách hãy tự trang bị cho bản thân, nâng cao kiến thức và tích lũy kinh nghiệm để khi cơ hội đến bạn có thể tận dụng nó triệt để."

Những kỳ vọng to lớn không chỉ là tiêu đề của một quyển sách mà còn là quan điểm sống của một người thành công. Tuy nhiên có người đã từng nói: "Người biết đọc là người biết lãnh đạo." Hy vọng bạn chưa từng nghe điều đó. Xin nhắc rằng Noel Coward cũng có lý khi nói rằng: "Chúng ta sống và học tập. Rồi chúng ta chết và quên mọi thứ."

BUỚC 40

Đừng làm nhà lãnh đạo.

Câu nói cẩn tránh

"Đừng đi phía sau tôi vì tôi không thích dẫn đầu. Đừng đi phía trước tôi vì tôi không thích theo sau. Cũng đừng đi bên cạnh tôi... chỉ cần để mắc tôi một mình."

Anon

Khi tôi 13 tuổi, có một chuyện đã xảy ra mà bây giờ nghĩ lại đúng là một sự kiện giúp thay đổi cuộc sống của tôi, ồ không phải là nụ hôn đầu tiên đâu nhé. Lúc bấy giờ, tôi trong nhóm Hướng đạo sinh và chúng tôi đang tổ chức cắm trại trên bờ biển gần Morecambe. Một hôm có trận đá bóng giữa đội của chúng tôi với đội của nhóm hướng đạo sinh khác cũng cắm trại gần đấy. Vào một ngày hè đẹp, trời trong xanh không một bóng mây, chúng tôi trên đường đi thi đấu thì đột nhiên ông Walsh, trưởng nhóm Hướng đạo sinh của chúng tôi quay sang tôi bảo: "Steve làm đội trưởng trong trận này nhé, phải đảm bảo mọi người thi đấu hết mình và chơi vui đấy." Lúc đó lời ông Walsh nghe có vẻ rất bâng quơ (nhưng thực ra sau đó tôi biết rằng ông cũng đã suy nghĩ rất nhiều), nhưng với tôi phải nói rằng cái tin này ít gây kinh ngạc nhất, ít làm cho đất trời rung chuyển nhất và

ít vui sướng nhất. Tự nhiên không được báo trước nhưng hôm đó lại trở thành ngày đẹp nhất trong đời tôi. Bạn biết đó, trừ phi bạn là một cầu bé 13 tuổi và điên cuồng mê bóng đá nếu không thì chắc bạn không nhân lời đâu. Ở lứa tuổi đó, bóng đá là tất cả. Đó là TẤT CẢ. Làm đội trưởng - đó là "tất cả + 1", trên cả tuyệt vời.

Lúc bấy giờ đội tuyển Anh vẫn là nhà vô địch World Cup và đội trưởng đội tuyển Anh Bobby Moore là thần tượng trong mọi thời đại của tôi. Điều tôi mong muốn hơn bất cứ thứ gì khác là được trở thành Moore, mong bạn thông cảm cho cách ví von này. Bây giờ cũng giống như thần tượng của mình, tôi đã trở thành đội trưởng của một đội bóng. Không chỉ vậy, tôi còn chơi ở vị trí trung vệ giống như Bobby. Điểm khác biệt duy nhất đó là anh có thể đọc trán đấu, chọn thời điểm sút chính xác và tạo ra cơ hội ghi bàn từ con số 0 với đường chuyền trong khoảng cách 45 m hoàn hảo.

Còn tôi thì không thể làm được những gì Bobby có thể làm. Thực tế, có những nhiệm vụ mà 13 cầu thủ còn lại trong đội tôi làm rất dễ dàng còn tôi thì lại không làm được. Bạn thấy đó, dù tôi không thừa nhận điều này với các đồng đội nhưng từ sâu thẳm bên trong tôi đã đi đến kêt luân kinh khủng rằng tôi sẽ chẳng bao giờ chơi cho đội tuyển Anh cả. Tôi biết điều này vì tôi không thể vào đội tuyển của trường, không phải vì tôi không tiếp tục hy vọng ngày nào đó kỳ tích sẽ xảy ra. Tôi tự nhủ với lòng co lẽ tôi chỉ là một đứa phát triển chậm. Có lẽ, chỉ có lẽ thôi, một sáng tôi thức dậy và đột nhiên có thể rê bóng như Best, sút bóng như Charlton và tàng bóng

hơn ba cái¹. Lý do duy nhất tôi nằm trong đội bóng Hướng đạo sinh là chúng tôi luôn trong tình trạng thiếu người. Điều kiện duy nhất cần thiết là ban phải có hai chân, còn nếu hai chân có vẻ không chịu hợp tác với nhau cũng không sao miễn là bạn có thể mang 'giày ống' của mình ra thi đấu.

Đó là lý do tại sao, cách đây đã nhiều năm rồi, khi chúng tôi đi xuống con đường lèn lóm đốm những tia nắng vàng, tôi một mặt thấy vui mừng phấn khởi mặt khác lại thấy lúng túng rối bời. Thực ra tôi biết mình không phải là cầu thủ chơi tệ nhất đội nhưng còn lâu tôi mới theo kịp cầu thủ giỏi nhất (ít ra thì tôi thấy chưa bẽ mặt lắm vì không phải là cầu thủ đứng bét trong hàng ngũ chờ bị loại ra khỏi sân). Vậy sao đột nhiên tôi được chọn làm đội trưởng? Tôi đưa ra kết luận khác thường rằng ông Walsh đã nhìn thấy cái gì đó bên trong con người tôi mà mãi đến giây phút đó tôi mới nhận ra. Ông nhìn thấy ở tôi tố chất của một nhà lãnh đạo. Ông biết rằng nếu hiểu theo đúng nghĩa thì những phẩm chất tạo nên một nhà lãnh đạo có khả năng truyền cảm hứng cho người khác ít có liên quan đến việc người đó có phải là người giỏi nhất hay không. Khi chúng tôi đến một bãi đất trống, nơi tràn đầy sẽ diễn ra, tôi ngồi thấy mùi của đàn bò vừa mới bỏ đi - và bạn cũng không muốn nghĩ đến thứ mà đàn bò để lại trên sân - tôi tuyên thệ rằng

¹ Tảng bóng – đây là kỹ thuật giữ bóng khói mắt đất càng lâu càng tốt. Theo Kỷ lục Guinness của thế giới, Nikolai Kutsenko ở Ukraine giữ kỷ lục thế giới về kiểm soát bóng, đã tung hứng không ngừng một quả bóng đá theo quy định trong suốt 24^{1/2} giờ bằng bàn chân, chân và đầu mà không để bóng chạm đất. Đánh bại kỷ lục 30 giây của tôi khá xa.

sẽ không làm cho ông Walsh, các đồng đội và bản thân tôi thất vọng. Không chỉ có vậy, nếu đây là trận đấu đầu tiên và có thể là trận đấu cuối cùng tôi làm đội trưởng thì tôi sẽ làm gương tốt để dẫn dắt đội. Tôi có thể không phải là Bobby Moore, tôi cũng không thể áp dụng những kỹ thuật của anh trên sân, nhưng tôi có thể mang thái độ thi đấu và khí chất của anh vào sân. Mặc dù tôi chơi ở phía sau nhưng tôi vẫn có thể tích cực dẫn đầu trong vai trò lãnh đạo. Thậm chí tôi không nhớ nổi đội mình thắng hay thua nhưng tôi chỉ nhớ một điều là sau trận đấu đó mọi thứ đã thay đổi. Thay đổi mãi mãi.

Hóa ra ông Walsh đã đưa ra quyết định sáng suốt. Từ đó trở về sau tôi làm đội trưởng của đội trong mỗi trận đấu. Một sự kiện có tầm ảnh hưởng sâu xa đó tiếp tục ‘điểm tô’ cho phần đời còn lại của tôi. Nó không chỉ giúp tôi xây dựng một cơ sở niềm tin vững chắc, không thể lay chuyển được mà từ ngày đó đến nay nó khiến tôi không thấy sợ hãi khi tiến lên phía trước và dẫn đầu, không đợi đến khi được chọn, ở nhiều khía cạnh trong cuộc sống và sự nghiệp sau này. Tôi nhanh chóng nắm bắt từng cơ hội làm lãnh đạo. Đối với tôi lãnh đạo không phải là một vị trí mà là một hệ tư tưởng.

Bạn thấy đấy, điều tôi nhận ra ở bầy chăn bò không mấy thơm tho đó, và nhiều bầy chăn bò mang tính ẩn dụ khác, nhiều năm sau đó, rằng **lãnh đạo là một ‘thương gia’ buôn niềm hy vọng**. Ngay cả khi bạn đang đối mặt với những nhiệm vụ bát khả thường là trong công việc cũng như trong cuộc sống, thì người lãnh đạo luôn nhìn thấy ánh sáng cuối đường hầm và có thể giúp

NGƯỜI LÃNH ĐẠO thật sự là
đầy tớ phục vụ cho
nhu cầu của cả đội.

cho cả đội cùng thoáng thấy ánh sáng đó. Người lãnh đạo thật sự là đầy tớ phục vụ cho nhu cầu của cả đội. Khi Alexander đại đế cùng đội quân hùng mạnh của ông vượt sa mạc, họ dừng lại nghỉ chân và phát hiện ra rằng chỉ còn lại vỏn vẹn một cốc nước. Cốc nước được dâng lên cho Alexander trước, ông nhân lấy cốc nước, đổ lên cát và bảo rằng: "Không ai uống nước cho đến khi tất cả chúng ta đều được uống."

Một định nghĩa khác cũng khá hay như sau: nhà lãnh đạo là người giành được quyền có người đi theo ủng hộ. Sau đây là những phẩm chất của những nhà lãnh đạo đáng tin cậy mà tôi tình cờ biết được.

- Họ nói là làm. Họ giữ lời hứa và làm theo những gì đã cam kết.
- Hành động của họ nhất quán với nguyên vong của những người mà họ lãnh đạo. Họ biết rõ người khác đánh giá cao điều gì và có thể làm được gì.
- Họ tin vào giá trị bản thân vốn có của người khác.
- Họ học cách đánh giá và truyền đạt những giá trị và tầm nhìn chung nhằm tạo ra điểm chung cho tất cả mọi người.

