

# 8TÔ CHẤT HRÍ TUẾ

QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG

PHAN QUỐC BẢO [BIẾN SOẠN]



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

## **MUC LUC**

LỜI NÓI ĐÂ LÙ

CHƯƠNG 1 KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN TRONG HÀNG ĐÂ `U Ở ĐÀN ÔNG

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

<u>CHƯƠNG 3 PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA</u> <u>QUYẾ T ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG</u>

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

<u>CHƯƠNG 5 GIỎI GIAO TIÊ P NĂNG LỰC THỦ NĂM QUYÊ T</u> ĐINH CUỐC ĐỜI ĐÀN ÔNG

CHƯƠNG 6 NĂ M BĂ T CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYỆ T ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG

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

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

## LỜI NÓI ĐẦU

Sức cuố nhút thật sự của một người đàn ông, không phải xuấ t phát từ diện mạo vóc dáng, không nhờ vào ăn diện thời trang, mà dựa vào sự nghiệp lẫy lừng do họ lập nên. Những người đàn ông dựng nên cơ đô sự nghiệp, thì tên tuổi của họ vang lừng bố n cõi, tạo ra tâ m ảnh hưởng to lớn tại khu vực hoạt động, đàn ông như vậy mới xứng đáng là tu mi nam tử đâ u đội trời, chân đạp đấ t, trở thành thâ n tượng được quảng đại quâ n chúng mế n mộ sùng kính.

Theo dòng lịch sử dài lâu, trong cõi đấ t trời vũ trụ bao la, cuộc đời của từng con người thật quá ngắ n ngủi và bé nhỏ, thế nhưng trong thời gian ví như khoảnh khắ c đó những người đàn ông mang hoài bão lớn lao vẫn tạo dựng được cuộc số ng huy hoàng chói lọi, có những người tạo dựng thời thế, có những người xoay chuyển thời thế, trở thành thâ n tượng chiêm ngưỡng của thiên hạ, tên tuổi và sự nghiệp của họ lưu truyê n mãi với thời gian, số ng mãi trong lòng nhân loại. Ngược lại, rấ t nhiê u người đàn ông đành cam chịu một cuộc số ng âm thâ m tẻ nhạt, tâ m thường không để lại chút công tích gì cho đời.

Vì sao có người trở thành nhân vật vĩ đại, có người bình dị tâ`m thường, đáp án chính là, người thành đạt có những năng lực mà người bình thường không hê` có, và họ biế t cách khai thác phát huy những tiê`m năng vố n có của mình.

Xã hội loài người đã bước sang thế kỷ 21, thời đại kinh tế tri thức đã đế n, năng lực đã thực sự trở thành một nguồ n tài nguyên của cải, là vố n liế ng để kinh doanh làm giàu, mà cái giá của nó không dễ gì đo đế m, người có năng lực sẽ sáng tạo ra rấ t nhiề u cơ hội để phát triển.

Năng lực có thể quyế t định số phận một con người, khá nhiệ u đàn ông tự biện hộ cho thấ t bại của mình là do thiế u năng lực. Thực ra thì, năng lực của từng người không chỉ là yế u tố bẩm sinh, mà chủ yế u là do ba yế u tố lớn, đó là quan sát, học hỏi, rèn luyện và hành động trong thực tiễn, như vậy ta thấ y quá trình học tập, rèn luyện đóng vai trò đặc biệt quan trọng đố i với thành bại của đời người.

Trên cơ sở xem xét tình hình thực tế thường trải qua trên bước đường lập nghiệp của đàn ông, chúng tôi đã tiế nhành khái quát tổng kế thành 8 tố chấ t trí tuệ quyế t định cuộc đời người đàn ông. Đó là: Năng lực kiểm soát tâm trạng: biế t cách làm chủ tình cảm, duy trì sức mạnh tinh thấ n tích cực. Năng lực học hỏi: khủ năng biế n tri thức thành hành trang vào đời. Năng lực khai thác phát huy tính sáng tạo: kiên quyế t không làm kẻ học đòi. Năng lực tiế p thị: lập nên công danh sự nghiệp để trở thành nhân vật nổi tiế ng khắ p nơi. Năng lực giao tiế p: xây dựng mạng lưới quan hệ. Năng lực nắ m bắ t cơ hội: nhờ cơ hội giúp mình thành đạt, tạo dựng cuộc số ng huy hoàng.

Năng lực lãnh đạo: trở thành nhà lãnh đạo kiệt xuấ t.

Những năng lực được trình bày một cách hệ thố ng trong cuố n sách này đề u rấ t thiế t thực bổ ích, hoàn toàn không phải là lý thuyế t suông đao to búa lớn, với nhiề u dẫn chứng cụ thể quen thuộc trong đời thường, tin chắ c ră ng cuố n sách này sẽ giúp bạn đọc nhận thức, lý

giải và nâng cao năng lực bản thân, nhă m hỗ trợ bạn xây dựng cuộc đời và sự nghiệp rực rỡ, trở thành thâ n tượng cho mọi người noi theo.

Tác giả

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

Trong quá trình theo đuổi sự nghiệp của người đàn ông, có rấ t nhiê `u yế ´u tố ´ nă `m ngoài tâ `m kiểm soát của con người, nhưng ít nhấ ´t cũng có một yế ´u tố ´ có thể kiểm soát được, yế ´u tố ´ này sẽ gây ra ảnh hưởng rấ ´t lớn cho đường đời và sự nghiệp của mọi người - Đó chính là tâm trạng. Những người đàn ông phải cam chịu thấ ´t bại chính vì không làm chủ được tâm trạng bản thân, họ để cho tâm lý tự ti, tiêu cực lung lạc tâm hô `n. Nế ´u người đàn ông biế ´t làm chủ tâm trạng của mình, thì sẽ luôn luôn giữ được trạng thái tự tin, lạc quan và tích cực, giúp mình chiế ´n thắ ´ng mọi trở lực, vấ ´p váp để đi đế ´n thắ ´ng lợi cuố ´i cùng.

### 1. BIẾT CÁCH ĐIỀU CHỈNH SỰC ÉP TÂM LÝ

Cuộc đời chẳng mấ y khi thuận buô m xuôi gió, chỉ có các nhân vật hoàng tử và công chúa trong chuyện cổ tích mới được hưởng hạnh phúc trọn vẹn mỹ mãn. Còn cuộc số ng đời thường của chúng ta đâ y gian nan thử thách, có niề m vui và cũng có khổ đau, tuy nhiên cho dù đời người đàn ông phải nế m trải bao nhiều khổ nạn, thì vẫn phải tiế p tục tiế n lên, chấ p nhận đố i mặt với mọi cam go thử thách, để thích nghi với hoàn cảnh, biế t điề u chỉnh tâm trạng là đòi hỏi câ n thiế t đố i với mỗi người đàn ông.

Trong đời số ng, nế u chịu sức ép tâm lý quá nặng nề và thường xuyên, thì sẽ sinh ra bệnh tật, thậm chí là đột quy. Các nhà tâm lý học và y học đã sưu tập được rấ t nhiề u dẫn chứng về vấ n đề này.

Trong tấ t cả các dạng sức ép, thì sức ép tâm lý có khả năng sát thương mạnh nhấ t.

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

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

#### Phương pháp rèn luyện thứ nhấ t.

- (1) Khi bạn cảm nhận bị sức ép tâm lý, hãy hẹn vài người bạn chí cố t đi chơi thăm thú đây đó, hay đi xem phim.
- (2) Hãy nghĩ về một là n xử lý vụ việc thành công nhấ t của bản thân trong thời gian gà n đây, để động viên, khích lệ tinh thâ n, coi như một món quà tặng cho mình.
- (3) Phân tích nguyên nhân gây ra sức ép, rô i xác định cách hóa giải.
- (4) Tìm một người tin cậy để có thể dố c bâ u tâm sự, thổ lộ hế t nỗi lòng.
- (5) Hô`i tưởng quá trình diễn biế´n và gây hậu quả của sức ép, dự đoán xu thế´ tiế´n triển của sức ép này, nhã`m chuẩn bị tư tưởng đố´i phó.
- (6) Nê u do khát vọng hay động cơ quá cao, hàng tuâ náp dụng phương pháp điề u chỉnh bă ng cách tham gia một số trò chơi khác nhau (Ví dụ chơi gôn, vẽ tranh, đánh cò, chăm sóc hoa cảnh v.v...)

- (7) Không nên vung phí quá đáng khả năng và sức lực của mình, luôn có ý thức giữ gìn sức khỏe, nê 'u không sẽ bị người đời đánh giá là một con người theo chủ nghĩa khổ hạnh mà thôi.
- (8) Biế t cách nghỉ ngơi mang tính sáng tạo với hình thức phong phú hấ p dẫn, tránh đơn điệu, nhàm chán.
- (9) Nê u do sức ép gây ra bấ t ổn về sức khỏe (Ví dụ triệu chứng đau thặ t ngực, vã mô hôi, mấ t ngủ, đường tiêu hóa bấ t thường v.v.) thì phải xử lý bă ng cách đi khám chữa bệnh.
- (10) Khi rảnh rỗi, nên tăng cường hoạt động thể dục thể thao, nhưng thời gian mỗi là n không được quá dài, mức độ, động tác không quá mạnh, nên theo phương châm mưa dà m thấ m lâu.

#### Phương pháp rèn luyện thứ hai.

- (1) Lâ y bút giâ y liệt kê những nguyên nhân tạo ra sức ép tâm lý về mặt gia đình, xã hội, công tác, kinh tế v.v... Sau đó xác định ba cách ứng phó đố i với từng nguyên nhân gây sức ép, nế u câ n có thể bàn bạc, tham khảo ý kiế n bạn bè và người thân.
- (2) Viê tự truyện về đề tài sức ép tâm lý dưới hình thức ghi nhật ký hoặc kể chuyện, sau đó lưu giữ làm tài liệu tham khảo.
- (3) Không nên đề ra yêu câ u quá cao đố i với bản thân: "Chỉ câ n tiế n được một bước nhỏ, cũng đã là tố t lă m rô i".
- (4) Đừng một mình đơn độc gánh vác mọi trách nhiệm và sứ mạng, hãy tin tưởng giao phó, san sẻ cho người khác, để cùng nhau hiệp đô ng, hợp tác thực hiện.
- (5) Mạnh dạn quyế t đoán. Nế u so sánh, quyế t đoán sai lâ m vẫn còn khá hơn là không dám quyế t đoán hoặc do dự, châ n chừ, vì

quyế t đoán sai là m còn có cơ hội sửa chữa. Do dự không quyế t đoán sẽ tạo ra sức ép tâm lý, tổn hại để n sức khỏe và niê m tin.

- (6) Chớ nên chấ p nhặt hoặc buô n bực chán nản chỉ vì những chuyện nhỏ nhặt không đầu, làm phân tán tư tưởng, không để bị gục ngã vì chuyện vặt. Hãy nhìn vào toàn cục, và hành động vì mục tiêu lớn.
- (7) Tránh lô i số ng cô đơn, cố gặ ng kế t bạn kế t bè; nhận thức sự vật mới, tạo ra khả năng cân bặ ng tâm trạng.
- (8) Có những lúc phải lên dây cót tinh thâ n cho mình, tự khen ngợi và tự say sưa với mình, như vậy sẽ giữ được thăng bă ng và hưng phấ n vê tinh thâ n.
- (9) Bố trí thời gian ngủ, nghỉ đâ y đủ, nế u vì lý do đặc biệt phải thức, thì sau đó nên tìm cách ngủ bù.
- (10) Không quá câu nệ thành bại, người ta nói, thấ t bại là mẹ thành công, biế t tìm ra ý nghĩa và kinh nghiệm qua thấ t bại còn hơn là thành công nho nhỏ.
- (11) Vận dụng phương thức hài hước và nụ cười, phương pháp tự ru ngủ bă ng cách thở đề u và thở sâu làm cho cơ thể được thư thái, luôn luôn giữ vững niê m tin.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC:

Khá nhiê u đàn ông bị gục ngã trước sức ép tinh thâ n, khi công chưa thành, danh chưa toại, đàn ông câ n phải học tập cách điề u chỉnh tâm trạng, giải tỏa sức ép tâm lý, đô i mặt với sóng gió cuộc đời bă ng thái độ tích cực, năng nổ, mới có thể giữ mãi được nụ cười.

#### 2. SỬA CHỮA THÓI GHEN ĂN TÚC Ở

Nói chung dù ít dù nhiệ `u, đàn ông đề `u mắ c thói ghen ăn tức ở, khi thấ 'y người khác thành công, mà xem ra họ thành công khá may mắ 'n, dễ dàng, bản thân cảm thấ 'y bực mình, khó chịu. Thực tình, bấ 't kỳ ai cũng phải nỗ lực rấ 't lớn mới có được thành công như thế '.

Trong xã hội mới, tư tưởng và suy nghĩ của con người có bước thay đổi rấ t lớn, những người đàn ông phấ t lên nhờ làm ăn chân chính được mọi người đô ng tình và khẳng định, còn những người không có tiê n tài danh vọng bị thiên hạ xem thường hoặc lạnh nhạt. Tuy nhiên, số người ăn nên làm ra vẫn chiế m tỷ lệ rấ t nhỏ, đa phâ n đàn ông vẫn phải số ng cuộc đời bình lặng. Trước tình hình đó, thế giới tinh thâ n của khá nhiệ u đàn ông ít nhiệ u đề u rơi vào trang thái mấ t cân bă ng. Tại sao người ta kiế m ra tiê n, người ta thăng quan tiế n chức, xây nhà lâ u, sấ m xe hơi, còn mình thì... Thế mà trước đây mình chẳng hệ thua kém gì họ, thật là đáng xấ u hổ, nế u ai so kè như vậy là sẽ nẩy sinh tâm lý tức tố i, có mặt tác động tích cực là thôi thúc người ta phâ n đấ u vươn lên cho bă ng chị bă ng em, nê u vươn lên bă ng tài trí và sức lao động chân chính, bă ng cách làm quang minh chính đai, không hổ then với lương tâm, không gây tổn hại để n lợi ích của người khác, tự kiể m chế mình trong khuôn khổ đạo đức và pháp luật, thì rấ t đáng ca ngợi và chúc mừng. Nhưng nế u ai đó muố n vươn lên bặ ng người mà bấ t chấ p thủ đoan, mấ t cả lương tri và liệm sí, đi ngược lai với truyệ n thố ng đạo nghĩa, dung túng cho thói xấ u tham lam, ích kỷ, thì cho dù được bă ng người hoặc hơn người, nhưng tâm trang của họ càng bị mấ t thăng bă ng để n mức đáng sợ và gây ra hậu quả khôn lường, do vậy khi mọi việc còn ở phía trước, bạn hãy tỉnh táo đừng để mình rơi vào cạm bẫy mà không có cơ hội cứu vãn.

Xin kể chuyện vê một thâ y giáo trẻ, khi mới bước vào nghê dạy học, anh rấ t tích cực học hỏi cải tiế n, say mê yêu nghê, công hiế n sức lực trí tuệ một cách vô tư cho học sinh thân yêu, được nhà trường và các bậc phụ huynh ca ngợi, tin yêu. Thế nhưng trong một bữa liên hoan, anh thấ y nhiê u người giàu có, sung sướng hơn hẳn mình, trong lòng không còn yên ả như trước. Sau bữa đó, anh thường trăn trở, nghĩ suy, làm sao để mình được giàu có sung sướng như họ? Đế n nỗi trong tiế t giảng bài anh cũng chỉ mơ làm giàu, lơ là cả nghiệp vụ dạy học. Học sinh và phụ huynh đề u tỏ ra hế t sức bấ t bình, ban giám hiệu đưa ra lời cảnh báo, nhưng anh ta không chịu hố i cải, vì dường như giấ c mộng giàu sang luôn ngư trị trong tâm hô n anh. Một lầ n nghe lời xúi bẩy của bạn bè, anh lao vào vụ buôn lậu, thật không may anh bị bắ t, kế t quả không những chẳng trở nên giàu có mà phải vào nhà giam trở thành phạm nhân.

Khi tâm trạng mấ t thăng bă ng, con người luôn luôn thấ p thỏm không yên, với các biểu hiện như mâu thuẫn, số t ruột, kích động, bực tức, luôn cảm thấ y hậm hực, oán thán cuộc đời, tâm trạng đó cản trở tinh thấ n công tác và phấ n đấ u, giố ng như hòa thượng gố chuông câ u kinh, chẳng nghĩ để n sự đời, tệ hại hơn, một số người hành động liê u lĩnh như con thiêu thân lao vào ngọn lửa, cuố i cùng tự kế t thúc con đường sự nghiệp. Vì vậy chúng ta không được để mình rơi vào tình cảnh đáng sợ đó, nế u đã mấ t thăng bă ng, thì phải nhanh chóng thoát ra. Dưới đây xin giới thiệu một số biện pháp giúp bạn tham khảo:

Trước hế t khuyên bạn biế t cách so sánh theo phương hướng tích cực, người đời có câu: Trông lên thì chẳng bặ ng ai, trông xuố ng thì cũng chẳng ai bặ ng mình, nghĩ được như vậy sẽ cảm thấ y lòng dạ thanh thản.

Mấ t thăng bă ng tâm trạng thực ra là do phương pháp so sánh không thỏa đáng, sai lâ m trong cách chọn đố i tượng so sánh, xin

nhă c lại câu chuyện về người thâ y giáo nói trên, chỉ vì anh nhìn vào những kẻ kém mình về trình độ học vấ n, nhận thức, cảm thấ y hổ thẹn vì mình lại thua kém họ về mặt thu nhập kinh tế, có vẻ như cuộc đời thật bấ t công! Thật tình, nế u anh so sánh mình với bao người lao động chân tay khổ cực, vấ t vả khác, thì anh sẽ không còn ấ m ức, đau khổ nữa, không những thế còn có tấ m lòng bao dung đô ng cảm với người khác. Ngoài ra luôn luôn giữ cho lòng trong sáng, vô tư, thì mới duy trì được tâm trạng thăng bă ng. Chính vì thói ích kỷ đã tác oai tác quái trong thế giới tinh thâ n của chúng ta, khiế n con người cảm thấ y mình phải chịu thua thiệt, hèn kém.

Tâm hô `n trong tră ´ng vô tư được ví như bài thuô ´c quý chữa trị thói ghen ăn tức ở, tạo ra tâm trạng cân bă `ng. Trong cuộc số ´ng xã hội thời nay, đàn ông rấ ´t dễ bị cám dỗ bởi vật chấ ´t, gái đẹp, khiế ´n cho một số ´người mấ ´t hế ´t lý trí và lương tâm, mụ mẫm cả đâ `u óc, quên mấ ´t đạo lý và chuẩn mực cơ bản làm người. Để tìm trạng thái cân bă `ng, họ lao vào con đường ăn chơi trụy lạc, ở họ không còn tô `n tại niê `m tin trong sáng và lý tưởng phấ ´n đấ ´u. Chúng ta câ `n xác định nhân sinh quan và thế ´ giới quan đúng đă ´n, tự mình biế ´t phân biệt đúng sai, biế ´t tự tin, tự lập, tự trọng, luôn luôn cảnh báo bản thân phải giữ mình, luôn tự động viên mình hăng hái vươn lên. Chó nghĩ nhiê `u vê `thành công của người khác để khỏi rơi vào tình thế ´ mấ ´t thăng bă `ng, như vậy đã đạt tới một cung bậc tư tưởng cao hơn.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nế u người đàn ông mấ t thăng bă ng tâm trạng, sẽ rơi vào trạng thái thấ p thỏm không yên với những biểu hiện như lo nghĩ, mâu thuẫn, kế t cục hế t sức nguy hiểm. Người đàn ông câ n phải nhìn nhận sự vật bă ng thái độ tích cực lạc quan nhă m tạo ra thế cân

bă `ng trong tâm trạng, cộng với sự nỗ lực phấ n đấ u để tự khẳng định giá trị bản thân và biế n ước mơ hoài bão thành hiện thực

## 3. ĐÙNG BAO GIỜ NÓI ĐẾN THẤT BẠI

Trên suố t chặng đường phấ n đấ u của người đàn ông, chắ c chắ n sẽ gặp nhiệ u khó khăn ách tắ c, nế u như ai đó mấ t niệ m tin, thì không những phải chuố c lấ y thấ t bại, mà còn có thể dẫn để n nhiệ u bi kịch khác. Ngược lại nế u cho ră ng vấ p váp, trở ngại chỉ là tạm thời, trong đâ u óc không nghĩ đế n thấ t bại, kiên trì phấ n đấ u bươn chải, thì sẽ giành được thắ ng lợi cuố i cùng.

Tại nước Nhật có một chàng thanh niên tên là Kamitamitsuro, thành tích học tập của anh rấ t xuấ t sắ c, sau khi tố t nghiệp, anh xin thi tuyển vào Công ty điện khí Panasonic. Trong cuộc phỏng vấ n anh đã để lại ấ n tượng tố t đẹp cho nhân viên tuyển dụng của công ty này, nhưng thật bấ t ngờ là khi thi viế t anh lại bị loại ra ngoài danh sách tuyển chọn, Công ty cho tiế n hành phúc tra, thì phát hiện thấ y kế t quả tổng hợp của anh được xế p thứ nhì, sở dĩ anh bị loại với môn thi viế t là do máy tính của công ty bị trục trặc, xế p nhâ m điểm số và thứ tự, đưa đế n kế t quả Kamitamisuro bị loại, đáng tiế c là sau khi bị loại anh đã tuyệt vọng, quẫn trí nhảy lâ u tự tử.

Chúng ta có thể đặt ra giả thiế t ră ng, nế u anh không tự tử, chấ c chấ n anh trở thành nhân viên của Công ty Panasonic, và sau đó sẽ được thăng tiế n đế n chức giám đố c gì đó rô i. Nhưng nế u nghĩ theo chiế u hướng khác, nế u anh là một con người đâ y tự tin, và vượt qua được thử thách khắ c nghiệt đâ u đời, cho dù không được Công ty Panasonic tuyển dụng, anh có thể xin thi tuyển vào công ty khác và hoàn toàn có khả năng gặt hái thành công. Do thiế u niê m tin mà anh tự đưa mình vào ngõ cụt, bài học này rấ t thâm thúy.

Thái độ tích cực không nghĩ đế n thấ t bại là một tố chấ t không thể thiế u đố i với đàn ông thành đạt, đô ng thời là một trong những nguyên tắ c ứng xử của đàn ông mơ ước thành công. Cổ nhân đã dạy: "Trong mười sự việc trên đời, thì có đế n tám, chín sự việc không làm chúng ta vừa ý". Chính vì vậy người thành đạt so với người tâ m thường chỉ chiế m tỷ lệ rấ t nhỏ. Vấ p váp, thấ t bại trong học tập, trong công tác và bấ t hạnh trong cuộc số ng là chuyện thường tình. Khi thấ t bại hoặc bấ t hạnh giáng xuố ng đã u chúng ta, thì nên ứng xử ra sao?

Wilston Churchill nói: "Thành công chính là đi từ thấ t bại này để n thấ t bại khác với nhiệt tình cháy bỏng".

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

Sau khi tố t nghiệp trường thương mại, Hill trở thành nhân viên tố c ký, ông luôn tuân theo phương châm số ng phải chịu thương, chịu khó, không tính toán đãi ngộ, nên đã được thăng cấ p rấ t nhanh, địa vị trách nhiệm và hưởng thụ của ông khiế n cho bạn bè cùng trang lứa phải nể phục. Khi ông nổi danh, khá nhiệ u công ty tranh nhau mời ông hợp tác, ông chủ nơi ông làm đề bạt ông lên chức Tổng Giám đố c, ông tự cho ră ng mình đã đạt đế n đỉnh cao vinh quang.