- Họ có khả năng tạo sự khác biệt trong đời sống của người khác - và giải phóng 'bản chất lãnh đạo' bên trong mỗi người.
- Họ thừa nhận lỗi lầm. Họ nhận ra rằng cố che giấu lỗi lầm càng nguy hại hơn nhiều và làm tổn hại đến lòng tin. Nhưng khi họ thừa nhận lỗi nào đó họ luôn cố gắng khắc phục nó.
- Họ khơi dậy cảm giác lạc quan và giúp cho đôi của mình suy nghĩ tích cực về các cơ hội thành công.
- Họ tạo ra môi trường học tập dựa vào niềm tin và sự cởi mở.

Vì vậy để tiếp tục lãnh đạo mọi thứ một cách yếu kém, kể cả lãnh đạo chính bạn, đừng bắt chước bất cứ điều nào trên đây.

Hành động cần tránh

Mà tại sao bạn lại muốn làm nhà lãnh đạo nhỉ? Về bản chất, lãnh đạo là những người nhìn xa trông rộng, và bạn biết rồi đó những kẻ thất bại thường không nghĩ đến hay lập kế hoạch cho tương lai. Đó là lý do tại sao bạn không muốn tiến lên phía trước. Từ 'leader' bắt nguồn từ tiếng Anh cổ 'Laed' - có nghĩa là lối đi, con đường, hay cuộc hành trình. **Nhà lãnh đạo 'hộ tống'** mọi người trên **một cuộc hành trình và hướng dẫn họ đến đích**. Hâm ý là nhà lãnh đạo tập trung mọi người lại thành một nhóm. Ban có thể để lại gia tài nào quý

giá hơn là dẫn dắt con cháu, gia đình, bạn bè hay đồng nghiệp đi đúng con đường của mình?

Nhà lãnh đạo cũng là những người làm cho mọi việc trở nên hiệu quả hơn, nhanh chóng hơn. Bạn chẳng muốn giành được tiếng tăm là có thể làm được như thế đâu. Và nếu bạn muốn thì hãy tưởng tượng xem phần thưởng đi theo là gì và phần thưởng chắc chắn không chỉ về mặt tài chính.

Nếu có người cố đẩy bạn ra làm trung tâm của sự chú ý thì hãy kháng cự lại bằng mọi giá. Hãy cứ ở phía sau những cái bóng. Và nếu chẳng ai nhận ra thì cũng đừng nhìn thấy tiềm năng của bản thân để trở thành một nhà lãnh đạo xuất sắc. Như Field Marshal Lord Slim từng nói: “Chẳng ai có thể cải thiện nhiều khả năng lãnh đạo thông qua một chút suy nghĩ và một chút luyện tập.”

Một lối suy nghĩ khác về kỹ năng lãnh đạo là khả năng truyền tải cảm xúc. Chẳng hạn như bạn là sếp, bạn có nghĩ rằng bạn bước vào công ty với tâm thế như thế nào vào buổi sáng thì nhân viên của bạn sẽ bước ra với tâm thế như thế này vào buổi tối không? Bạn có cho rằng tâm trạng của bạn ảnh hưởng đến họ không? Câu trả lời là đương nhiên rồi. Và điều này diễn ra thậm chí trước những lần bạn mở miệng ra nói gì đó. Một cách đánh giá hiệu quả đặc trưng cảm xúc mà bạn đã truyền tải trong quá khứ và từ đó truyền tải chất lượng lãnh đạo đó là đặt ra câu hỏi sau đây:

“Bạn có cho rằng thái độ phản ứng của nhân viên là tươi cười, tích cực, có chào hỏi bạn một cách nồng nhiệt

và thân thiện khi bạn xuất hiện không? Nói cách khác họ có vui không khi nhìn thấy mặt bạn hay họ thích nhìn phía sau lưng của bạn thôi?"

Ôi trời ơi!

Nếu ban đã là nhà lãnh đạo rồi thì đừng ngừng lại để tự hỏi: "Nếu tôi là thành viên trong đội, tôi có trung thành với tôi không?"

BƯỚC 41

Đừng học cách giao tiếp.

Câu nói cẩn tránh

'Vân đề có ấy phải đòi mặt là thiếu khả năng giao tiếp chứ không phải thiếu lời lẽ.'

George Bernard Shaw

Bạn đã từng nghĩ về điều này chưa: bạn không thể không có khả năng truyền đạt? Dúng vậy, kể cả khi bạn chỉ đứng yên và không nói gì cả nhưng trông bạn vẫn đầy vẻ hùng hồn hoặc ví như ai đó đã nói: 'Sự xuất hiện của bạn quá ấn tượng đến nỗi nó lấn át hết những gì bạn đang nói.' Dưới đây là một câu chuyên minh họa cho điều đó.¹

Một lần, tôi có dịp tham dự hội nghị bán hàng với sự tham gia của hai nghìn đại biểu tại Trung tâm Hội nghị Wembley ở Luân Đôn. Buổi chiều hôm đó bắt đầu với phần thuyết trình của chuyên gia tư vấn hình ảnh, người mà để bảo vệ danh tính tôi gọi là ông Pink. Những chuyên gia tư vấn hình ảnh chính là những người thường

¹ Nhận tiện nói thêm, cách tốt nhất để mọi việc đáng nhớ hơn thì phải kể cho mọi người nghe những câu chuyện mà bản thân đã gặp phải. Ví thế, thay vì làm theo lời khuyên đó một cách vô cùng nhảm chán thì bạn chỉ phải liên hệ đến những sự thật hiển nhiên. Ôi! như thế sẽ có rất, rất nhiều trang cần phải trình chiếu đây!

đi cạnh bạn đến dự các buổi tiệc và họ thường nói với bạn: 'Tôi không hiểu tại sao ông lại mặc áo màu đen?' và bạn đáp lại: 'À, tại vì tôi thích', lập tức họ sẽ nói lại: 'Vâng, nhưng nó có thích hợp với ông?'

KÈ CẢ KHI bạn chỉ
đứng yên và không nói gì cả
nhưng trông bạn **vẫn đầy vẻ**
hùng hồn.

Ông Pink chải chuốt bóng bẩy và biết rõ những bí quyết của mình. Ví dụ, ông ta không nhìn lung tung vào màn hình rộng lớn sau lưng vì, không giống như hầu hết những người nghiệp dư, ông không cần trình chiếu bài thuyết trình của mình. Ông ta bắt đầu bài diễn thuyết khi cho rằng đã có nhiều cuộc nghiên cứu về cách truyền đạt thông tin như thế nào là rõ ràng và hiệu quả, nhưng ông muốn tập trung thảo luận về một đề tài nghiên cứu do Giáo sư Albert Mehrabian của trường đại học Pennsylvania thực hiện. Đề tài nghiên cứu đó đã khẳng định ba yếu tố chủ yếu trong truyền đạt thông tin, đó là những điều chúng ta nói, giọng nói và bất cứ yếu tố nào không thuộc những gì chúng ta nói hoặc cách chúng ta nói hay, nói cách khác, khả năng truyền đạt không bằng lời nói của bạn. Sau đó, ông cho biết thêm 'Nếu ba yếu tố này cộng lại được 100% thì, nếu xét

đến tinh hiếu quả và nếu bạn là người truyền đạt thông tin thì ban sẽ dành giá yêu tố trước hết là từ ngữ bạn sử dụng sẽ đạt tỷ lệ hiếu quả là bao nhiêu phần trăm?"

Bỗng nhiên, tôi chợt nhận ra rằng ông Pink mà chúng tôi cứ ngỡ như một bậc thầy lại không có vẻ gì xuất sắc và chuyên nghiệp như ban đầu chúng tôi nghĩ. Vì, vào lúc ông ấy hỏi câu đó thì câu trả lời bằng những chữ cái to dùng xuất hiện ở màn hình phía sau lưng ông. Bây giờ tôi đã phát hiện ông không tự chiếu bài thuyết trình đó. Thật không may là ai đó đã thay ông chiếu nó lên đã không được thông báo là không được chiếu cho khán giả biết câu trả lời mà phải để họ có thời gian suy nghĩ trước. Điều cần nói ở đây là ông Pink đã được rèn luyện là dù bất kỳ tình huống nào cũng không bao giờ xoay người lai và nhìn vào bài thuyết trình của mình nên ông ta đã giả vờ như không biết chuyện gì đã xảy ra.

Đến lúc này, một việc bất ngờ thú vị đã xảy ra. Bạn có tin rằng tất cả chúng tôi có thể thông hiểu ý nghĩ của nhau hay không? À, bây giờ tôi đã có bằng chứng chắc chắn cho thấy việc này hoàn toàn có thể xảy ra bởi vì, vào lúc đó, tất cả hai ngàn người đang ngồi trong khán phòng có chung một suy nghĩ nhưng không ai nói ra. Suy nghĩ đó là 'Đừng bảo ông ấy biết chúng ta có thể nhìn thấy câu trả lời' và rồi chúng tôi chỉ lặng lẽ ngồi im. Ông Pink lặp lại câu hỏi một lần nữa: 'Vậy các bạn nghĩ gì? Nếu là người truyền đạt thông tin thì bao nhiêu phần trăm hiệu quả trong ngôn từ các bạn sử dụng?' Cuối cùng cũng có một bàn tay giơ lên ở dây đầu khán phòng trả lời 'Có lẽ là 7%?' 'Hoàn toàn chính xác! Cho tôi biết, bạn đã biết con số này trước đây?', ông Pink hỏi với giọng

hơi chút ngạc nhiên. Người này đã nói dối: 'Ô không, chỉ là may mắn đoán trúng thôi!' Ông Pink nói tiếp, 'Dù sao thì... Khi tôi nghe điều này lần đầu, tôi đã ngạc nhiên. Tôi đã nghĩ không thể chỉ có 7% có thể cầu thành những gì chúng ta gọi là sự truyền đạt thông tin. Tuy nhiên, qua nhiều năm kinh nghiệm, tôi đã đồng ý với tỷ lệ đó là một phần nhỏ bé tạo thành khả năng truyền đạt'

'Vậy thì', ông Pink nói tiếp, 'nếu bạn có 7 trong số 100 và bỏ lại 93, chúng ta có thể chia con số này ra thành 2 yếu tố còn lại của khả năng truyền đạt. Vậy giờ hãy xem xét đến khía cạnh hiệu quả của người truyền đạt về cách thức bạn nói, hay nếu thích bạn cứ cho là giọng nói thì tỷ lệ đó chiếm bao nhiêu.' Lại một lần nữa, người điêu chỉnh máy chiếu bài thuyết trình cũng không được thông báo gì nên anh ta đã lại chiếu câu trả lời lên màn hình. 'Có ai đoán được không?', ông Pink hỏi, vào lúc đấy những bô ôc bị kích động và hai ngàn tiếng hô đồng thanh đọc câu trả lời 'CHẮC LÀ 38%'! Ông Pink cảm thấy bối rối vì không biết bằng cách nào chúng tôi biết điều này. Ông ta tỏ ra nhanh nhau. '...nếu các bạn cộng 7 và 38 lại thì các bạn sẽ thấy tỷ lệ 55% rất lớn còn lại tạo nên khả năng truyền đạt của ban chính là khả năng truyền đạt không bằng lời nói, bằng chính thái độ cử chỉ và ngôn ngữ trên cơ thể của bạn.' Ông Pink rời khỏi khán phòng.