Tiế p đó thâ `n số ´ mệnh lại giơ bàn tay từ thiện đẩy nhẹ ông một quả, công ty ông đang làm bị phá sản. Trở thành kẻ thấ ´t nghiệp, ông chuyển sang làm giám đố ´c phụ trách tiêu thụ cho một công ty khác, phương châm xử thế ´ của ông vẫn không hề ` thay đổi là chịu thương chịu khó, không suy tính thù lao, và rô `i ông lại được thăng tiế ´n rấ ´t nhanh, tiế `n lương tăng gấ ´p đôi, ông chủ chủ động mời ông làm đố ´i tác. Một lâ `n nữa ông lại tự đánh giá mình đã đạt đế ´n đỉnh cao vinh quang.

Vị thâ`n số mệnh đang nhẫn nại chờ ông ở khúc ngoặt phía trước, lâ`n này trong tay thâ`n câ`m một cây gậy rấ t bự, khi ông vừa để n nơi, liê`n bị thâ`n quật cho một đòn chí mạng. Đó là cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1907, sự nghiệp của ông cũng đi theo cơn khủng hoảng, ông mấ t cương vị công tác, trong túi chẳng còn lấ y một đô ng.

Nhưng Hill không hê bi quan, chán nản, ông quyế t định làm lại từ đâ u và trở thành một nhân viên tiế p thị bán xe ô tô. Lâ n này quá trình làm việc ở Công ty gỗ đã giúp ông rấ t nhiê u. Hill phấ t lên nhanh chóng, ông mở một trung tâm đào tạo ngay trong nhà máy, để huấ n luyện lao động phổ thông thành công nhân kỹ thuật, riêng khoản thu nhập này đã là hơn 1000USD mỗi tháng, lâ n thứ ba Hill tự cho rã ng mình đã đạt để n đỉnh cao vinh quang. Chủ ngân hàng gửi tiề n của ông biế t được khả năng và thành tích vượt trội của ông, đã không ngâ n ngại cho ông vay tiề n để triển khai hạng mục, đưa ông vào tình thế nợ nâ n chô ng chấ t không có khả năng thanh toán. Cuố i cùng ông đành chuyển giao sự nghiệp về tay giám đố c ngân hàng, ông bị gạt nhẹ ra ngoài rìa cuộc chơi, một lâ n nữa, Hill trở thành kẻ tay tră ng, mọi giấ c mộng đẹp đã sụp đổ trước mắ t ông.

Với quãng đường đời lên voi xuố ng chó, bảy nổi ba chìm như thế đã giúp ông tìm được chỗ đứng thích hợp nhấ t cho mình, đó là trở thành nhà thành công học tài năng kiệt xuấ t với tâ m ảnh hưởng sâu rộng.

Napoleon Hill hế t lời ca ngợi thấ t bại, ông nói: "Nhìn bề ngoài đó là một thấ t bại, nhưng thực chấ t lại là bàn tay nhân từ ngăn ta không đi vào lố i rẽ sai lâ m, bă ng trí tuệ siêu việt bắ t buộc chúng ta chuyển đổi đường hướng, để tiế p tục tiế n bước theo định hướng có lợi nhấ t".

Nế u chúng ta chấ p nhận vấ p váp như là một thấ t bại, sẽ trở thành sức mạnh phá hoại, ngược lại, nế u ta chấ p nhận vấ p váp như là ông thấ y phản diện, thì có thể coi đó là một lời cấ u chúc".

Hill tin tưởng sâu sắ c rặ ng, thấ t bại là chương trình thử thách con người do ông trời dàn dựng, nhã m gột bỏ những cặn bã trong tâm hô n con người, như luyện vàng để cho thứ kim loại quý hiế m này trở nên tinh khiế t hơn.

Sau khi nghe chuyện người, bạn hãy ngẫm lại mình, bạn sẽ nhận thấ y, thấ t bại đúng là những cột mố c đánh dấ u chặng đường đi tới thành công, mỗi lâ n trắ c trở nghĩa là chúng ta đang tiế n gâ n thành công thêm một bước. Nỗi buô n đau hôm nay sẽ làm cho niê m vui mai sau càng tăng thêm ý nghĩa.

Quy tắ c xử thế của đàn ông, câ n noi theo tấ m gương của Hill. Khi phải đố i mặt với thấ t bại thì vận dụng chiêu thức ngoài mê m trong cứng, dũng cảm đón nhận và tiế p tục tiế n bước với niê m tin không thể chuyển lay, đó chính là thái độ lạc quan tích cực của đàn ông.

Quả vậy, nế u một người đàn ông dám đương đâ u với sóng gió cuộc đời bă ng tinh thâ n dũng cảm, cho dù trong hoàn cảnh khắ c nghiệt đế n đâu, vẫn giữ vững niê m tin và dũng khí, không nghĩ nhiê u vê khả năng thấ t bại, sẽ trở thành kẻ mạnh, xứng đáng là đấ ng tu mi nam tử, kiên cường, bấ t khuấ t.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Honore de Balzac nói: "Với thiên tài, thấ t bại bấ t quá chỉ là hòn đá rải đường, với người tài ba, thấ t bại là một món tài sản, nhưng đố i với những kẻ tâ m thường, thì thấ t bại là vực sâu muôn trượng. Là đàn ông, nế u bạn muố n xây dựng cuộc số ng huy hoàng, thì

phải rèn luyện thái độ lạc quan, thản nhiên trước thấ t bại, dám chấ p nhận mọi thách thức với ý chí kiên cường, với tinh thấ n coi thường thấ t bại, kiên trì phấ n đấ u đế n thắ ng lợi cuố i cùng".

#### 4. VƯỢT QUA MỌI THỬ THÁCH

Đàn ông kiên cường sẽ được mọi người kính phục, khi vượt qua một cơn giống bão cuộc đời, người đàn ông trở nên mạnh mẽ, cứng rắ n và hăng say, năng nỗ hơn, thành công chắ c hẳn sẽ thuộc vê họ.

Từng có một vị Tổng thố ng nước Mỹ đi lên từ rấ t nhiề u là n thấ t bại. Câu chuyện về ông đã khích lệ lớp lớp tuổi trẻ nước Mỹ, động viên gợi mở cho bạn. Vào năm 1832, ông bị lâm vào cảnh thấ t nghiệp, rấ t khổ tâm, nhưng trong bố i cảnh đó, ông hạ quyế t tâm đi theo con đường hoạt động chính trị, mục tiêu đâ u tiên là trở thành nghị viên cấ p bang, nhưng đáng buô n là trong đợt tuyển cử này ông bị thấ t bại, là n thứ hai vẫn thấ t bại, hiển nhiên là ông rấ t thấ t vọng.

Ông quay ra mở xí nghiệp, nhưng chưa đâ y một năm cũng bị sập tiệm. Liên tiế p sau đó trong vòng 17 năm, ông phải bôn ba đây đó, làm việc cực nhọc để trang trải nợ nâ n.

Một là n nữa ông lại quyế t định ra tranh cử nghị viên bang, là n này ông đã thành công, trong lòng ông nhen nhóm một tia hy vọng, phải chăng cuộc số ng đế n lúc mở mày mở mặt, có lẽ thành công đã đế n gõ cửa nhà ông.

Năm 1835, ông đính hôn, nhưng vị hôn thế đã mấ t trước ngày cưới mấ y tháng, ông bị cú xố c rấ t mạnh, con người rệu rã, lăn ra ố m liệt giường, sang năm 1836 bệnh tình biế n chuyển thành chứng thấ n kinh suy nhược.

Năm 1838, sức khỏe hô`i phục, ông liê`n quyế´t định tranh cử chức nghị trưởng bang, nhưng đã bị thấ´t bại. Năm 1843 ông ra tranh cử nghị viện quố´c hội Mỹ, nhưng một lâ`n nữa nế´m mùi thấ´t bại.

Nế u bạn ở vào tình cảnh của ông, liệu bạn có bỏ cuộc không? Còn ông hế t thử sức là `n này để ´n là `n khác và cũng thá ´t bại hế ´t là `n này để ´n là `n khác, nào là xí nghiệp phá sản, người yêu qua đời, nhiệ `u là `n tranh cử không thành công. Nhưng ông không bỏ cuộc, trong đà `u ông ít khi nghĩ để ´n câu hỏi, nế ´u thấ ´t bại thì sẽ ra sao đây? Năm 1846, ông lại tham gia tranh cử nghị viên quố ´c hội, là `n này ông đã thành công.

Nhiệm kỳ nghị viên hai năm sắ p sửa trôi qua, ông quyế t định tranh cử tiế p một khóa nữa, tự đánh giá nhiệm kỳ vừa qua đã hoàn thành xuấ t sắ c nhiệm vụ nghị sĩ, chắ c rã ng cử tri sẽ tiế p tục bỏ phiế u cho mình. Nhưng kế t quả lại trái với mong muố n của ông.

Lâ n tranh cử này ông bị thua lỗ một khoản tiê n lớn, đành xin làm một viên chức đo đạc ruộng đấ t cấ p bang, nhưng đơn xin của ông bị chính quyê n bang từ chố i, họ phê vào đơn như sau: "Nhân viên ruộng đấ t của bang đòi hỏi phải là người có tài năng và trí tuệ vượt trội, nhưng ông chưa đáp ứng được những yêu câ u này".

Sau đó ông còn phải gánh chịu hai lâ n thấ t bại nữa, nhưng ông chưa một lâ n kêu ca phàn nàn vê chuyện thấ t bại của mình, nói cách khác ông chưa chịu thua cuộc. Năm 1854, ông tranh cử vào thượng nghị viện, nhưng vẫn thấ t bại, hai năm sau, ông tranh cử chức phó tổng thố ng, nhưng bị đố i thủ hạ gục, hai năm sau ông tranh cử thượng nghị sĩ, nhưng kế t quả chẳng hơn gì.

Tổng kế t lại ông đã phải chịu 11 lâ n thấ t bại, chỉ có hai lâ n thành công, nế u bạn rơi vào tình huố ng tương tự chặ c bạn đành rút lui phải không.

Con người chấ p nhận tỷ số thấ t bại trên thành công là 9/2 đó, chính là Abraham Lincoln, chưa một lâ n từ bỏ ý định theo đuổi mục tiêu, ông luôn luôn là người kiểm soát số phận của mình. Năm 1860 ông trúng cử Tổng thố ng nước Mỹ.

Những kẻ thù mà Lincoln gặp phải trên đường đời, chắ c bạn cũng như tôi đề u đã gặp. Nhưng chỗ khác biệt là ông không hề lùi bước, không né tránh, mà kiên trì phấ n đấ u đế n cùng, và ông đã giành được thắ ng lợi vẻ vang.

Thấ t bại không đô ng nghĩa với mấ t tấ t cả, đố i với một người đàn ông hội đủ năng lực đạt tới thành công, thì thấ t bại chẳng qua chỉ là một tính toán sai là m nhấ t thời, họ sẽ tìm cơ hội làm lại từ đâ u.

Nhiê u người quan niệm ră ng thấ t bại gắ n liê n với khổ đau thấ t vọng, là số ng uổng phí cuộc đời. Nhưng lại có người cho ră ng thấ t bại giố ng loại phân bón tự nhiên, chẳng hạn bà con nông dân lợi dụng phân trâu bò, lợn gà hoặc cành lá mục để bón ruộng, thì chúng ta lợi dụng thấ t bại để bón cho thành công đâm chô i nẩy lộc, có người cho ră ng, thấ t bại giố ng như đô ng tiế n có hai mặt, vấ n đề là thái độ nhìn nhận của chúng ta ra sao.

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

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên chặng đường phấ n đấ u đi tới thành công của mỗi người đàn ông, dù ít dù nhiệ u đề u vấ p phải thấ t bại. Nế u có ai đó chưa từng nế m mùi thấ t bại, chính vì họ chưa từng phấ n đấ u cho bấ t kỳ một sự nghiệp nào.

## 5. CHỊU ĐỰNG LÀ MIẾNG VÕ CƠ BẢN CỦA ĐÀN ÔNG

Chúng ta không thể tham vọng thỏa mãn mong muố nở mọi lúc mọi nơi, vì vậy khi rơi vào nghịch cảnh mà vẫn cố gặ ng chịu đựng và tiế p tục theo đuổi mục tiêu, chính là bản lĩnh quan trọng nhấ t của trang nam nhi.

Sự nghiệp càng vĩ đại, mức độ khó khăn gian khổ càng cao, trên thế giới rấ tít trường hợp thành công không đổi bă ng mô hôi, xương máu.

Năm 1938, Honda Shouichirou đã phải bán hế t gia tư điề n sản để đâ u tư cho hạng mục nghiên cứu mà ông cho là lý tưởng nhấ t, đó là vòng pit tông xe ô tô. Ông làm việc quên ngày, quên đêm, áo quâ n tay chân dây đâ y dâ u mỡ, khi mệt quá ông nă m nghỉ ngay trên nê n xưởng, trong lòng cháy bỏng khát vọng sớm cho ra đời sản phẩm để bán cho Công ty ô tô Toyota. Có những lúc thiế u vố n đế n mức ông phải bán cả đô trang sức của bà vợ, cuố i cùng thì sản phẩm cũng được hoàn thành, nhưng khi đưa đế n Công ty Toyota thì bị họ trả lại với lý do là chấ t lượng kém. Honda cảm thấ y kiế n thức còn bị hạn chế, ông bỏ ra hai năm trở lại trường đại học để bổ túc, trong quá trình học tập ông thường bị thâ y giáo và bạn bè chê cười vì các bản thiế t kế của mình, theo họ thì nó không có tính thiế t thực.

Tuy nhiên, ông không vì thế mà lùi bước, cố gặ ng theo đuổi mục tiêu, sau hai năm miệt mài nghiên cứu cải tiế n, sản phẩm đã được Công ty Toyota chấ p nhận, bản hợp đô ng này đã làm thỏa mãn ước mơ ấ p ủ từ lâu của Honda. Sở dĩ ông giành được thắ ng lợi là vì luôn luôn nhận rõ mục tiêu và thể hiện bặ ng hành động, thường xuyên chú ý theo dõi hiệu quả, kịp thời chỉnh sửa những chỗ chưa hợp lý, chưa chịu dừng lại nế u chưa đạt được mục tiêu đề ra. Chặng đường tiế p sau cũng chẳng suôn sẻ gì, vấ n đề mới không ngừng xuấ t hiện.

Hô i đó chính phủ Nhật gây ra cuộc chiế n tranh thế giới là n thứ hai. Hàng vật tư trở nên vô cùng khan hiế m, xi mặng bị cấ m bán, Honda không thể xây dựng nhà xưởng. Ông đành chịu bó tay sao? Hay ông trách trời oán đấ t? Không đâu, ông không thể để cho giấ c mông đẹp của mình tan võ, ông tìm một lố i thoát khác, đó là hợp tác với một số nhà chuyên môn nghiên cứu chế tạo xi mặng, nhà xưởng vẫn được xây xong. Trong thời kỳ chiế n tranh, nhà máy của ông bị hai trận ném bom của không quân Mỹ, phâ n lớn thiế t bị hư hỏng, Honda tập hợp một số người đi thu nhặt các loại thùng xăng do máy bay Mỹ ném xuố ng, họ gọi đùa là quà tặng của Tổng thố ng Truman. Chính vì trong thời chiế n ở Nhật thiế u trâ m trọng các loại hàng vật tư, những chiế c thùng xăng đó trở thành nguô n nguyên liệu rấ t được việc cho nhà máy của Honda. Sau đó một tai họa khác lại ập để n đó là trận động đấ t đã san phẳng toàn bô nhà máy của ông. Trước tình cảnh đó Honda phải bán đứt bản quyê `n phát minh cho hãng Toyota.

Nế u không có tinh thâ n chịu đựng, Honda làm sao có thể gặt hái được thành công như thế, ông hiểu rõ từng đường đi nước bước, không chỉ nă m vững kiế n thức và kỹ thuật, mà còn đòi hỏi niề m tin và nghị lực, vừa thử nghiệm vừa điể u chỉnh phương hướng, khi mục tiêu còn mờ mịt xa vời, ông vẫn không nản chí.

Sau khi kế t thúc cuộc chiế n tranh thế giới thứ hai, nước Nhật lâm vào tình trạng thiế u xăng dâ u nghiêm trọng, Honda dù có xe cũng không thể đi ra ngoài để mua đô ăn, thức uố ng. Trong những con bức xúc, ông nảy ra ý định lắ p một chiế c mô to vào xe đạp, nế u thành công, chắ c hẳn bà con lố i xóm sẽ nhờ ông lắ p hộ thành chiế c xe đạp máy. Đúng như ông dự đoán, ý tưởng đó rấ t được hoan nghênh, ông lắ p hế t chiế c này để n chiế c khác cho người ta, cuố i cùng mô tơ dự trữ sử dụng hế t nhẵn, ông cho rằ ng tại sao không mở xưởng chế tạo mô tơ, rồ i tiế n tới chế tạo xe máy. Khó khăn trước mắ t là thiế u vố n.

Honda phát biểu ră ng: "Chó có dễ dàng bỏ cuộc, nế u không sẽ mâ thể t mọi thứ". Ông chọn biện pháp vượt qua khó khăn là kêu goi 18 ngàn cửa hàng bán xe đạp trên toàn quố c tài trơ, ông viế t thư với lời lẽ rấ t tha thiế t gửi tới các cửa hàng xe đạp, gợi ý cho họ cách vận dụng phát minh của ông lă p động cơ vào xe đạp, họ sẽ đóng vai trò quan trọng trong thời kỳ kinh tế phục hưng sắ p tới. Kế t quả ông đã thuyế t phục được hơn 5000 cửa hàng, đóng góp đủ số vô n câ n thiế t cho ông mở xưởng. Tuy nhiên xe mô tô trong thời kỳ đâ u vừa to vừa nặng, nên lượng tiêu thụ không nhiê u, chỉ có một ít người lă m tiê n và mê xe máy mua thôi. Muố n mở rộng thị trường, Honda nghĩ cách cải tiế n cho chiế c xe gọn nhẹ hơn, xe mới tung ra thị trường được người tiêu dùng hân hoan đón nhận, chiế c xe Honda được vinh dự nhận giải thưởng "Thiên hoàng", không những tiêu thụ trong nước mà xe còn được bán sang châu Âu, kip đón đâ u cao trào tiêu dùng sau chiế n tranh, vào thập kỷ 70 hãng Honda bắ t đâ u sản xuấ tô tô, xe của họ cũng được đánh giá cao.

Thời nay, số lượng nhân viên của hãng Ô tô Honda tại Nhật và tại Mỹ đã vượt quá 100 ngàn, là một trong những công ty chế tạo ô tô lớn nhấ t ở Nhật, lượng tiêu thụ trên thị trường Mỹ chỉ đứng dưới Toyota. Thành tựu rực rõ của hãng Honda chủ yế u nhờ công sức

lòng kiên trì và nghị lực phi thường của ông Honda Shouichirou, ông đã chịu đựng ngoài sức tưởng tượng trong những giờ phút khó khăn nhấ t, không bao giờ lùi bước trước gian nan thử thách.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Trước khi được thưởng thức thành công, người đàn ông thường phải vật lộn với hoàn cảnh và điể `u kiện khô ´c liệt, đòi hỏi chúng ta phải học hỏi và rèn luyện khả năng chịu đựng, đức tính kiên trì, nhẫn nại. Muô ´n có đủ sức mạnh và nghị lực để chịu đựng, câ `n xác định rõ mục tiêu, biế ´t cách chế ´ ngự sức ép tâm lý và vượt qua khổ đau vấ ´p váp. Chịu đựng được coi là một chỉ số ´ đánh giá người đàn ông có xứng đáng là kẻ mạnh hay không.

## 6. ĐỪNG HẠN CHẾ THAM VỌNG

Hoài bão lớn ngâ `n nào thì sân khấ ´u hoạt động của bạn lớn ngâ `n â ´y, sự khác biệt tâm trạng lớn nhấ ´t giữa người thành đạt với người bình thường là có tham vọng tiế ´n xa hay không.

Niên Quảng Cửu là một nông dân ở một vùng quê nghèo khổ thuộc tỉnh An Huy, về `trình độ học vấ n, thì anh chỉ biế t viế t tên mình, nói tră ng ra một chữ bẻ đôi cũng không biế t, nói về `điề `u kiện, thì ngay từ hô `i bé anh đã phải theo mẹ chạy đi nơi khác để tránh đói, khi để n mảnh đấ t Vô Hô `, trên người không có được một chiế c áo lành, hai chân để trâ `n. Thế nhưng anh lại có chỉ số thông minh rấ t cao, anh trở thành triệu phú bă `ng nghê ` rang hạt bí. Có người bình luận ră `ng anh ta gặp vận may, thế nhưng hô `i đó có để n hàng ngàn người rang hạt bí, nhưng mấ y ai thành công, tại sao số may lại nhã `m vào anh, hãy để cho chị Canh Thu Vân, người vợ kế t tóc xe tơ từ thuở hàn vi của anh tâm sự: "Đúng là anh Niên Quảng Cửu không có văn hóa thật, nhưng về `chuyện làm ăn buôn

bán, nế u nói anh â y rấ t am hiểu chưa hẳn chính xác bă ng bảo ră ng anh â y có linh cảm khá chính xác, anh không thể dùng ngôn ngữ để giải thích rõ ràng, vì sao trên đời lại sinh ra thứ mà chúng ta gọi là tiê n, nhưng anh biế t ră ng rấ t nhiê u người mê tiê n, riêng anh không những mê mà có khả năng cảm nhận rấ t nhanh nhạy vê khả năng sinh sôi của đô ng tiê n, người có nhiê u tiê n được gọi là nhà giàu, không có tiê n là nhà nghèo, anh ấ y rấ t thấ m thía đế n nỗi vô cùng sợ hãi cảnh nghèo". Vì khiế p sợ phải chịu nghèo nên Niên Quảng Cửu nung nấ u ý chí làm giàu bă ng cách kiế m ra thật nhiê u tiê n, có người lên án anh là kẻ đâ u cơ tích trữ, nhưng anh không sợ, nế u công an chưa đế n bắ t, chứng tỏ anh vẫn chưa làm gì sai trái, nói cho cùng, việc kinh doanh của anh chỉ là rang hạt bí thôi mà, nhưng anh lại là người đâ u tiên thuê người làm, thiên hạ lại dị nghị ră ng anh sẽ trở thành nhà tư sản, anh biện hộ ră ng, nhà không đủ người làm, biế t tính sao bây giờ?"

Qua câu chuyện về Niên Quảng Cửu, chúng ta nhận ra một lẽ, đó là muố n trở thành nhà giàu, thì trước hế t phải có gan làm giàu, rấ t nhiề u người thiế u mấ t yế u tố ban đã u này, hoặc là họ không hệ nghĩ để n vấ n đề này. Đã u tiên bạn hãy mạnh dạn gióng trố ng phấ t cờ làm ăn lớn, rô i bắ t tay hành động ngay, thì mới hy vọng đổi đời.

Một sinh viên 22 tuổi chưa tố t nghiệp đại học đã tuyên bố rà ng, mình nuôi chí hướng phá n đấ u trở thành tỷ phú, không chừng người ta sẽ cho ră ng anh ta mặ c bệnh thâ n kinh, hay điên khùng gì đó, người khác lại bình phẩm ră ng anh ta sẽ đi theo con đường bấ t chính, đại đa số người nhận định anh ta nói năng nhảm nhí, chẳng nên chấ p làm gì. Nhưng sự thực đã chứng minh ră ng anh ta nă m trong tay một khố i lượng cổ phiế u tương đương 400 ngàn đô ng, không phải là số tiế n đi xin, mà do anh kinh doanh

với số vố n ban đâ u chỉ có 3000 đô ng tiê n mừng tuổi của bà con họ hàng cho anh.

Tên anh sinh viên đó là Ngô Liên Tử, đang theo học Trường Đại học Quản lý kinh doanh khoa học kỹ thuật Trung Quố c. Năm 1993 anh phát hiện một số bạn đô ng sự của cha mua cổ phiế u, anh cũng muố n thử vận may xem sao, sau khi xin phép mẹ, anh đế n sở giao dịch cổ phiế u, mở tài khoản do mình đứng tên, năm đó anh mới 16 tuổi.