Tôi chắc chắn rằng nhiều người đã nghe nhiều chuyên gia khác nhau chỉ ra những con số này trước đó (thậm chí tôi còn thấy trong chương trình quảng cáo trên truyền hình). Điều cần nói ở đây chính là ông Pink không chỉ

hơi ngốc nghênh mà còn rõ ràng là sự việc không đơn giản như những gì ông ta đang nghĩ. Ví dụ như nếu tôi nói với ông ấy 'Ông Pink, ông có thể vui lòng nhắc lại mọi điều ông đã nói nhưng không cần các slide và cũng không cần nói', chắc chắn ông ấy sẽ thấy việc này hứa hẹn là không thể.

Tuy nhiên, những con số đó vẫn rất quan trọng vì hai lý do. Trước hết, chúng sẽ đóng vai trò quyết định khi bạn cảm thấy vấn đề cần trình bày không phù hợp với bạn. Để biết phù hợp hay không phù hợp là một vấn đề trừu tượng. Chẳng hạn, khi bạn nói với giọng đơn điệu, chán chường 'Tôi thật sự cảm thấy thú vị về những điều tôi học được sau khi đọc quyển sách này của Steve.' Rõ ràng, giọng nói không phù hợp với ngôn từ. Tiếp theo, những con số rất quan trọng về mặt tác động lớn lao của chúng lên những người khác.

Tất cả những điều này liên quan gì đến việc 'trở thành người thất bại'? À, ban thấy đấy, điều quan trọng là bạn không nghĩ theo cách bạn trình bày. Với cách thức đó, trong thời gian tới đây khi bạn cần truyền tải một thông điệp quan trọng đến ông chủ, đối tác, nhóm làm việc hay thậm chí là giám đốc ngân hàng, bạn sẽ dành toàn bộ thời gian để cân nhắc xem bạn sẽ nói gì hơn là nghĩ ra cách tao án tượng dài lâu và sâu rộng thông qua cách bạn trình bày thông điệp đó, hay thay ra chỉ là cách bạn nhìn hay đi lại (một người bạn làm việc tại một công ty đô thị bảo tôi rằng 'Tôi không trưng diễn vì công việc tôi đang làm mà vì công việc tôi muốn làm'). Và đây chỉ là một trong số hàng trăm bí quyết cần

nắm rõ để trở thành người trinh bày giỏi. Bạn thấy đây, không phải trùng hợp mà Khoa Kinh doanh của trường Harvard đã xác định kỹ năng hàng đầu bạn cần phải có để vươn lên trở thành nhà lãnh đạo của công ty chính là khả năng thuyết trình một cách tự tin và thuyết phục trước công chúng.

Hành động cẩn tránh

Mọi người thành công đều nhận thức rằng họ không thể đơn độc một mình phấn đấu đạt được bất cứ thứ gì có giá trị lâu bền. Họ biết họ sẽ phải thuyết phục người khác cùng tham gia với họ. Ví dụ, họ nhận ra rằng chẳng có gì hay ho khi họ vạch ra một tầm nhìn tương lai rất hoàn hảo nhưng không thể trình bày cho người khác, khiến cho những người đó thích thú muốn cùng tham gia. Đó là lý do tại sao họ phải thường xuyên cải thiện kỹ năng giao tiếp của mình. Họ đã nhận ra rằng để trở thành một người nói hay, viết tốt và nghe giỏi¹ thì bạn phải luôn học hỏi. Họ hiểu không phải ai sinh ra cũng đã

¹ Hầu hết mọi người khi nói về khả năng truyền đạt đường như có xu hướng muốn bỏ qua khả năng lắng nghe. Thật ra thì khi là một người biết lắng nghe, bạn sẽ gặp nhiều thuận lợi trên con đường đi đến thành công, thậm chí còn thuận lợi hơn nhiều so với khi bạn là người nói tốt. Đó là lời khuyên mà tất cả nhân viên bán hàng giỏi dành cho bạn, họ cho rằng bạn sẽ không thể học hỏi được bất cứ điều gì từ người khác nếu như bạn cứ mãi giành được nói, nên đó là lý do tại sao chữ 'listen' (lắng nghe) là từ đảo của 'silent' (im lặng). Dĩ nhiên, như một người tập sự trở thành kẻ thất bại, bạn không cần sử dụng đôi tai nhiều hơn cái miệng của mình. (Một kẻ nhạt nhèo tinh ranh nào đó đã từng nói chúng ta có một cái miệng và hai cái tai nên chúng ta phải dùng chúng theo đúng tỷ lệ đó) còn Stephen Covey phát biểu: "Hầu hết mọi người không lắng nghe với mục đích để hiểu, họ chỉ lắng nghe với mục đích là để đáp lại."

Bởi vì họ tin rằng không có sự thất bại trong giao tiếp mà chỉ là sự góp ý nên những Cá nhân thành công

phải ngăn chặn được nỗi lo sợ khi thuyết trình trước công chúng, phải biết nắm lấy và tạo ra những cơ hội để họ có thể trình bày trước người nghe.

may mắn sở hữu những kỹ năng này như nhiều người lạc hậu tin thế, nhưng những kỹ năng này cũng có thể được học tập và tích lũy suốt cả cuộc đời. Họ đã khám phá ra bí quyết thông qua học tập, rèn luyện, thực hành và noi theo những người giỏi về giao tiếp xung quanh chúng ta - từ một diễn viên tấu hài đến các chính trị gia¹ hay thậm chí là những đầu bếp nổi tiếng.

Bởi vì họ tin rằng không có sự thất bại trong giao tiếp mà chỉ là sự góp ý nên những cá nhân thành công phải ngăn chặn được nỗi lo sợ khi thuyết trình trước công

¹ Có lẽ nếu không phải là nhà chính trị cũng không sao.

chúng, phải biết nắm lấy và tao ra những cơ hội để họ có thể trình bày trước người nghe. Hơn nữa, họ phải biết nắm bắt thật nhiều những cơ hội như thế bởi vì những người khác đang đi ngược lại con đường của họ đã chọn. Vì thế, bạn đã hiểu tại sao nếu vẫn muốn mãi là kẻ thất bại thì bạn phải tin rằng mình sở hữu tất cả những kỹ năng truyền đạt như gã già trong nhà thờ Đức Bà vào một ngày tồi tệ với đầy những quả bóng đánh gôn trong miệng.

BUỚC 42

Đừng cố hiểu hết bí quyết
của những nhóm làm việc
xuất sắc cũng như của dịch vụ
khách hàng hoàn hảo.

Câu nói cẩn tránh

*'Đây là những nguyên tắc của tôi. Nếu bạn không thích chúng, tôi sẽ
cho bạn những nguyên tắc khác.'*

Groucho Marx

Sự khác biệt giữa một nhóm những kẻ chiến bại và
một nhóm những người chiến thắng là gì?

Những người chiến thắng có thử gì mà những kẻ
chiến bại không có?

Tại sao tôi đặt ra cho bạn những câu hỏi này?

Nếu Hokey Cokey (điệu nhảy tập thể vui tươi) thật sự
mang nghĩa của từng chữ thì sẽ như thế nào?

Asda, một thành viên của gia đình Wal-Mart, là một
trong những khách hàng thân thiết của tôi. Cách đây
nhiều năm, tôi có cuộc hẹn nói chuyện với họ tại Nhà
Asda, chính là tổng hành dinh của họ tại thành phố
Leeds. Nơi đây và những con người ở đây khiến tôi cảm

thấy điều gì đó rất đặc biệt. Vì vậy, sau chuyến viếng thăm đầu tiên đó, tôi nghĩ mình muốn hợp tác với họ nhưng không biết chắc lý do tại sao ngoài việc là tôi thích nơi đó, con người và tiếng động ở nơi đó. Từ lúc quyết định muốn hợp tác với họ đến khi chính thức thực hiện giao thương, tôi phải mất khoảng thời gian gần ba năm (xem bước 37 để tìm hiểu bí quyết làm thế nào tôi vẫn giữ được sự kiên nhẫn như thế).

Cuối cùng, tôi đã tham dự cuộc họp cấp cao với tổng giám đốc, người mà tôi chỉ gặp mặt ít phút một vài lần trước đó. Vì thế, nếu bạn nhìn từ quan điểm của tôi, bạn sẽ thấy có rất nhiều rủi ro. Do là một người bán hàng giỏi, tôi đã áp dụng kỹ năng số một, nếu bạn có đọc phần phụ chú cuối trang ở bước trước, đó là kỹ năng lắng nghe hoặc nói như Stephen Covey thì tôi đang cố gắng “trước tiên hãy hiểu người rồi sau đó người mới hiểu ta.” Cuối cùng, cơ hội đã đến với tôi, tôi được dịp trình bày với họ và tôi đã đặt ra một câu hỏi mở “Cảm ơn đã tạo cơ hội cho chúng ta hợp tác. Tôi không biết nhân viên nào mà ông nghĩ cần phải được đào tạo trước tiên?” Lúc đó, vị tổng giám đốc hít thật sâu, giơ hai tay lên và nói “Này Steve, trước khi ta tiến hành mối quan hệ hợp tác này, tôi chỉ có thể nói rằng chúng tôi không có nhân viên nào cả.” Khi nghe nói thế, lúc đó tôi nghĩ “Vậy tôi sẽ đào tạo ai bây giờ?” Ông ấy nói tiếp “Không, ở đây chúng tôi chỉ coi nhau là đồng nghiệp.” Điều đó giải thích cho nền tảng kinh doanh của Asda chính là những giá trị của họ. Sự khác biệt ở chỗ là họ không chỉ nói suông mà còn điều chỉnh mọi hành vi của mình cho

phù hợp với cách thức đó¹ "Tôn trọng cá nhân" là tiêu chí trọng tâm mà mọi nhân viên của Asda phải nắm rõ. Họ không kêu nhau bằng "nhân viên" mà thay bằng "chúng ta" và "đồng nghiệp". Dù bạn làm công việc sắp xếp, dọn dẹp hoặc điều hành công ty, bạn vẫn nhận được sự kính trọng.