Sau khi vào thị trường cổ phiế u, anh dùng cuố n sổ tay mô phỏng thao tác trong vòng một năm, bước sang mùa hè năm 1994 thì anh quyế t định tham gia thật sự, trong tay anh có 3000 đồ ng, đó là khoản tiể n mừng tuổi tích góp trong thời gian hơn 10 năm, anh mua 200 cổ phiế u của Công ty nhà đấ t Ngoại Câ u Kiế u và Hoàng Phố , hế t vụ nghỉ hè anh tung cổ phiế u ra bán, thu được khoản lãi ròng 15 ngàn đồ ng.

Trận đâ ù thă ng lợi giòn giã, làm cho Ngô Liên Tử vô cùng phá n khởi, từ đó anh chính thức chen chân vào thị trường cổ phiế u, với niê m tin không thể chuyển lay rã ng mình sẽ trở thành tỷ phú, vì anh đã tính toán cẩn thận, nế u không xét đế n một số yế u tố như tính dao động trong quá trình phát triển, tính dao động về giá cổ phiế u, tăng mức đâ u tư theo cổ phiế u và những năm cổ phiế u khủng hoảng, thì nế u năm nay đâ u tư 10 ngàn đô ng, thì 24 năm sau sẽ đạt doanh số 112,18 triệu đô ng. Hoàn toàn không phải là hoang tưởng, mà dựa trên cơ sở hiện thực. Nế u vào năm 1886, tức là năm đâ u thành lập, bạn đâ u tư vào Công ty Coca Cola 1 cổ phâ n, thì ngày nay bạn đã có trong tay khoản tài sản trị giá 250 triệu USD.

Ngày 20 tháng 10 năm 1997, tờ "Báo đâ`u tư" cho đăng bài viế t của anh mang tựa đê`: "Đâ`u tư cổ phiế u cổ tức cao liê`n trong 29 năm không chuyển đổi - từ 10 ngàn biế n thành 200 triệu". Bài viế t

có cả biểu mẫu minh họa, phân tích một cách chi tiế t cụ thể quan điểm của mình, sau khi đọc bài này, người ta không còn cho ră ng lời tuyên bố của Ngô Liên Tử là bố c phét nữa.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đường đường là đấ ng nam nhi, nhấ t là còn ở lứa tuổi thanh niên cường tráng, không thể thiế u hoài bão chí hướng cao xa. Những nhân vật nổi tiế ng xưa nay, đề u là những người xác định chí hướng ngay từ lúc còn đâ u xanh, tuổi trẻ là phấ n đấ u suố t đời để thực hiên chí lớn đó.

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

Ranh giới giữa thành công và thấ t bại nhiệ `u khi chỉ là từ một ý tưởng, nhấ t là trong những giờ phút quyế t định. Điệ `u này được nghiệm chứng rõ nhấ t trong lĩnh vực thi đấ u thể dục thể thao, sự khác biệt đó bắ t nguồ `n từ đâu? Hoàn toàn được quyế t định bởi niề `m tin.

Sức mạnh của niê m tin to lớn đế n mức khiế n người ta phải kinh ngạc, nó có thể lật ngược tình thế, biế n nguy thành an, mang lại kế t quả tố t đẹp ngoài mơ ước của con người. Người tràn đâ y lòng tin không thể bị gục ngã, họ là kẻ chiế n thắ ng trong cuộc đời. Điểm qua quá trình thành công của các nhà triệu phú, chúng ta nhận thấ y ră ng: trên chặng đường đi lên của họ, ở đâu cũng lưu lại dấ u tích của niê m tin, và nó luôn luôn mang tính quyế t định thành bại, muố n trở thành người chiế n thắ ng đế n phút chót, thì không thể thiế u lý tưởng và niê m tin vững chặ c.

Davis Dugen, người từng giữ chức chủ tịch Liên đoàn bóng đá Mỹ từng nói: "Nế u bạn nghĩ ră ng mình có thể bị đánh bại, thì thực tế bạn sẽ bị đánh bại, nế u bạn tin ră ng mình sẽ đứng vững, thì bạn sẽ đứng vững. Bạn mơ ước chiế n thă ng, nhưng lại cho ră ng mình khó lòng chiế n thă ng, thì cuố i cùng bạn sẽ thua cuộc. Vì vậy xem xét nhiê u sự kiện trên thế giới, thấ y ră ng, xuấ t phát điểm của mọi thă ng lợi chính là ý chí và niề m tin, cội nguồ n thă ng lợi có sẵn trong lòng ta, mình tin chắ c ră ng mình có thể hạ gục đố i thủ, thì thực tế sẽ chứng minh điể u đó. Trong cuộc số ng không nhấ t thiế t kẻ mạnh luôn luôn giành phâ n thắ ng, còn người có niề m tin, thắ ng lợi sớm muộn cũng sẽ thuộc về họ".

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

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

Vì sao niê m tin có thể giúp ta làm nên kỳ tích? Điê u này không có gì là khó hiểu.

Các nhà tâm lý học đã công bố kế t quả nghiên cứu cho thấ y, niê m tin thường hòa đô ng với nhiệt tình cháy bỏng và ý chí ngoan cường.

Suố t quá trình phát minh ra chiế c ac quy, nhà bác học Edison đã tiế n hành hơn 50 ngàn là n thí nghiệm, nhưng đề u thấ t bại,

các trợ lý của ông tỏ ra nản lòng, không còn muố n tiế p tục thử nghiệm vì họ đã mấ t lòng tin, họ hỏi Edison: "Thấ t bại nhiề u như vậy, lẽ nào không cảnh báo cho ông điề u gì sao?" Câu trả lời của Edison mang tính triế t lý sâu xa; "Đúng vậy, tôi đã nhận ra được có hơn 50 ngàn cách không mang lại thành công vì nó không thích hợp".

Là người đàn ông, hành trang không thể thiế u là niê m tin, nế u ai đó dễ dàng đánh mấ t niê m tin là đô ng nghĩa với đánh mấ t cơ hội thành công.

Nhà doanh nghiệp hàng đâ`u nước Mỹ, Aman Hamer thể hiện sâu sắ c vấ n đê` này, nên ông thường lập được kỳ tích ở các lĩnh vực mà mọi người chịu bó tay.

Năm 1956, khi đã ở độ tuổi 58, Hamer mới nhảy vào kinh doanh dâ `u khí, hô `i đó có một công ty dâ `u mỏ mang tên Bosco, công ty này triển khai kế hoạch tìm khí đô ´t thiên nhiên tại thung lũng miê `n đông San Francisco, mũi khoan thăm dò của họ đạt tới độ sâu 5600 thước Anh (1ft = 30,48cm) nhưng vẫn chẳng thấ ´y tăm hơi khí đô ´t đâu cả, các nhà hoạch định sách lược của công ty đó nhận định ră `ng, nế ´u tiế ´p tục khoan sâu thêm nữa cũng chỉ uổng công vô ích mà thôi, thế ´ là họ khua chiêng thu quân, để lại một giế ´ng bỏ hoang.

Sau khi hay tin này, Hamer liê `n dẫn theo chuyên gia và các ủy viên hội đô `ng quản trị để ´n tận nơi xem xét, họ quyế ´t định dựng dàn khoan, tiế ´p tục thăm dò, thực tế ´họ đã khoan sâu thêm 3000 thước Anh nữa, và nguô `n khí đô ´t đã phun lên.

Sau này, Hamer nghe nói có hai công ty dâ`u khí nổi tiế ng thế giới là ESO và K tiế n hành khoan thăm dò nhiệ u mũi tại Lybiya thuộc châu Phi nhưng không đạt kế t quả đề u bỏ lại nhiệ u giế ng

hoang, Hamer cũng đem nhân viên máy móc để n đó, cuố i cùng tìm được 9 giế ng dâ u tự phun.

Có khá nhiê `u người bỏ cuộc khi còn cách thời điểm thành công rấ t xa, nhưng cũng có người bỏ cuộc khi chỉ còn cách thành công gang tấ ´c, những người đó mãi mãi đứng bờ bên này ngóng sang bê ´n bờ thành công ở bên kia để mà ân hận và tiế ´c rẻ khôn nguôi, một số ´người kiên trì giữ vững niê `m tin, không cam tâm bỏ cuộc, và họ được thưởng thức thành công.

Mùa đông năm 1922, Howard Cathe gâ`n như chấ p nhận từ bỏ cuộc tìm kiế m lăng mộ của Pharaon Tutenkhamon, các nhà tài trợ cũng chuẩn bị hủy bỏ chương trình tài trợ cho ông, trong cuố nhô ì ký, ông viế t: "Đây là năm cuố i cùng chúng tôi làm việc trong thung lũng, trước đó chúng tôi đã liên tục đào bới suố t 6 năm, hế t mùa xuân tiế p để n mùa hạ, nhưng chẳng hề thu được kế t quả nào. Chỉ có những người nề m trải cảnh cơ cực vấ t vả khi đào bới mấ y tháng ròng không nghỉ, mà không có chút thu hoạch nào, thì mới thấ m thía cảm giác thấ t vọng chán chường đế n mức nào, chúng tôi dường như thừa nhận mình đã thua cuộc, và trong tư tưởng phảng phấ t ý nghĩ ra về tay không, hoặc tìm một địa điểm khác để thử vận may. Nhưng rồ ì mọi người nhấ t trí quyế t tâm cố gắ ng một lầ n cuố i cùng, và đã tìm thấ y kho tàng quý báu ngoài sức tưởng tượng của chúng tôi".

Sự nỗ lực cuố i cùng của Cathe đã trở thành đâ u đề cho nhiệ u bản tin của giới truyề n thông trên phạm vi toàn câ u, vì ông đã có công phát hiện ra một lăng mộ thời cận đại hoàn chỉnh nhấ t của Pharaon, nế u như ông và đô ng sự không hạ quyế t tâm đào bới thêm một ngày, thì biế t đâu cho để n nay kho báu đó vẫn nă m sâu trong lòng đấ t, không được mọi người biế t đề n.

Nế u bạn định bỏ dở một công trình, thì hãy nghĩ đế n câu chuyện này, có thể nói khá nhiệ u thấ t bại chỉ vì không chịu cố gắ ng thêm một chút nữa thôi.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong cuộc đời người đàn ông, nhiệ `u khi họ chấ p nhận bỏ cuộc khi còn xa mới để n thành công, cũng có khi bỏ cuộc cách thành công chỉ còn trong gang tấ c, để mãi mãi đứng ở bờ bên này nuố i tiế c ân hận nhìn sang bờ bên kia, nhưng cũng có người kiên trì ở niệ `m tin phấ n đấ u để n cùng, và họ đã được, giành được thă ng lợi.

## 8. ĐẠI TRƯỢNG PHU DÁM ĐỨNG RA GÁNH VÁC VIỆC LỚN

Nế u vụ việc xảy ra không thố ng nhấ t với nguyên tắ c ứng xử của bạn, nhưng nhấ t định phải đố i mặt, nế u không muố n né tránh hoặc khuấ t phục, muố n xứng đáng là đàn ông, thì chỉ có một câu trả lời, đó là dám đứng ra gánh vác việc lớn, chấ p nhận đương đâ u với thử thách.

Người đàn ông muố n thành công thì phải có gan gánh vác việc lớn, biế t rút lui biế t xông ra đúng lúc, thế nhưng trên đời có một loại đàn ông tỏ ra khá kiêu căng cố chấ p, không chịu xu thời nịnh thế . Nế u một mực giữ đúng nguyên tắ c xử thế , không biế t linh hoạt biế n hóa theo thời cuộc, thì cũng rấ t khó thành công. Nhà thơ Khuấ t Nguyên nước Sở ngày xưa là con người trung hậu ngay thẳng, nhưng không chịu uố n mình để hòa nhập với thời cuộc nên chí lớn khó lòng thực hiện, vì thấ t vọng đành nhẩy xuố ng sông tự vẫn. Ai cũng thừa nhận ông là nhà thơ đâ y tài năng bản lĩnh, nhưng ở góc

độ nhà cải cách chính trị, thì ông là kẻ thấ t bại. còn Đào Tiề m quyế t không khom lưng uố n gố i vì năm đấ u gạo, chọn con đường vào núi sâu ẩn dật, để n cuố i đời vẫn không chịu ra làm quan, nhìn bên ngoài thật là khí phách, thanh tao, nhưng thực tình trong lòng ông cảm thấ y rấ t chua xót. Lý Bạch là con người hào phóng cao đạo, cũng không chịu cúi đầ u trước cường quyề n, đã đấ c tội với nhà đương cục, thì chí lớn cũng bị vùi dập, nói cho cùng những nhân vât đó đề u là kẻ chiế n bai.