Có nhiều cách khác nhau Asda đã sử dụng để tạo nên văn hóa tôn trọng trong công ty, ví dụ như mọi người xưng hô bằng tên với nhau bất kể họ làm vì trí nào trong công ty.

Sang lần gặp thứ hai với các nhà quản lý Asda họ bảo rằng "Này Steve, ông đọc cuốn sách này chưa? Chúng tôi rất hâm mộ cuốn này." Lúc đấy, như một chuyên gia tư vấn² tôi nghĩ ra tôi không nên hỏi họ đang đọc sách gì?" Quyển sách có tựa đề *Tư tốt đến vĩ đại* của Jim Collins. Nếu bạn chưa đọc quyển này lần nào, hãy để tôi tóm tắt nội dung cho bạn. Trên cơ sở của dự án nghiên cứu trong thời gian 15 năm, cuốn sách tổng kết được rằng nếu bạn muốn đưa tổ chức từ tốt

¹ Tôi nhớ có lần sửa xe tai một ga ra xe hơi và đã bảo họ là tôi muốn lấy xe vào lúc 4 giờ chiều. Họ đồng ý và bảo sẽ gọi cho tôi khi nào sửa xong. Không cần nói chắc bạn cũng đoán được, họ đã không gọi như đã hứa, thê là tôi phải gọi lại. Họ bảo xe đã xong và tôi có thể đến lấy về. Tôi đi nhờ xe và đến quầy dịch vụ nói "Tôi đến lấy xe." Họ đáp lại: "Chưa xong." "Nhưng anh bảo nó xong rồi mà." Xin lỗi ông, cho tôi thêm 5 phút nữa Ông ngồi uống cà phê đợi tôi chút nhé?" Tôi đi đến quán cà phê (và cà phê ở đây sao kính khung thế nhỉ?) và trên tường treo một khung mạ vàng, lơ cam kết với khách hàng từ nhà cung cấp dịch vụ. Tôi nhớ mãi vì phải trông thấy lờ cam kết đó trong khi phải chịu một thái độ phục vụ tồi như thế. Tệ hơn, tôi phải đợi đến 40 phút để nhận lại xe. Vì thế, nếu như bạn thật sự muốn gây khó chịu cho mọi người thì hãy trưng ra giá trị của mình cho mọi người thấy rồi sau đó lại không làm đúng theo những gì mình đã hứa

² Tôi thích định nghĩa người tư vấn là người biết molt trăm mươi bốn cách khác nhau để yêu nhưng không hề biết molt người phụ nữ nào cả

thành vĩ đại thì trước hết bạn phải tập trung đến những người đi cùng bạn trên chuyến xe buýt trước khi tập trung đến điểm đến của xe buýt. Điều đó có ý nghĩa gì? À, chúng ta đang đề cập đến vai trò quan trọng của tầm nhìn trong việc giúp chúng ta xác định đích đến rõ ràng cũng như kế hoạch để đi đến đích cuối cùng. Tuy nhiên, đích đến có thể thay đổi và hành trình cũng vậy. Tuy nhiên, nếu như trên chuyến xe buýt đó, đi cùng bạn là một người thân tín và họ đang ngồi đúng vị trí của họ (hay nói cách khác, họ có thể chia sẻ cùng một giá trị và cách ứng xử) thì mọi chuyến sẽ trở nên dễ dàng. Bí quyết của những công ty lớn, những nhóm làm việc hiệu quả và những mối quan hệ rộng là tất cả đều cùng nhau chia sẻ những giá trị chung và những người không chia sẻ cùng những giá trị này sẽ buộc phải rời khỏi chuyến xe buýt đó.

Các công ty xem trọng giá trị sẽ cho bạn thấy nó cũng tác động sâu sắc đến các vấn đề chính yếu khác.

BÍ QUYẾT của những công ty lớn,
những nhóm làm việc hiệu quả và
những **mối quan hệ rộng**
là tất cả **đều cùng nhau**
chia sẻ những giá trị chung...

Trước hết, bởi vì mọi người đều thích làm việc trong một môi trường nơi họ được đối xử một cách tôn trọng nên ban sẽ nhận thấy ở đó tỷ lệ giữ người và hiệu suất rất cao. Để được bình chọn là một trong 100 công ty hàng đầu của Anh về số người muốn vào làm, do tờ Sunday Times tổ chức hàng năm, bạn phải chứng minh được ban đang sống và thở vì những giá trị và tầm nhìn tốt đẹp và những nhân viên của ban có thể nắm rõ họ có vai trò gì trong công ty. Thứ hai, các khách hàng cũng thích điều này bởi vì những gì họ cần là thái độ nhất quán trong hành vi ứng xử ở bất kỳ tổ chức nào họ đang giao dịch. Mô hình lý tưởng là dù ban có đi vào văn phòng Asda tại Leeds hay tại Luân Đôn thì tất cả nhân viên đều ứng xử như nhau. Nó giúp nhân viên đưa ra những quyết định sáng suốt vì lợi ích của khách hàng vì họ đã được dẫn dắt bởi những giá trị của công ty đặt ra.

Trong quyển *Cách thức của Nordstrom* (The Nordstrom way), tác giả Robert Spector trình bày một trong những cách mà Nordstrom tích lũy kinh nghiệm ứng xử với khách hàng một cách khó tin: "Sổ tay hướng dẫn nhân viên của Nordstrom chỉ là một tấm thẻ màu nâu khổ 5x8 ghi rõ: Chúng tôi vui mừng chào đón bạn già nhập công ty. Mục tiêu số một của chúng ta là cung cấp dịch vụ khách hàng tốt nhất. Hãy đặt ra mục tiêu cá nhân cũng như mục tiêu trong công việc của ban thật cao. Chúng tôi hoàn toàn tin tưởng với khả năng của ban, ban sẽ đạt được chúng: Nguyên tắc 1: Hãy sử dụng khả năng phán đoán của ban trong mọi tình huống.

Chúng tôi không đặt ra thêm bất kỳ nguyên tắc nào nữa. Xin cứ tự nhiên đặt bất kỳ câu hỏi nào cho trưởng phòng, quản lý cửa hàng hoặc tổng quản lý các bộ phận."

Tôi thích điều nói trên bởi vì tôi có thể ghi nhớ nó dễ dàng. Tôi biết rõ một số công ty sẽ cần đến cả xe đẩy để giựt dây cả một công ty. Hãy xem giọng điệu nhảm chán của họ: "Đây là 8 giá trị đối với khách hàng, 10 cách ứng xử với đồng nghiệp và 6 phẩm chất của nhà lãnh đạo mà tất cả những người quản lý công ty phải luôn luôn ghi nhớ và làm theo.'

Hành động cẩn tránh

David Brent - một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về kỹ năng xây dựng đội nhóm - trong quyển *Văn phòng* (The office) đã chỉ ra: "Đội nhóm rất quan trọng. Nhóm The Beatles sẽ như thế nào nếu không có Ringo? Nếu John bảo Yoko chơi trống thì lịch sử âm nhạc đã hoàn toàn đi theo hướng khác rồi."

Bí quyết của những đội nhóm hiệu quả là họ cùng chung những giá trị và tầm nhìn. Họ đi chung chuyến xe buýt, họ ngồi đúng vị trí của mình và họ biết nơi họ sẽ di chuyển. Điều đầu tiên chúng ta làm khi thành lập công ty là thành lập Câu lạc bộ Tự tin, các thành viên có vai trò quan trọng ngồi lại và quyết định giá trị của công ty là gì. Ví dụ, một trong những giá trị đó được diễn đạt một cách hay nhất như: "Chúng ta không muốn hợp tác hay làm việc cho người mà mình chẳng muốn

đi ra ngoài cùng uống gì đó." Chúng ta không tin vì cho rằng ai đó chỉ biết đến công việc thôi hoặc chỉ là những khách hàng chỉ biết trả tiền là đã quá đủ rồi. Không, nếu sẽ hợp tác lâu với ai thì chúng ta muốn mình cũng phải thích họ. Vì vậy, đó là cách chúng ta quyết định sẽ hợp tác với người nào và không nên hợp tác với người nào. Nhóm của chúng ta là tập hợp của những người khác nhau với tính cách khác nhau, kỹ năng khác nhau và kinh nghiệm khác nhau và đó phải là những người biết bổ sung cho nhau. Bí quyết thật ra chính là do chúng ta cảm thấy thích nhau nên chúng ta có thể hòa hợp với nhau.

Tuy nhiên, bạn nên cố gắng đối phó với một nhóm mà các thành viên không thích nhau và sẵn sàng chịu đựng những hành vi ứng xử khi họ muốn chống đối lại moi thứ mà bạn nghĩ là quan trọng và đáng quý. Bạn không bao giờ được đập phanh xe buýt lai và vứt những nhân tố gây rắc rối ra khỏi xe. Một lần nữa, David Brent đã tổng kết một cách sâu sắc khi ông nói: "Không có chữ "I" trong một đội (team), cũng không có chữ "I" trong những người đồng nghiệp dởm đáng vô dụng" (useless smug colleague) nhưng co đèn bốn ở "ké ngốc nói năng nhất nhèo (platitude - quoting idiot)." Hãy tìm đi.'

BUỚC 43

Đừng trở thành những người
chiến thắng và tận dụng
những mối quan hệ để
giành phần thắng.

Câu nói cần tránh

'Trước khi chỉ trích ai đó, bạn nên xỏ giày của họ và đi một dặm. Lúc đó, khi chỉ trích họ, bạn đã di cách xa một dặm và bạn đã mang đôi giày của họ rồi.'

Jack Handey

Nguyên tắc điều chỉnh hành vi của Skinner¹ phát biểu như sau: 'với mỗi hành vi được khen thưởng bạn sẽ cố phát huy thêm' dù hành vi đó là tốt hay xấu. Hãy nghĩ nếu như bạn đang di mua sắm tại siêu thị với một đứa bé. Vì là một đứa bé, chẳng lâu sau, đứa bé thấy chán nhưng không ai chú ý đến nên nó quyết định ngồi vào xe đẩy tay và di chuyển vòng vòng với khuôn mặt đỏ bừng, lấy hết hơi trong phổi hétoáng lên với vẻ đầy tức giận: 'kẹo, kẹo, kẹo' Nếu bạn phản ứng bằng cách hétoát lại nó 'Đừng làm rối lên thế' cũng với giọng

¹ Nguyên tắc tự phụ của McDermott phát biểu rằng: 'Các nhà tâm lý học hành vi sẽ luôn đặt tên các nguyên tắc theo tên của họ'

cao ngất (trước mặt nhiều người xa la mà bạn có thể sẽ không gặp lại lần nữa. Tuy nhiên, đó không phải là điểm chủ yếu), khi đó theo Skinner, nếu như bạn chú ý đến đứa bé thì dường như hành vi này sẽ chắc chắn vẫn còn tiếp diễn. Tốt hơn hết hãy bắt đứa bé làm gì đó và bảo nó 'Tốt đấy, hãy ngồi đó chơi khi bố đi mua sắm nhé!' Dĩ nhiên, Skinner chưa có con.

Thật ra tôi thấy nguyên tắc này cũng có tác dụng đối với những người lớn. Nếu muốn tao nênn những người chiến thắng thi hãy buộc họ thực hiện việc gì đó một cách đúng đắn và ban hấy khen thưởng họ. Hãy đảm bảo rằng lời khen không chỉ hời hợt hay nịnh nọt mà phải cu thể và đi thẳng vào vấn đề. Không chỉ khen theo kiểu 'Tôi thật sự thích bạn' mà phải bổ sung thêm 'Một điều tôi rất thích ở bạn là...' Nếu bạn làm đúng như thế trong 60 giây hay ít hơn thi sẽ hiệu quả hơn nhiều, bởi vì nó sẽ khiến lời khen đáng ghi nhớ và hiệu quả hơn. Người ta đã chứng minh rằng lời nhận xét tốt nhất phải đúng thời điểm, vì vậy hãy cứ đưa ra nhận xét càng sớm càng tốt về một hành vi nào đó khiến cho bạn cảm thấy thích. Đừng chỉ để dành lời nhận xét cho những bảng đánh giá hàng năm.

Tôi thích thú vì được khen chứ không phải vì bị đánh giá. Công cu quản trị tốt nhất từng được phát minh ra, nếu như bạn định sử dụng nó vào mục đích triệt tiêu động cơ làm việc của đội ngũ nhân viên, đó chính là đánh giá hàng năm. Bạn có thích nghe cum từ 'đánh giá' hay không? Tính kiêu ngạo của cấp quản lý là gì? Đối với tôi, nó được thể hiện qua câu: 'Chúng tôi, những

người sáng suốt đang điều hành công ty bằng những bô
óc siêu phàm so với các người, những nhân viên thấp
bé. Nếu có thời gian, chúng tôi có thể mang lại cho các
người lợi ích từ bô óc thông minh xuất chúng của chúng
tôi thông qua đánh giá bản thân của các người.' Dĩ
nhiên, không bao giờ những người công nhân dù vai vế
để 'đánh giá' ngược lại. Yếu tố đầu tiên khiến họ không
thể làm điều đó chính là họ không hội đủ những kỹ
năng để thực hiện việc đó. Do vậy, điều quan trọng dẫn
đến sự thất bại của nhà quản trị là khi bạn không bao
giờ yêu cầu những thành viên trong nhóm cho biết họ
nghĩ gì về hiệu quả công việc của ban.

CÔNG CỤ QUẢN TRỊ TỐT NHẤT

từng được **phát minh** ra, nếu như
bạn định sử dụng nó vào mục đích
triệt tiêu động cơ làm việc
của đội ngũ nhân viên, đó chính là bảng
đánh giá hàng năm.

Lý do mà những bảng đánh giá hàng năm không
phát huy tác dụng trong nỗ lực phát triển những nhân
tài, đó là hoàn toàn do tình trạng lúng túng mà bất kỳ

ai cũng có thể cảm nhận được một tuần trước khi phải nộp bảng đánh giá. Trong bảng đánh giá cũng sẽ không nêu lên hết những sự việc xuất sắc mà họ đã và đang thực hiện trong khoảng thời gian còn lại của năm. Hơn nữa, bạn sẽ phải mất nhiều thời giờ nhìn lại và 'đánh giá' những công việc đã qua thay vì để dành phần lớn thời gian để nhìn về một năm tươi sáng đang chờ ở phía trước.

Khi làm Giám đốc sáng tạo cho một công ty quảng cáo, tôi nhận ra những bảng đánh giá moi thanh viên trong bộ phận là việc làm rất lãng phí thời gian. Dù ban có đánh giá tốt hay xấu thì nó vẫn là một thời điểm mà moi người trong bộ phận cảm thấy rất lo sợ. Thật ra, đơn giản chỉ vì, trong thời gian hai tuần, tôi đã không có thời gian để có giám sát hết cả bộ phận, do đó tất cả những bảng đánh giá cá nhân thường xuyên bị trì hoãn lại hay bị hủy bỏ. Tất nhiên, hành động này cho thấy chúng không quan trọng và như chứng minh thêm lần nữa là sử dụng những bảng đánh giá là phương pháp tồi tệ để thúc đẩy động cơ của con người.

Vì thế tôi đã quyết định thay đổi. Thay vì sử dụng các bảng đánh giá hàng năm, tôi chuyển sang thường xuyên thực hiện 'những buổi thảo luận phát triển.' Ngay trong cái tên của cụm từ cũng cho thấy chúng được tổ chức thường xuyên và định kỳ. Cách thực hiện phương pháp này là thời gian nhân viên mới gia nhập công ty hay mới làm quen với công việc càng ít thì tôi càng phải thường xuyên gặp mặt và nói chuyện với họ, trong một số trường hợp có thể là mỗi tuần một lần. Tôi không gấp

mặt hết tất cả mọi người trong cùng một thời điểm trong năm nhưng tất cả sẽ gặp nhau trong một buổi thảo luận phát triển ngay vào lẽ kỷ niệm ngày họ gia nhập công ty. Với cách thực hiện như thế, do chúng tôi chỉ gặp nhau một lần trong cả năm, chỉ có 20% thời gian thảo luận về tình hình của năm đó và 80% thời gian thảo luận về sự phát triển trong 12 tháng kế tiếp. Cách thực hiện này mang đến nhiều động lực hơn cho cả hai phía.

Một thách thức không dễ vượt qua là chính những người thực hiện công việc không tốt thì lại thường trở thành đối tượng được chú ý nhiều nhất bởi vì những sai lầm của họ giống như trong bàn tay có ngón cái bị sưng đau vậy. Thế là bạn phải mất thời gian để quở trách và chỉnh sửa cách thực hiện của họ. Trong khi đó, những người thực hiện công việc xuất sắc thì yên tâm ngủ say và đang thích nghi với tình hình đến nỗi nếu không chú ý kỹ càng, họ giống như tàng hình trước mắt bạn.

Nhân thể, để phán xét một ai là một việc rất khó khăn, đặc biệt nếu như họ đang không thích bạn. Nếu như bạn lúc nào cũng chờ đợi bắt gặp tân mắt việc họ làm điều gì đó sai trái thì khi bạn đi sai hướng, họ sẽ kể lại cho bạn bè, anh chị em của họ nghe. Họ sẽ nói: 'Ông ấy chỉ biết quở trách chứ chẳng làm được việc gì ra trò.' Trong khi nếu bạn khen ngợi họ thường xuyên hơn thay vì quở trách họ thì họ sẽ không thể đối xử như thế với bạn. Stephen Covey kết luận một cách lịch sự hơn: 'Bạn cần phải mở tài khoản trong ngân hàng tình cảm của họ.'

Dale Carnegie cho rằng chúng ta không nên tỏ thái độ chỉ trích, buộc tội hay than phiền đối với người khác. Nhớ lại thời kỳ Nội chiến Mỹ, một hôm dù Tổng thống Abraham Lincoln có lý do để nổi nóng với một vị đại tướng nhưng ông đã bình tĩnh ngồi xuống và viết một bức thư dài, trong đó nói thẳng những suy nghĩ của ông, liệt kê chi tiết những thất bại và khiếm khuyết cùng những lời giận dữ khác. Nhưng khi đã viết ra hết và không còn gì để viết nữa thì ông cầm bức thư, xé toạc và vứt nó đi. Có lẽ, ông ấy đã làm theo lời khuyên của Benjamin Franklin: 'Hãy nhớ: không chỉ biết nói đúng việc vào đúng chỗ mà còn phải biết không nên nói điều không hay vào thời điểm quá khích.'

Tôi đặt ra cho mình một nguyên tắc là sẽ không nói nặng một cách bừa bãi sau lưng người nào đó. Nếu muốn, tôi sẽ nói trước mặt họ hoặc im lặng không nói gì cả. Dĩ nhiên, bạn nên tiếp tục nói xấu sau lưng họ và mong họ sẽ không bao giờ làm thế đối với bạn.

Hành động cần tránh

Đừng thôi hướng sự quan tâm của bạn đối với những người phạm phải sai lầm nhiều nhất hoặc đối với những người la hét to mồm nhất và hãy cứ tiếp tục phớt lờ những ai thích nghi một cách âm thầm và hiếu quả nhất với sự quan tâm đó.

Đừng tổ chức 'những buổi thảo luận phát triển' cho nhóm và thậm chí cho cả lứa trẻ của bạn nữa nhưng hãy cứ tiếp tục duy trì thế giới tuyệt vời của 'những bảng

dánh giá hàng năm.' Có hai dạng câu hỏi mà bạn không muốn hỏi là 'Ban có thể làm những gì trong năm nay mà năm trước ban chưa làm không?' (Tôi luôn muốn nhìn thấy sự phát triển và khả năng học hỏi của các công sự - tôi không quan tâm nếu có một điều gì đó bạn thậm chí không muốn làm như vượt qua kỳ sát hạch bằng lái xe) và 'Bạn đã té ngã khỏi xe đạp trong năm nay chứ - và nếu không thi tại sao?' (Tôi cảm thấy việc cho phép ai đó phạm sai lầm là một điều vô cùng quan trọng chỉ cần họ rút kinh nghiệm từ những sai lầm đó).

Đừng cố tìm thấy ba nhân viên trong tuần này đang thực hiện công việc tốt và báo cho họ biết. (Đừng viết vào nhật ký 'Tim thấy ba người đang thực hiện công việc tốt', khi đó bạn sẽ không quên là mình phải làm việc đó.)