Ngược lại, trên đời còn một loại người khác, lấ y phương châm xử thế "đại trượng phu biế t co biế t duỗi để biện hộ cho hành động luô n cúi bợ đỡ, kế t bè kế t đảng, gió chiế u nào che chiế u ấ y, hòng kiế m lấ y một chức quan hay một chút công danh phú quý, và họ tỏ ra tự đấ c hãnh diện về điể u đó. Như vậy câu "biế t co biế t duỗi", cũng phải có chừng mực và về một số phương diện nào đó thôi, thì mới có thể coi người đó là bậc đại trượng phu, vấ n đề này đã khiế n bao người suy nghĩ trăn trở.

Quản Trọng số ng vào những năm tháng suy vong cuố i đời nhà Chu (Thời Xuân Thu), khi bấ t đặ c chí, ông tham gia ba chiế n dịch nhưng đề u thấ t bại phải bỏ chạy tháo thân, rố i chung vố n đi buôn với chiế n hữu là Bào Thúc Nha, ông thường lấ y phâ n nhiệ u hơn khi chia tiế n lãi, nhưng Bào Thúc Nha không vì thế mà coi thường ông, vì biế t rõ gia cảnh ông rấ t gieo neo túng bấ n, điệ u quan trọng nhấ t là phải số ng để mưu việc lớn mai sau. Về sau gặp được Tề Hặ ng Công, Tề Hặ ng Công hỏi ông về kế sách làm cho đấ t nước giàu mạnh, thực túc binh cường, ông đáp: "Lễ, nghĩa, liêm, sĩ là bố n yế u tố dựng nước, nế u bố n yế u tố này không được đề cao, thì đấ t nước sẽ bị diệt vong".

Thực tình trong tâm tưởng của Quản Trọng luôn luôn tuân thủ một nguyên tắ c lớn, và một vố n kiế n thức khá uyên bác, tiế p đó ông đã phò tá Hã ng Công sáp nhập chín nước chư hâ u, thố ng

nhấ t thiên hạ, ông có tài quyề n biế n. Khi chỉ huy quân đội đánh nước Sở, chỉ khiển trách họ không cố ng nạp các bó cỏ sả để lọc rượu cho triề u đình nhà Chu, vì ông hiểu rấ t rõ ră ng chỉ trách nước Sở một tội nhẹ như thế thì mới dễ dàng lui binh, nế u có đánh thật chưa chắ c nước Tê đã giành được chiế n thắ ng. Càng vê cuố i đời Tê Hă ng Công càng số ng xa hoa trụy lạc, ông cũng theo gương vua số ng xa hoa trụy lạc, nhưng thâm ý của ông là để người đời chê bai ông mà bớt lên án nhà vua.

Tê Hă ng Công tin dùng ba người là Dịch Nha, Kiên Điêu, Khai Phương, chúng đê u thuộc hạng tiểu nhân, suố t ngày cung phụng cho vua gái đẹp, rượu ngon, bày tiệc tùng ca hát để mua vui, nhưng Quản Trọng không hê can gián, ông nói: Khi người ta có chức quyê n trong tay, tránh sao khỏi ăn chơi hưởng lạc, thật khó ngăn cản, chỉ câ n để mặ t công việc triệ u chính còn biế t chăm lo cho dân, còn tin tưởng vào kẻ thuộc hạ, thì bản thân họ chìm đặ m trong tửu sặ c cũng có thể bỏ qua được, nế u can gián có thể gây ra xung đột giữa nhà vua và bê tôi, làm hỏng cả việc lớn.

Đế n khi hấ p hố i, Quản Trọng mới khuyên Tê `Hă `ng Công tránh xa ba tên nịnh thâ `n đó, Hă `ng Công hỏi ông, vì sao không nói điệ `u này từ trước, ông trả lời ră `ng, vì thấ y chúa công tin dùng chúng, nhưng khi tôi còn số ´ng, chúng không dám làm loạn, vì vậy không câ `n phải ngăn trở bệ hạ gâ `n gũi bọn chúng. Nhưng bây giờ thâ `n sắ ´p chế ´t, thì vua phải cẩn thận đê `phòng mới được.

Danh tướng nhà Đường, Địch Nhân Kiệt, luôn luôn xứng danh là kẻ bê `tôi giỏi giang, biế t hành động và biế t giữ mình, ông phải phụng sự nữ chúa Võ Tắ c Thiên. Không kiêu căng tự phụ, mà cũng không hạ mình khúm núm, biế t xem xét thời thế để ứng xử, và làm được nhiê `u việc ích nước, lợi dân. Một lâ `n Hoàng đế Cao Tông đi công cán ở cung Phâ `n Dương, trên đường phải đi qua trước cửa đề `n Bà chúa ghen, dân gian quan niệm ră `ng ai đi qua đó thường gặp tai

ương chướng họa, nên đi vòng tránh lố i khác. Khi nghe chuyện đó, Địch Nhân Kiệt nói: "Thiên tử đi đây đó, có hàng ngàn ky sĩ, tiê nhô hậu ủng, cát bụi mù trời, hai bên có lính hộ vệ, bà chúa ghen làm sao dám xâm hại?" rô i hạ lệnh thẳng đường mà tiế n, Cao Tông biế t chuyện khen ông xứng đáng là bậc đại trượng phu!.

Tuy nhiên thâm ý của Địch Nhân Kiệt là muố n cho dân không phải phục dịch, phu phen để mở đường mới cho nhà vua, ông cố ý mô tả vẻ oai nghiêm, hùng hậu của đoàn xa giá để làm đẹp lòng nhà vua, mục đích nhã m tránh chuyện phải đi đường vòng, nguyên tấ c làm việc của ông là chăm lo cho dân, nhưng nhìn bê ngoài dễ nhâ m là kẻ xu nịnh, qua đó hiểu rã ng ông là con người biế t tùy thời, dựa thế để hành động.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Nguyên tắ c xử thể của đàn ông là lo việc lớn, khi gặp phải những vụ việc không mâu thuẫn, hoặc ít mâu thuẫn với nguyên tắ c này, thì phải biế t lựa gió bẻ măng, tùy cơ ứng biế n.

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

Người đàn ông dám coi thường hiểm nguy, dù núi Thái sụp đổ trước mặ t cũng không biế n đổi sặ c mặt, luôn giữ vững niề m tin, dũng khí và năng lực hành động, dám xông pha gian khổ, không ngừng tiế n lên.

Tăng Kỷ Trạch là con trai của Tăng Quố c Phiên, ngay từ tuổi ấ u thơ đã bộc lộ tài năng, nói năng lưu loát, khí phách hơn người, nhưng trong quá trình dạy dỗ con trai, Tăng Quố c Phiên luôn luôn nhấ n

mạnh phải nă m cho được phép tiế n thoái một cách thức thời. Trên đời có dạng đàn ông mặt không biế n sắ c cho dù núi Thái sụp đổ trước mặ t, được người đời mệnh danh là mẫu người ung dung, điệ m tĩnh.

Nói chung người ta hay có cách nhìn lệch lạc đố i với dạng đàn ông này, cho ră ng loại người đó làm việc gì cũng chậm rãi, lê mê, thiế u tinh thâ n trách nhiệm và không biế t lo xa trước các nguy cơ hiểm họa. Thật ra sau khi người ta từng trải, tích lũy được nhiê u vố n số ng, thì mới thấ y ră ng, họ chính là những con người rấ t được việc.

Ngày xưa khi Chu Văn Vương đế n Đô Thành để gặp bạo chúa vua Trụ nhà Thương, bị vua Trụ bắ t giam trong ngục tố i, có nguy cơ mấ t mạng. Con trai Văn Vương là Bá Dịch Khảo nghĩ cách cứu cha, bèn đưa biế u Vua Trụ ba vật phẩm quý hiế m, cũng rơi vào họa lớn, bị vua Trụ băm thây thành trăm mảnh, rô i đem nâ u cháo cho Chu Văn Vương ăn, để xem thái độ của ông này thế nào, Văn Vương biế t rõ là đang ăn thịt con trai, thế mà vẫn không ngót lời cảm ơn vua Trụ, nhờ vậy mà thoát nạn. Sau khi trở về Tây Kỳ, Văn Vương ra sức xây dựng lại đấ t nước, cuố i cùng đã lật đổ được ách thố ng trị của vua Trụ, hoàn thành nghiệp bá.

Cách nhìn nhận của giới tâm lý học đố i với dạng đàn ông ung dung điề m tĩnh này cũng có bước chuyển biể n tương đố i lớn.

Kế t quả nghiên cứu thời kỳ đâ u cho ră ng, đó chính là biểu hiện kém năng lực, hoặc gâ n giố ng như những người vô học hay lần thần. Nhưng ngày nay người ta lại cho ră ng đó chính là những cao thủ vê lĩnh vực điê u chỉnh tâm trạng, họ tỏ ra rấ t vững vàng khi xử lý tình cảm tiêu cực, có cảm tưởng như họ không nghe, không thấ y.

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

Thực ra, trước hiểm họa bấ t kỳ ai cũng có biểu hiện khiế p sợ, tim đập nhanh, vã mô hôi, huyế t áp tăng cao, nhưng với những người điể m tĩnh, họ cố tình không thừa nhận điể u đó.

Theo con số thố ng kê, tỷ lệ người hoàn toàn kiểm soát được tình cảm của mình trong mọi tình huố ng chỉ chiế m 1/60. Nế u xét về mặt lý thuyế t, thì có thể thông qua rèn luyện để thực hiện được yêu câ u này, nhấ t là trẻ nhỏ, sau khi trưởng thành, sẽ là những người lạnh lùng như băng giá, không thể hiện tình cảm trên nét mặt. Nhìn chung, những người thành đạt rấ t giỏi khố ng chế tình cảm, vì ngay từ nhỏ, họ đã nuôi chí lớn rồ i, và suố t đời phấ n đấ u để biế n chí hướng thành hiện thực.

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

#### GOI MỞ NĂNG LỰC:

Ung dung điê m tĩnh, không hoảng hố t, dao động trước khó khăn nguy hiểm, chính là tố chấ t rấ t câ n thiế t đố i với người đàn ông, và cũng thể hiện phong độ đàn ông.

## 10. BIẾN ÂN HẬN THÀNH BÀI HỌC

Có lẽ không ai hoàn toàn tránh được có lúc làm những việc khiế n sau này phải ân hận, nhưng với một người đàn ông, nế u khi nào cũng dă n vặt hố i hận vì chuyện này chuyện nọ, thì sẽ bị đánh giá là đang tự phủ nhận bản thân mình, tiế p sau đó là người khác phủ định họ, mặt khác đó cũng là một sự lãng phí to lớn về tinh lực và thời giờ, làm mấ t đi nhiề u cơ hội quý báu. Luôn luôn hố i hận cũng chứng tỏ người đó luôn phạm sai lâ m trong quyế t sách, xem xét vấ n đề chưa thấ u đáo chín chặ n, không đáng tin cậy. Đàn ông thông minh câ n biế t tự kiểm điểm bản thân, đố i với chuyện đáng hố i hận thì chuyển đổi nó thành bài học kinh nghiệm, để soi sáng quãng đường mai sau.