Thật ra, một bí mật khác là phải chắc chắn những lời khen ngợi của bạn luôn nhiều hơn những lời chỉ trích. Nếu bạn cũng có những đứa con nhỏ như tôi thì câu nói của phái Thiên sau đây là dành cho bạn: 'Một cách chắc chắn giúp ai đó tháo gỡ hết gánh nặng trên vai, đó chính là hãy vỗ nhẹ vào lưng họ.' Vì vậy, bạn cũng không nên làm như thế.

BUỚC 44

Đừng tiến lên và đừng làm việc gì khác thường

Câu nói cẩn tránh

'Sự khác biệt giữa những gì chúng ta làm và những gì chúng ta có thể làm dù để giải quyết hầu hết mọi vấn đề trên thế giới.'

Gandhi

Lúc này, chúng ta đang tiến đến phần cuối cùng của quyển sách hướng dẫn này và tôi nghĩ bạn hẳn cũng đã biết làm thế nào để trở thành một kẻ thất bại. Đây là phần tư tưởng trước khi bước sang phần cuối cùng để chúng ta cùng nhau suy ngẫm. Phải chăng đó là những câu chuyện thành công của những người phi thường thực hiện những điều khác thường hay câu chuyện về những người bình thường thực hiện những điều khác thường? Phải chăng nó nhằm đến những doanh nhân phi thường thực hiện những việc khác thường hay chỉ nói đến những doanh nhân giản dị, bình thường đã thực hiện được những điều khác thường?

Tiếp sau đây là một kết luận vô cùng sáng suốt: 'Theo tôi, ở đâu có thành công thì ở đó có sự hiên diên của những người bình thường như bạn, như tôi vậy, đó

là những người đã quyết gỡ bỏ những rào cản ngăn cách. Khi một cá nhân hay một tổ chức khẳng định: 'Chúng ta sẽ trở thành số một' thì đó là lúc quan trọng nhất họ lựa chọn điều gì đó mà họ thật sự, tôi nhấn mạnh là thật sự, muốn thực hiện dù phải bước vào địa ngục hoặc đổi mặt với trớ ngai lớn. Chúng ta có thể nghĩ đến những cá nhân, ví dụ như các vận động viên diễn kinh Olympic, họ là những người duy nhất thuộc khuôn mẫu này. Tuy nhiên, đó không phải trường hợp tôi muốn nói đến, những vận động viên Olympic có thể chỉ được huấn luyện trong vòng 4 năm nhưng những cá nhân tôi đang đề cập đến thường sẽ phải luyện tập cả cuộc đời để đạt được mục tiêu của họ. Họ thậm chí phải luyện tập một cách nghiêm túc hơn cả những ngôi sao thể thao vĩ đại nhất. Họ phải tận tụy nhiều hơn và phải có ước mơ lớn hơn. Họ có ý thức về mục đích của mình

VẬN ĐỘNG VIÊN OLYMPIC có thể chỉ được huấn luyện trong vòng 4 năm nhưng những cá nhân tôi đang đề cập đến thường sẽ phải luyện tập cả cuộc đời để đạt được mục tiêu của họ.

nhưng họ cũng biết cách tận dụng nó. Họ mang hết ngọn lửa đam mê, sinh lực và lòng nhiệt tình vào trong mọi công việc.

Lúc ban đầu, có nhiều việc họ không thể làm được nhưng họ sẵn sàng học hỏi và lăn xả thực hiện mọi thứ mà họ có thể. Tuy vậy, những việc đó mang lại cho họ rất nhiều niềm vui và phấn khởi như thế họ đang đi đúng hướng để hiện thực hóa giấc mơ của mình vậy. Nhưng họ cảm thấy rất dễ dàng bởi vì họ thấy dường như họ không phải cố ép mình làm một việc gì đó, thậm chí họ nghĩ dễ dàng như thế với lấy một món đồ vậy. Vì thế, họ không phải chịu nhiều sự cản trở, sức ép mà nó còn giúp họ tin vào một câu nói truyền thống: ‘Thật hay biết mấy nếu hành trình không bao giờ kết thúc.’ Tuy nhiên, họ rất cần thận chọn lựa cho mình những người bạn đồng hành. Bạn sẽ không khỏi cho rằng những cá nhân như thế rất hiếm, thường là những người đặc biệt và tài năng hay chỉ đơn giản là nhờ vào may mắn. Tôi biết điều khác hẳn với điều bạn nghĩ. Bạn hãy thử nhìn xung quanh mình, hãy đặt những lý do cá nhân qua một bên, mở to đôi mắt một chút rồi bạn sẽ thấy những người này đều rất giàn dị và bình thường. Họ chỉ quyết định đến lúc họ phải sống một cuộc sống khác thường mà thôi.’

Thở ơi hay hành động? Một lần nữa, hãy cho biết bạn xứng đáng với điều gì?

Hành động cẩn tránh

Dừng đặt mục tiêu đạt được vị trí 10% các cá nhân, tổ chức hàng đầu đang thực hiện những việc bạn đang làm. Chỉ với mục tiêu đó thôi cũng đã khiến bạn thực hiện những công việc phi thường. Thậm chí khi bạn đã đọc sách này cũng đừng bao giờ cho rằng đây là cơ hội cuối cùng trước khi bạn phải cố gắng làm việc gì đó đối với lý do tiêu cực cho cuộc sống, sự nghiệp hay công việc của mình, trước khi chỉ còn một vài tuần, một vài tháng hay một vài năm sẽ trôi qua. Dừng nghĩ rằng David Thoreau hiểu hết những điều anh ta nói: 'Tôi đã học được một điều: nếu bạn tự tin tiến về phía những giấc mơ của mình và cố gắng sống cuộc sống mà bạn hằng mơ ước thì bạn sẽ gặp thành công ngoài mong đợi trong một thời điểm nào đó.'

BUỚC 44 %

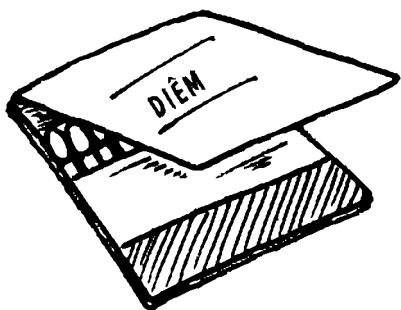
Đừng thôi làm mọi việc chỉ nửa vời...

Câu nói cần tránh

'Sự nhiệt tình là một trong những động cơ mạnh mẽ nhất giúp bạn thành công. Khi bạn làm một việc, hãy làm bằng sức mạnh bản thân, đặt hết tâm hồn vào đó, chinh phục nó bằng chính tinh cách cá nhân. Hãy chủ động, mạnh mẽ, nhiệt tình và chân thành, khi đó bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình. Không có sự nhiệt tình, bạn sẽ không đạt được điều gì tốt đẹp cả.'

Ralph Waldo Emerson

Khi Julius Caesar xâm chiếm Anh, ông quyết định tổ chức một buổi chất vấn với toàn quân trên những mỏm đá, bây giờ gọi là Dover, trước khi họ bắt đầu nghiên cứu về cuộc giao chiến đầu tiên. 'Ai sẽ đặt câu hỏi đầu tiên?' Ceasar hỏi. Một cánh tay từ hàng lính đưa lên 'Thưa Ceasar vĩ đại! Có thật là bọn Anh này có hàng ngàn cỗ máy chiến tranh hủy diệt với những lưỡi dao sắc bén được gắn nhô ra khỏi bánh xe để chặt đứt chân của binh sĩ chúng ta?' 'Ùmm...', Ceasar âm ừ. 'Ta không biết câu trả lời cho câu hỏi này. Ai có câu hỏi nào khác không?' Người lính thứ hai đứng lên 'Hỡi Ceasar quyền năng, có thật là bọn Anh cao trên 3 mét, có hai



Hãy tránh xa khỏi
những thứ này

đầu và sơn cơ thể màu xanh để khiến kẻ thù khiếp sợ trước khi vào cuộc chiến?' 'Ta cũng không biết câu trả lời', Ceasar nhún vai đáp lại. 'Thôi được rồi các chàng trai, ta chỉ đủ thời gian cho một câu hỏi nữa trước khi khởi chiến',

Ceasar hô to. Một bàn tay rụt rè đưa lên, 'Thưa Ceasar, tôi nghe bon Anh được chỉ huy bởi một vị hoàng hậu chiến đấu rất dữ dội và họ cũng đã thề với bà ta là sẽ chiến đấu đến người lính cuối cùng chứ không chịu đầu hàng', một sĩ quan vẻ mặt lờ áu nói. 'Xin lỗi các chàng trai, ta cũng không biết trả lời câu nay', Ceasar đáp. 'Nhưng việc ta cần làm bây giờ là...', ông tiếp lời, 'nếu các ngươi nhìn xuống bờ biển, sẽ thấy là ta đã cho đốt hết các chiến thuyền. Vì thế, chúng ta sẽ phải chiến thắng!'

Như Emerson đã nói, sự nhiệt tình là một trong những động cơ mạnh mẽ nhất dẫn đến thành công. Và ông ta hoàn toàn đúng đắn. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn cả sự nhiệt tình mà có thể quyết định sự thành bại cuối cùng, đó chính là mức độ tinh túy của bạn. Vài năm trước đây, khi tôi nghỉ làm một công việc hưởng lương cao để chuyển sang tư kinh doanh, nhiều đồng nghiệp trước đây của tôi đã có chung một phản ứng như: 'Này, nếu thấy khó khăn thì hãy quay lai nhé.' Duy chỉ một

diều mà họ không biết là tôi đã dốt hết các chiếc thuyền nên tôi không thể quay lại. Một vấn đề khác mà hầu hết mọi người đều nói, đó là: 'Tôi đã không dự tính hết những bất ổn của việc tự kinh doanh. Không biết tấm séc lương sắp tới sẽ đến từ đâu.' Thoạt đầu, tôi đã tin lời họ nhưng tôi đã nhận ra là mình ổn định hơn họ.

ĐIỀU QUAN TRỌNG hơn cả
sự nhiệt tình mà có thể quyết
định **sự thành bại** cuối cùng,
đó chính là mức độ tận tụy của bạn.

Không ai có thể sa thải tôi ngoài bản thân tôi. Ngoài ra, không giống như họ hưởng lương cố định, tôi có thể kiếm được nhiều không giới hạn. Chắc chắn, mọi người nghĩ để làm được như thế, tôi phải rất tận tụy và thực tế là tôi đã như thế.