Có những con người thường xuyên số ng trong tâm trạng ân hận hoặc gâ `n như ân hận, những sai lâ `m của họ từ những thời xa xưa, đâu phải mới phát sinh, thế mà họ thỉnh thoảng ngẫm nghĩ lại, lại thấ 'y cõi lòng thổn thức khôn nguồi, kỳ thực cách ứng xử như vậy là hời hợt nông cạn, vì họ chỉ nhìn nhận sự việc trên bê ` nổi, mà không đi sâu phân tích tìm hiểu nguyên nhân gố c gác dẫn đế n sai lâ `m đó, để chuyển đổi thành bài học quý báu cho trường đời.

Làm cách gì để chuyển hoá niê m xót xa ân hận thành bài học đấ t giá? Chúng ta sẽ đi sâu xem xét vấ n đề từ ba khía cạnh dưới đây:

- (1) Tìm tòi căn nguyên mắ c sai lâ m dẫn đế n tâm trạng hố i hận.
- (2) Khi bị rơi xuố ng vực sâu đau khổ vì hố i hận, thì phải nghĩ cách làm cho nó lă ng dịu bớt đi, hướng suy nghĩ theo phương hướng tháo gỡ tình huố ng xấ u, tìm cách dứt bỏ tâm trạng buô n bực đau khổ. Ngoài ra hãy giữ lại những bài học bổ ích cho tương lai, để không

mă c phải sai là m tương tự, có những kẻ vô tâm hay quên, thì có thể phạm sai là m là n nữa.

(3) Nê u như rơi vào tình huố ng tương tự, phải hô i tưởng lại những chuyện đã qua, triệt để vận dụng bài học vấ p váp trước đây, để tránh phạm sai lâ m như trước.

Sự thực là, chỉ câ`n bạn lưu tâm đế n vấ n đề này, bạn hoàn toàn có thể lường trước được hậu quả.

- (1) Khi ta đứng trước một sự lựa chọn giữa rấ t nhiề ù khả năng, phát hiện thấ y duy nhấ t một phương án có thể chấ p nhận được, thì người ta hay bỏ qua những mố i hiểm họa mà phương án này có thể gây ra, phót lờ những yế u tố de dọa an toàn của nó, nế u họ không hề nhận được bấ t kỳ một thông tin nào phản đố i phương án đó, thì họ lập tức bắ t tay thực hiện. Nế u quả thật phương án đó hế t sức nguy hiểm, thì cái giá phải trả sẽ là rấ t đắ t, nhà hoạch định cho ră ng mình đã bị đô n đế n chân tường, không còn có đấ t để lựa chọn, cảm giác này sẽ ảnh hưởng xấ u đế n tư duy, đưa họ vào thế bị động, đành chọn lựa một cách vội vàng, qua loa cho xong chuyện.
- (2) Khi chúng ta gặp phải vấ n đề hoặ c búa câ u cứu chuyên gia tư vấ n, cũng hay nảy sinh tư tưởng phục tùng hay chấ p nhận vô điệ u kiện. Trong trường hợp đó, người ta dễ dàng nghe lời chuyên gia mà không chịu xem xét, phương án đó đã thật sự hợp lý chưa, và có phải là duy nhấ t không, đó chính là tâm lý tự ty trước các nhà chuyên môn, nó sẽ ngặn trở tinh thấ n tự chủ, khiế n chúng ta dễ dàng bỏ qua các phương án khả thi khác.
- (3) Cho dù người trong cuộc đã lường trước khả năng có thể xảy ra khi lựa chọn là gây ra tổn thấ t và ân hận, nhưng lại tự an ủi ră ng chuyện đó chưa thể xảy ra ngay, do vậy họ đánh giá thấ p mức độ tổn thấ t.

- (4) Nê u người lựa chọn cho ră ng, việc lựa chọn của mình không hê ảnh hưởng đế n danh dự bản thân cũng như lợi ích của những người xung quanh, thì họ sẽ dễ dàng bỏ qua dự kiế n vê chuyện phải hô i hận sau này.
- (5) Nê u người lựa chọn tin chặ c rặ ng không có khả năng nặ m được thông tin mới và không thể tìm ra giải pháp mới nào khác, thì họ bấ t chấ p khả năng sẽ phải ân hận.

Biế t lựa chọn để đạt hiệu quả cao cũng là một tố chấ t của người đàn ông thông minh, đòi hỏi đức tính tỉ mỉ, thận trọng, không hoang mang dao động trước điể ù kiện khó khăn bấ t lợi, không chịu đã ù hàng trước môi trường khắ c nghiệt. Trong lòng luôn bừng cháy niê m hy vọng, không nhẹ dạ, vội vàng, đâ ù tư toàn bộ tâm sức, hành động một cách khẩn trương, đây cũng là một biểu hiện của tinh thâ n trách nhiệm.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông biế t cách đúc rút bài học kinh nghiệm, mới tránh khỏi mặ c sai là m tương tự, sẽ khỏi rơi vào tâm trạng hô i hận.

# 11. CHUYỂN HOÁ BUỒN BỰC THÀNH NIỀM VUI

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

Khi phẫn nộ tức bực, con người rơi vào trạng thái không bình thường, đưa để n những hành động điên rô `, dẫn để n hậu quả

không thể lường trước được.

Xin nêu một ví dụ giúp làm sáng tỏ vấ n đề : Ngày xưa Pisoen là một vị tướng tài ba, đạo đức cao thượng, được tôn vinh là một lãnh tụ quân sự lỗi lạc. Một lầ `n ông cử một nhóm chiế n sĩ đi trinh sát, lúc trở về `có một người bị thấ 't lạc, người về `trước không báo cáo rõ ràng tình hình người đó ra sao, Pisoen vô cùng tức giận, liề `n hạ lệnh cho treo cổ toán trưởng, nhưng khi chuẩn bị hành hình, thì người lính kia trở về `. Kế 't quả sự việc khiế 'n mọi người bấ 't ngờ, vì xấ 'u hổ, nên Pisoen ra lệnh giế 't chế 't cả ba người, trong đó, người thứ nhấ 't do tội không kiên quyế 't chấ 'p hành lệnh treo cổ, người thứ hai do tội về `chậm, người thứ ba do tội không chỉ huy được chiế 'n sĩ dưới quyề `n.

Rấ t có thể chúng ta cũng lâm vào tình huố ng bị mọi người phủ nhận, hoặc bị thiên hạ chửi bới hay hãm hại một cách ác ý, chúng ta thường xuyên gặp những chuyện không vui, trong bố i cảnh đó nhiê u người nổi cơn giận dữ, tức bực, khiế n cho tình hình càng tệ hại hơn, nhưng một số người khác lại kiế m chế được tình cảm, bình tĩnh, sáng suố t xử lý tình thế bấ t lợi cho mình, thậm chí chuyển bại thành thắ ng.

Trong thời kỳ chiế n tranh thế giới thứ hai, luật sư George Lona phải lánh nạn đế n Thụy Điển, trong túi không còn đô ng nào, nhưng ông số t sắ ng tìm việc làm, may mà còn biế t nói một ít tiế ng Thụy Điển, ông tìm đế n Công ty thương mại hy vọng kiế m một chân phiên dịch, thật buô n là hâ u hế t công ty đề u từ chố i tuyển dụng ông với lý do chiế n tranh, trong đó có một công ty nói thẳng thừng rã ng: Ông nghĩ rã ng chúng tôi câ n phiên dịch sao? Cho dù thiế u người phiên dịch, chúng tôi cũng không tuyển dụng ông, vì trình độ tiế ng Thụy Điển của ông quá tô ì, chữ viế t đâ y lỗi chính tả".

Đọc thư người ta trả lời như vậy, ông không nén nổi tức giận, liê `n kiê ´m giâ ´y bút định viê ´t lá thư chửi cho họ một trận. Nhưng ngô `i ngẫm nghĩ lại, ông thâ ´y họ nói đúng sự thực, trình độ tiế ´ng Thụy Điển của ông rõ ràng là rấ ´t kém, muố ´n khắ ´c phục tình trạng này, chỉ có một cách là gắ ´ng công học tập để nâng cao trình độ, suy nghĩ cho kỹ câ `n phải cảm ơn họ mới đúng.

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

Sau đó hai ba hôm, George lại nhận được thư trả lời của công ty này, trong đó họ mời ông để n phỏng vấ n, kế t quả ông đã được nhận vào làm ở đó.

Nhân vật Tư Mã Ý trong truyện Tam Quố c được coi là mẫu người điển hình biế t chế ngự cơn thịnh nộ, khiế n thiên hạ phải kính phục. Khi Gia Cát Lượng thố ng lĩnh đại binh nước Thục đi bắ c phạt Tào Tháo nước Ngụy, thì đại tướng Ngụy là Tư Mã Ý áp dụng kế sách đóng cổng thành không chịu ra giao chiế n, mặc cho quân Thục khiêu khích, vì ông ta cho ră ng quân Thục hành quân từ xa đế n, thì việc tiế p tế chi viện sẽ hế t sức khó khăn, chỉ câ n mình giữ vững thể trận không ra giao chiế n một thời gian dài, thì binh lực của quân Thục sẽ dâ n dâ n bị hao tổn, khi đó mình sẽ chớp thời cơ thuận lợi đánh một trận, giành thắ ng lợi quyế t định.

Gia Cát Lượng biế t rõ tác dụng lợi hại của chiế n thuật phòng thủ trường kỳ đó, liê n cử quân sĩ để n dưới chân thành mắ ng nhiế c quân Ngụy rấ t thậm tệ, nhă m chọc tức Tư Mã Ý, hy vọng ông ta ra

đánh nhau với quân Thục, nhưng quân Ngụy vò như không nghe không thấ y, tiế p tục án binh bấ t động, Gia Cát Lượng vận dụng phép khích tướng, là gửi vào trong thành một bộ quâ náo phụ nữ, và kèm theo một bức thư nội dung như sau:" Trọng Đạt chui rúc trong thành không dám ra nghênh chiế n, thì có khác chi đàn bà, nế u muố n xứng danh là người quân tử và còn biế t liêm sỉ, thì hãy ra ngoài thành đọ tài cao thấ p, nế u không, thì hãy mặc bộ quâ náo này vào".

Người xưa nói: Kẻ sĩ thà bị chế t chứ không chịu nhục, rõ ràng bức thư đâ y những lời lăng mạ đó đã khiế n cho Tư Mã Ý tức giận, nhưng vố n là con người đa mưu túc trí, tính toán như thâ n, ông ta biế t cách nén giận và trấ n an quân sĩ, ngô i chờ thời cơ.

Chờ đợi bên ngoài mấ y tháng ròng, không may Gia Cát Lượng mặ c bệnh chế t giữa đám ba quân, quân Thục như rặ n không đâ u, đành phải lẳng lặng rút lui, Tư Mã Ý không câ n đánh mà vẫn giành được chiế n thắ ng.

Thiế t tưởng nế u Tư Mã Ý không kìm nén được cơn tức giận, xông ra ngoài thành nghênh chiế n, thì kế t cục chưa thể nói trước sẽ ra sao, và lịch sử có thể diễn biế n khác rô i.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC:

Với những người đàn ông mang hoài bão làm nên sự nghiệp lớn, thì họ coi tức giận là một sự lãng phí vô ích vê tình cảm và thời gian, bởi vì đời người thật ngắ n ngủi, hãy để cho cuộc số ng có hạn nhưng tỏa ra hương sắ c rực rỡ, thì người thông minh không bao giờ chịu phí hoài thời gian quý báu vào chuyện giận hờn oán trách không đâu, có thể nói đó là thái độ coi rẻ cuộc số ng của mình, hãy vận dụng thời giờ quý báu vào những sự việc có ích, như vậy mới là biế t trân trọng

sinh mạng của bản thân, người đàn ông thành đạt thường xuyên nhắ c nhở mình: Không bao giờ giận hòn để lãng phí mấ t thời gian.

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

Người xưa có câu: "Trời muố n phó thác trọng trách cho ta, nên bắ t ta phải lao tâm khổ tứ, cơm không đủ no, áo không đủ mặc, chịu đói chịu rét, làm rố i loạn hành động của ta, cố t để rèn đúc ý chí, tăng sức chịu đựng, giúp ta làm nên việc lớn".