Còn nhớ câu trích dẫn từ một người bạn thông thái của chúng ta, Goethe, trong bước 6 không? Chắc chắn là bạn không nhớ. Tôi muốn nói đến phần ông ấy nói về sự gia tăng số lượng những tình huống, những cuộc gặp mặt và những hỗ trợ vật chất bất ngờ mà chúng ta được tận hưởng trong cuộc sống thông qua sự gia tăng cấp độ nhiệt tình của mình. 'Nếu một người chưa tận tụy thì họ luôn tỏ ra do dự và muốn tìm cơ hội để rút

lui..." À, Goeth cũng có nói: 'Bất kỳ những gì bạn có thể thực hiện hay mơ ước sẽ thực hiện thì hãy bắt tay vào làm ngay. Sự can đảm mang đến cảm hứng, sự kỳ diệu và sức mạnh cho bạn. Hãy bắt đầu ngay đi.' Trích dẫn đã tác động sâu sắc đến một người mà có lần tham dự một trong những hội thảo trên thuyền của tôi. Tên của anh ta là David Taylor, Giám đốc sản xuất của một công ty thiết kế rất thành công, hiện đang sống tại thành phố Sydney xinh đẹp của Úc. David kể:

'Steve, khi dự hội thảo trên thuyền của ông, có một thứ mà tôi thấy cực kỳ ánh tượng là câu trích dẫn của một gã người Đức. Là dân Yorkshire nói năng cục mịch, nên tôi sẽ dịch lại câu đó như vậy: "Này Dave, chẳng ai làm thay cho mày đâu, phải tự mà làm đi, đừng thoát thác và hãy làm việc đó vì chính bản thân mày." Hãy để tôi kể cho ông nghe chuyện này. Chúng tôi từng sống trong một căn nhà trước đây là nhà hôi đồng ở Huddersfield. Đó là căn nhà đầu tiên nên chúng tôi rất tự hào và bỏ ra nhiều thời giờ lắn tiềng của để trang trí nó đẹp hơn. Sau đó, tư dung moi chuyện bắt đầu xấu đi. Người ta bắt đầu vứt rác vào khu vườn của chúng tôi, đe dọa bọn trẻ nhà tôi trên đường đi học, tỳ lè pham tôi ngày càng tăng. Nhiều nhà xung quanh phải đóng kín cửa và bỏ đi. Tôi và vợ tôi nghĩ chúng tôi sẽ bị kẹt ở nơi này mãi mãi. Ai mà muốn mua lại căn nhà của chúng tôi chứ?'

'Sau khi đọc trích dẫn của Goethe, tôi bắt đầu suy nghĩ. Lúc đó là tháng Sáu và trong đêm đó khi vừa đến nhà, tôi lập tức bảo vợ: "Tin tôi là lành là chúng ta sẽ don

đi vào ngày 3 tháng 1.' Cô ấy ngỡ ngàng hỏi lại. 'Nhưng đi đâu và như thế nào?' Tôi trả lời: 'Anh không biết, nhưng điều anh biết bây giờ là chúng ta sẽ don đi vào ngày 3 tháng 1.' Ban thấy đấy, tôi cũng đã học được một điều là nếu như bạn có câu hỏi *tại sao và khi nào* thật sự lớn lao thì bạn sẽ làm mọi thứ để tìm ra cách thực hiện. Vợ tôi nghĩ tôi bị điên. Dù sao đi nữa, tôi cũng đã rao bán căn nhà đó. Nhưng bạn có biết điều gì không? Đó là ngay sau khi tôi đưa ra quyết định thì mọi chuyện lại thay đổi. Bấy giờ, tôi bắt đầu chú ý đến những việc mà trước đây tôi đã bỏ qua một cách dễ dàng, chẳng hạn như một mẫu quảng cáo cho vay tiền mua nhà từ một tổ chức xây dựng nhỏ. Tôi tiến hành vay tiền và mua một căn nhà nhỏ trong một khu vực rất tuyệt. Chúng tôi vẫn chưa bán được nhà cũ và vợ tôi phát điên lên vì việc này, nhưng tôi cứ nhắc mãi một câu 'Chúng ta sẽ vẫn don đi vào ngày 3 tháng 1 và nếu tình thế buộc phải thế, anh sẽ đóng cửa nhà lại cho đến khi mình bán được nó.' Tất nhiên vì là khoản vay áp dụng trong thời gian chuyển nhà nên tôi chỉ có một vài tuần ân hạn trước khi hết khả năng tài chính để thanh toán cho cả hai căn nhà. Tuy nhiên, lúc đó tôi rất quyết tâm tìm cách giải quyết.

'Ngày 3 tháng 1 cũng đến và chiếc xe don nhà đã xuất hiện nhưng chúng tôi vẫn chưa bán được căn nhà cũ. Lúc tôi đang đứng phía sau xe, có hiệu trưởng trường các con tôi đang theo học đi ngang qua, dừng lại và nói với tôi: "Xin chào ông Taylor, tôi biết ông sắp chuyển đi bởi vì các con của ông đã chuyển sang học trường mới

rồi. Vậy mà từ đó đèn giờ tôi không biết ông sống ở đây chứ. Ông biết không, tôi nghĩ đây là căn nhà tốt nhất và được chăm sóc cẩn thận nhất trong khu này. Tôi đang định chuyển về ở gần trường hơn vì chán phải đi xa. Tôi biết nó không nằm trong một khu tốt nhưng tôi không quan tâm đến việc đó vì nó mang lại cho tôi nhiều thuận lợi hơn. Tôi biết nói điều đó vào lúc này thì hơi muộn với ông nhưng tiện đây cho tôi hỏi ông vẫn đang cần bán căn nhà đấy chứ?"

Bạn nghĩ gì về điều David đã nói? Có hai cách đánh giá, hoặc là David đã khiến nó xảy ra hoặc anh ta là người may mắn nhất hành tinh. Tôi sẽ để bạn tự do quyết định.

Có lẽ, bạn đã nghe chuyện về nữ diễn viên Lana Turner. Rằng, một ngày nọ khi Lana đang là hầu bàn trong một quán cà phê tại Hollywood thì một nhà sản xuất phim đã phát hiện ra cô. Bạn đã gặp sự việc tương tự như thế xảy đến với mình chưa? Còn tôi, thâm chí cũng không chắc liệu sự việc kể trên có thật sự xảy đến với cô ấy hay không. Câu chuyện có vẻ giống như một chiêu đánh bóng tép tuổi khi nó nắm bắt đúng bản tính của con người chúng ta là luôn tin vào vận may và muốn sở hữu một thứ gì đó mà không cần phải bỏ công sức. Để vẫn mãi là người thất bại, hãy dừng từ bỏ việc trông chờ ai đó đến phát hiện ra mình, hãy cứ chờ đợi một nhà sản xuất nào đó sẽ xuất hiện chứ đừng thay vào đó tự mình sản xuất. Các bạn thấy đấy, nếu cứ mãi đợi chờ, bạn sẽ không được rèn giữa trở thành người giỏi nhất tương xứng với khả năng của mình. Điều này

có nghĩa là ngay khi một cơ hội xuất hiện, bạn vẫn chưa trong tư thế sẵn sàng.

ĐỂ VĂN MÃI là người thất bại,
hãy **đừng** từ bỏ việc trông
chờ ai đó đến phát hiện ra mình.

Hành động cần tránh

Sau đây là điều cuối cùng thật sự mà chúng ta không nên làm. Đó là hãy thôi đốt những chiếc thuyền của mình. Đừng làm theo lời khuyên của Norman Vincent Peale 'Hãy ném trái tim của bạn qua khỏi hàng rào và cả con người bạn sẽ qua theo.' Thay vào đó bạn hãy cứ tiếp tục chỉ đặt nửa trái tim của mình vào moi cổ gắng của bản thân. Hãy đừng bao giờ chắc chắn một điều rằng khi sự ra đi của bạn đang và sẽ gặp phải trở ngại thì bạn sẽ không còn đường thoái lui. Hãy đừng bao giờ tạo ra sự quyết tâm đến mức nghĩ rằng một khi đã ra đi thì chỉ có hướng lên phía trước. Hãy đừng từ bỏ niềm tin vào ảo tưởng về sự an toàn hoặc tin vào một ngày nào đó sẽ có một kỹ sĩ mặc áo giáp sáng bóng xuất hiện để cứu lấy bạn. Và đây là ý nghĩ sau cùng trước khi bạn đặt quyển sách này xuống và dùng nó để chèn cửa. Nếu đang cố gắng để thua và đã thành công trong việc đó thi bạn đã làm những gì?

LỜI PHỦ NHẬN

Lời Phủ Nhận Cho Bước 7

Hãy nhớ, cách để kiểm tra mức độ thông minh ở dạng đầu tiên đó là kiểm tra khả năng lưu trữ hai luồng tư tưởng đối lập trong suy nghĩ vào cùng một thời điểm.

Nào, chúng ta hãy kiểm tra lại điều đó ngay lúc này.

Những mục tiêu THÔNG MINH là những thứ vứt đi và không có tác dụng gì hết. Thật sự tôi đã có đôi chút quá khích trong tuyên bố này nhưng tôi chỉ muốn thúc ban tỉnh dậy mà thôi. Những gì tôi đã phát hiện ra là đối với một vài người thì SỰ THÔNG MINH là một cách hoàn hảo và lý tưởng để đặt ra những mục tiêu, giúp họ đưa ra những cách xử lý phù hợp trong não. Tuy nhiên, đối với những người khác thì SỰ THÔNG MINH là một thứ đáng chán. Họ không thích nó bởi vì họ không sao sắp xếp ổn thỏa giữa nó và mức độ cảm xúc. Quan trọng hơn, nó không mang đến những kết quả hứa hẹn gì cả. Một sự lựa chọn khác cũng có vai trò tương tự như SỰ THÔNG MINH nhưng chỉ thu hút những người thích sử dụng một khu vực tưởng tượng trong bộ óc của họ. Ý tưởng này là việc tạo ra một dạng tư tưởng thống trị hoặc trong trường hợp bạn thích đặt mục tiêu theo cảm giác, tức là bạn thích nhìn thấy, cảm nhận và lắng nghe chính bản thân khi bạn đạt được mục tiêu đó. Tác giả Micheal Heppell trong cuốn sách xuất sắc của ông mang tên *Làm sao để tỏa sáng (How to be Brilliant)* đã gọi đó là nguyên tắc 3P. Ông cho biết khi bạn đặt ra những

mục tiêu, điều trước tiên phải nghĩ đến đó là những mục tiêu này phải mang tính Cá nhân; thứ hai, chúng cần phải Tích cực; thứ ba, chúng phải ở thì Hiện tại. Tính Cá nhân có nghĩa là mục tiêu phải dành riêng cho bạn, tính Tích cực tức là bạn nghĩ về những điều bạn muốn hơn là những điều bạn không muốn và thì Hiện tại tức là nghĩ về mục tiêu như thế bạn đã đạt được nó rồi vậy.

Quan điểm tôi muốn trình bày là những người thành công luôn thử nghiệm để tìm ra hệ thống đặt mục tiêu phù hợp với họ và tính cách của họ. Tuy nhiên, họ cũng không từ bỏ cơ hội để thử thực hiện việc này không theo một hệ thống nào cả. Một vài người trong số họ sẽ dựa vào SỨ THÔNG MINH của bản thân để viết ra một cách rất chi tiết mọi việc cần thực hiện. Một số khác lại thích đặt những mục tiêu bằng hình ảnh, âm thanh và cảm giác (thậm chí bằng mùi vị) và họ đã lập ra được một dạng tư duy thống trị. Một vài người sẽ sử dụng cả hai bởi vì họ muốn tận dung sức mạnh của cả hai bên não trái và não phải.

Sau đây là một cách thức cuối cùng nhằm cải thiện kết quả của việc đặt mục tiêu. Hãy nhớ đến Phil trong bước 7, giống như nhiều người khác tôi từng gặp, ông không chỉ quyết tâm để có những mục tiêu khả thi và hiện thực mà còn muốn có những mục tiêu kỳ lạ và buồn cười. Đó là vì khi ông ấy dừng lại và suy nghĩ về ai đó mà mình ngưỡng mộ, một trong những vị anh hùng của lòng mình, Phil biết rằng họ đã không nghĩ theo hướng hiện thực và khả thi (những người như Mother Teresa, Madonna, Muhammad Ali và Mozart). Phil hoàn

tòan đồng ý với quan điểm của Helen Keller 'Không ai chịu bò trườn khi họ có khả năng bay cao.'

Hơn nữa, khi bạn đặt mục tiêu hiện thực và khả thi thì sẽ không có gì thú vị cả. Nó thông thường chỉ là một việc gì đó trong khả năng của bạn và dựa trên cơ sở những việc bạn đã thực hiện thành công mà thôi. Trong khi đó đối với mục tiêu kỳ lạ và buồn cười thì lại dựa trên ý tưởng là quá khứ không bao giờ bằng với tương lai, có nghĩa là **những việc bạn đã làm đến thời điểm hiện tại không còn quan trọng bằng những gì bạn sắp thực hiện tính từ thời điểm này**. Những mục tiêu như vậy sẽ đòi hỏi rất nhiều năng lực của bạn. Bạn đã đạt được cấp độ đó chưa? Chưa. Tuy nhiên, Phil đã phát hiện được rằng phân nửa một mục tiêu kỳ lạ và buồn cười thường đáng giá gấp hai lần một mục tiêu khả thi và hiện thực.

Lời phủ nhận cho bước 17

Dành cho những ai trong số các bạn khi đã quá ngốc nghếch định thực hiện điều ngược lại với những bước hướng dẫn trong sách này thì hãy cẩn trọng với bước này. Chúng ta biết rằng những cá nhân thành công một cách ngoạn mục không bao giờ nghĩ đến một chiếc dù thoát thân. Họ nhận ra rằng rủi ro càng nhiều, bước đi càng xa thì họ sẽ học được càng nhiều thứ và cũng sẽ đạt được càng nhiều thứ. Do vậy, dù bất cứ chuyện gì xảy đến, cũng không ảnh hưởng đến lòng tự trọng của bản thân họ. Đó là lý do tại sao các tì phú thường đánh mất tài sản ba lần trước khi họ biết cách làm thế nào

dễ giữ nó mãi mãi. (Tôi cho rằng một khi bạn đã kiểm được một triệu thì không khó để kiếm thêm một triệu khác. Đó chính là quan điểm được đúc kết trong câu nói 'Bạn không thể nhảy qua vực thẳm với hai bước nhảy'.)

Đáp án

Đáp án cho từ dài nhất trong quyển hướng dẫn này: electroencephalographic (bước 29).

Đáp án cho phần tham khảo khó hiểu nhất: Northern Soul (các bước 27 và 30). Sân khấu âm nhạc ngầm thịnh hành ở phía Bắc nước Anh đặc biệt là vùng Blackpool Mecca và Wigan Casino giữa đầu và cuối thập niên 1970, khi mà tôi còn trẻ. Đối với một số fan hâm mộ nhóm Northern Soul họ luôn nhớ "Giữ vững niềm tin." Bạn có bao giờ ghé thăm CLB Variety (đôi khi được gọi là CLB Okey) ở Keighley vào một tối Chủ Nhật? Điểm đến lý tưởng đấy.

MỤC LỤC

Lời nói đầu	9
Làm sao để cuốn sách này phát huy tối đa tác dụng?	11
Giới thiệu	15
• BUỚC 1	
Đừng quyết định những gì bạn muốn. Nếu đã quyết định những gì bạn muốn thì đừng nghĩ tại sao bạn muốn nó.	
Và nếu vẫn quyết định vì sao bạn muốn nó thì hãy tin rằng bạn không thể có nó.	20
• BUỚC 2	
Đừng làm những việc có mục đích.	27
• BUỚC 3	
Đừng ngưng làm việc để kiểm sống.	35
• BUỚC 4	
Đừng thèm biết mình coi trọng điều gì trong cuộc đời (và nếu đã biết, thì đừng để mất nó).	38
• BUỚC 5	
Đừng sử dụng chút thời gian nào của bạn cho tương lai.	42
• BUỚC 6	
Đừng có bất cứ mục tiêu nào.	50

• BUỚC 7	
Nếu bạn có mục tiêu thì đừng viết chúng ra, và nếu đã viết ra thì đừng nghĩ lớn.	55
• BUỚC 8	
Đừng lập kế hoạch những ưu tiên của bạn.	64
• BUỚC 9	
Đừng kết giao với người khác.	69
• BUỚC 10	
Đừng có cố vấn đầy kinh nghiệm hay trở thành cố vấn đầy kinh nghiệm.	74
• BUỚC 11	
Đừng nhận lời khuyên từ những người đã khuất hoặc chưa hề gặp mặt.	77
• BUỚC 12	
Đừng hành động ngay bây giờ.	80
• BUỚC 13	
Đừng lấy ý kiến phản hồi cho hành động của bạn.	85
• BUỚC 14	
Đừng điều chỉnh.	89
• BUỚC 15	
Đừng lấy thêm ý kiến phản hồi nữa, đừng linh động... (Bạn hiểu rồi đấy).	94
• BUỚC 16	
Đừng tập thói quen cài tiến không ngừng.	98

• BUỚC 17	
Đừng đeo dù khi nhảy ra khỏi máy bay.	102
• BUỚC 18	
Đừng thay đổi niềm tin của bạn.	106
• BUỚC 19	
Hãy cứ tiếp tục sợ hãi sự thất bại và cảm giác tự biến mình thành một tên ngốc.	115
• BUỚC 20	
Không nên chịu trách nhiệm về cuộc sống và kết quả của những việc mình đã làm.	119
• BUỚC 21	
Đừng ngưng tin tưởng vận may.	126
• BUỚC 22	
Đừng nới rộng vùng thỏa mãn.	131
• BUỚC 23	
Đừng nghĩ "ngược".	135
• BUỚC 24	
Đừng bỏ vào trước khi cố lấy ra.	138
• BUỚC 25	
Đừng kiểm soát thái độ của bạn.	145
• BUỚC 26	
Đừng biến đổi ngôn ngữ của bạn.	152
• BUỚC 27	
Đừng nghĩ đến bốn phút đầu tiên.	156

● BUỚC 28 Đừng nói và nghĩ về những gì bạn muốn.	163
● BUỚC 29 Đừng đi xem phim.	167
● BUỚC 30 Đừng thôi là một chú chó vô tư.	174
● BUỚC 31 Đừng hỏi: “Bạn đã làm điều đó như thế nào?” Đừng làm “như thế là”. Và cũng đừng ngây thơ.	181
● BUỚC 32 Đừng thay đổi ý nghĩa của sự việc.	190
● BUỚC 33 Đừng lúc nào cũng chỉ nghĩ đến tiền, tiền và tiền.	196
● BUỚC 34 Đừng cười thỏa thích.	200
● BUỚC 35 Đừng sáng tạo hay đổi mới.	204
● BUỚC 36 Đừng nghĩ đến chuyện đưa ý tưởng của bạn vào đây.	208
● BUỚC 37 Không ngừng nhận câu trả lời “Không”.	212
● BUỚC 38 Đừng biết ơn.	215

• BUỚC 39	
Đừng quyết tâm học tập suốt đời.	222
• BUỚC 40	
Đừng làm nhà lãnh đạo.	227
• BUỚC 41	
Đừng học cách giao tiếp.	235
• BUỚC 42	
Đừng cố hiểu hết bí quyết của những nhóm làm việc xuất sắc cũng như của dịch vụ khách hàng hoàn hảo.	243
• BUỚC 43	
Đừng trở thành những người chiến thắng và tận dụng những mối quan hệ để giành phần thắng.	250
• BUỚC 44	
Đừng tiến lên và đừng làm việc gì khác thường.	257
• BUỚC 44 ½	
Đừng thôi làm mọi việc chỉ nửa vời...	261
• LỜI PHÙ NHẬN	268

Làm sao để thua?

Làm sao để có sẵn hàng tá lý do nghe rất hợp lý cho việc mình cứ thụt lùi chứ chẳng tiến lên?

44 ½ nỗi tư duy trong cuốn sách được viết rất thú vị và sảng khoái này sẽ giúp bạn đưa ra một quyết định cực kỳ quan trọng: thức dậy từ một cuộc sống lờ đờ như giấc mộng du, và HÀNH ĐỘNG ĐỂ THẮNG hay là dùng cuốn sách này để chẹn cửa hoặc đập gián!

Bạn thông minh mà,
Hãy đọc "Làm sao để thua?"
và quyết định nhé!



ISBN 978-604-1-00247-0

Làm sao để thua



6 934974 101963

Giá 59.000 đ