Trong mười chuyện xảy ra ở đời, có để n tám chín chuyện khiế n ta không vừa ý, gầ n như ngày nào cũng gặp chuyện phiê n lụy: chẳng hạn học hành, công ăn việc làm, dựng vợ gả chô ng, khởi nghiệp, trước những chuyện đời thường bộn bề phức tạp đó, bạn sẽ ứng xử với thái độ ra sao? Tích cực hay tiêu cực, tiế n bước hay thụt lùi? Nế u bạn đọc mẫu chuyện dưới đây có thể sẽ tìm được câu trả lời thỏa đáng;

Trâ `n Phong là sinh viên xuấ ´t sắ ´c tại một trường đại học nổi tiế ´ng, ở đây chính là nơi hội tụ nhân tài, nhưng Trâ `n Phong vẫn chiế ´m vị trí đâ `u bảng suố ´t cả ba năm học. Ngay từ năm thứ nhấ ´t, anh nhiê `u lâ `n được thay mặt nhà trường tham gia các cuộc thi biện luận của sinh viên toàn quố c, anh không phụ lòng mong đợi của đô `ng đội và nhà trường, gâ `n như trở thành tuyển thủ vô địch, giật giải quán quân. Bước sang năm thứ hai anh viế ´t nhiê `u bài luận văn đăng tải trên tờ tập san chuyên ngành của nhà trường, được đông đảo giới học thuật quan tâm theo dõi. Nhiê `u vị giáo sư có uy tín đề `u đô `ng ý cho anh tiế ´p tục học tiế ´p lớp nghiên cứu sinh thạc sĩ. Năm thứ ba, anh được bâ `u làm chủ tịch hội sinh viên với tuyệt đại đa số phiê ´u tán thành. Không những nổi trội trong học tập, Trâ `n Phong còn là chàng thanh niên lǎ ´m tài vặt, tấ ´t cả các phong trào sinh

viên, đê `u không thể thiế `u vă ´ng anh, gâ `n như ai cũng mặc nhiên thừa nhận, tiê `n đô `sự nghiệp của anh đang rộng mở, bản thân anh cũng rấ ´t tin tưởng vào tương lai sáng sủa của mình.

Thế nhưng sự đời thật khó lường trước, trong kỳ thi cuố i năm học thứ ba, đã xảy ra một việc làm gian lận ám muội gì đó, khiế n cho và ng hào quang vĩnh viễn tan biế n trên đâ u Trâ n Phong. Tại kỳ thi đó, khi các bạn khác đang trâ m ngâm suy nghĩ làm bài, thì Trâ n Phong đâ y vẻ tự tin, làm xong bài rấ t nhanh xem lại một lượt rô i đem nộip cho giám khảo.

Thời gian đó là đâ u mùa hạ, khi Trâ n Phong rút khăn giấ y từ trong túi ra để lau mặt, thì quyển "phao thi" rấ t bé cũng bị kéo ra theo khăn giấ y và rơi xuố ng nê n phòng thi, theo quy định của nhà trường trọng điểm toàn quố c này, nế u thí sinh mang theo tài liệu có liên quan để n nội dung thi vào phòng thi, thì bị đánh giá là gian lận thi cử, hình thức xử phạt là đuổi học, khi cuố n phao thi rơi xuố ng đấ t, thì sắ c mặt Trâ n Phong trở nên trắ ng bệch, vị giám khảo bước tới nhặt cuố n số đó lên, đô ng thời mời Trâ n Phong ra ngoài để lập biên bản phạm quy, Trâ n Phong không còn nhớ sự việc diễn biế n sau đó ra sao, vì anh hiểu rõ hơn ai hế t kế t cục tấ t yế u phải xảy ra, mọi lời trình bày giải thích đề u trở nên vô nghĩa, vì sao mình lại nhét quyển phao thi vào trong túi, hoặc giả đừng vội lau mô hôi. Đáng tiế c trên đời chưa có loại thuố c dùng cho người hố i hận, để cho bao người phải đau khổ vì nuô i tiế c. Thâ y giáo, bạn bè chia sẻ với anh bao nhiều lời động viên an ủi, nhưng không câu nào lọt vào tai anh. Trâ n Phong bị hẫng hụt như từ trên chín tâ ng mây rơi tuột xuố ng vực sâu thăm thẳm, không hy vọng bám víu vào đâu để thoát hiểm, mâ y hôm sau, người ta công bố quyế t định xử lý đuổi học. Trâ n Phong không thể trở về nhà, cứ cho là chuyện mang phao thi vào phòng thi chỉ là do vô tình, đố i với người thân cũng là một cú xố c quá sức chịu đựng, cũng không còn mặt mũi nào gặp lại thâ y

giáo bạn bè, vố n là con người không nghiện thuố c, nhưng bây giờ anh hút hế t điể u này sang điể u khác, đêm đêm, anh nhìn tàn lửa đỏ lập lòe đâ u điể u thuố c, không ngớt tự hỏi mình, con người như mình sao lại đi làm những việc đố n mạt như thế? Cuộc đời còn có cơ hội làm lại từ đâ u không? Sau khi suy đi tính lại Trâ n Phong quyế t định tham gia "thi tuyển Toefl " để đi du học tại Mỹ.

Trong những ngày chuẩn bị thi, nét mặt Trâ `n Phong không còn khí thế ´như xưa, may nhờ thành tích môn học tiế ´ng Anh của anh từ trước đã rấ ´t khá, Sau vụ gian lận, anh vứt bỏ hế ´t mọi suy tư khác để lao vào học tập tiế ´ng Anh, không chịu bỏ qua tài liệu giáo trình nào, trời không phụ kẻ có công, trong kỳ thi Toefl, niê `m tin đã trở lại với anh, quả nhiên, khi thông báo điểm thi, anh vượt quá điểm chuẩn hơn 50 điểm, một trường đại học nổi tiế ´ng ở Mỹ chấ ´p nhận cho anh vào học, ngoài ra họ còn đô `ng ý cấ ´p cho anh mức học bổng toàn phâ `n.

Khi chuẩn bị lên máy bay, Trâ`n Phong tâm sự rấ´t nhiê`u với thâ`y giáo và bạn bè ra đưa tiễn, anh nói: "Chuyện đời thật khó lường trước, ai cũng có lúc vấ´p váp sa ngã, vấ´n đê` là thái độ ứng xử ra sao, có dám đô´i mặt với nó bă`ng nụ cười không, nê´u không dám đô´i mặt, thì có lẽ tôi đã vĩnh viễn gục ngã bởi chuyện bấ´t ngờ đó rô`i". Khi chiế´c máy bay Boeing 747 gâ`m rú lao vào tâ`ng không, bay tới bên kia bờ đại dương, Trâ`n Phong ngẫm nghĩ lại những biế´n cô´ trong vòng hơn một năm vừa qua, anh tự khích lệ mình đã không chịu lùi bước vì chán đời tuyệt vọng, mà đã dám hăng hái xô´c tới, trên mặt anh lại thoáng hiện nụ cười năm xưa.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC:

Khi mới bước vào mùa đông, người ta có cảm giác mùa xuân còn quá xa vời, người đàn ông giữa ngày đông giá buố t vẫn biế t tươi

# 13. THEO ĐUỔI LỐI SỐNG LẠC QUAN TÍCH CỰC

Người đàn ông có đánh thức được nhiệt tình hăng say và tâm trạng tích cực trong lòng mình hay không, một yế u tố mang tính quyế t định rấ t lớn chính là lố i số ng do anh ta chọn lựa.

Nế u chịu khó xem xét, vấ n đề then chố t, quyế t định thành bại của đàn ông chính là tâm trạng.

Sở dĩ nhiê `u người cam chịu chấ p nhận cuộc số ng bình thường, hoặc thấ t bại chính là do tâm trạng và quan điểm số ng của họ có vấ n đề `. Khi gặp khó khăn, họ quay ra tìm lố i tắ t, hoặc lùi bước. Kế t quả là rơi xuố ng vực sâu thấ t bại. Ngược lại các nhân vật thành đạt, khi gặp phải khó khăn, họ tự động viên: "Mình nhấ t định sẽ vượt qua được" sau đó tìm cách khắ c phục vượt qua, cuố i cùng đi để n thắ ng lợi. Khi Edison phát minh ra bóng đèn điện, phải trải qua hàng nghìn lâ `n thấ t bại, nhưng chưa bao giờ ông nản chí, cuố i cùng bóng đèn điện đã cháy sáng.

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

Cuộc số ng của người thành công bị chi phố i bởi tâm trạng tích cực, nên khi xử sự, họ không câu nệ theo khuôn sáo lê thói có sẵn, mà tích cực chủ động đào sâu suy nghĩ, và tin tưởng vào thắ ng lợi, người thấ t bại lại luôn bị ám ảnh bởi tâm lý thấ t bại, họ bị khố ng chế bởi tâm lý bi quan, tiêu cực, bảo thủ, trì trệ.

Khá nhiê `u người thích quan điểm hoàn cảnh quyế t định cuộc số ng và địa vị xã hội, quan điểm này có gố c rễ sâu xa thật khó thay đổi. Thực tế cho thấ y, hiện trạng không hoàn toàn bị chi phố i bởi môi trường hoàn cảnh, mà con người phải làm chủ số phận của mình. Một người số ng sót trong trại tập trung của bọn Nazi Đức quố c xã tên là Vichtor. Frankl đã nói: "Ngay cả trong hoàn cảnh khó khăn cùng cực, thì con người vẫn còn một quyề `n tự do, đó là lựa chọn tâm trạng của mình".

Napoleon Hill cũng khuyên bảo chúng ta ră ng: Thái độ ứng xử quyế t định thành bại trong công việc.

- (1) Bạn đố i xử với cuộc đời ra sao, cuộc đời sẽ đố i xử với bạn như vậy.
- (2) Bạn đố i xử với người khác ra sao, người ta cũng đố i xử với bạn như thể.
- (3) Khi mới bắ t tay vào công việc, tâm trạng của bạn ra sao sẽ quyế t định kế t quả cuố i cùng thành công hay thấ t bại.
- (4) Trong các tổ chức quan trọng thì người có địa vị càng cao, tâm trạng càng ổn định.

Đương nhiên, tâm trạng tích cực không phải là sự bảo đảm cho bạn luôn luôn thuận lợi trôi chảy, mọi việc thành công, nhưng chắ c chắ n sẽ góp phâ n cải tiế n phương thức làm việc của bạn, thay đổi phong cách số ng của bạn, nế u kế t hợp hài hòa giữa tâm trạng tích cực với cuộc số ng đời thường, thì con thuyê n cuộc đời mới có khả năng cập bế n hạnh phúc. Có điể u, nế u nói ngược lại thì người số ng với thái độ tiêu cực không bao giờ được nế m mùi thành công. Napoleon Hill nói: "Chưa từng chứng kiế n người số ng tiêu cực thực hiện được giấ c mơ cuộc đời, nế u có ai đó ngẫu nhiên nhờ vận may mà đạt được thành công, thì cũng chỉ là chuyện tạm bợ nhấ t thời,

không thể lâu dài được", theo ông, thì mỗi người đề u mang một lá bùa hộ mệnh vô hình, mặt phải in tâm trạng tích cực, mặt trái in tâm trạng tiêu cực, muố n thành công, thì phải học cách ứng xử theo mặt tích cực, đó chính là đạo làm người trọn vẹn.

Lá bùa hộ mệnh đó có sức mạnh tiê m tàng rấ t to lớn, nó có khả năng mang lại cho bạn tài sản, thành công và niê m vui, nhưng cũng có thể tước mấ t của bạn những thứ đó, nế u như tâm trạng của bạn trở nên tiêu cực.

Vậy thì tâm trạng thế nào ảnh hưởng tới phong cách làm việc của bạn? Nhìn nhận vấ n đề từ góc độ tâm lý học hành vi, nế u ta giữ vững niê m tin, thể hiện bă ng hành động thực tế, thì niê m tin càng được củng cố.

Chẳng hạn khi trong lòng bạn trước sau tin chặ c vào một sự việc nhấ t định sẽ thành công tố t đẹp, bạn sẽ tìm mọi cách để làm cho trọn vẹn, hoặc là ai đó có cảm tình với bạn, thì sẽ nghĩ cách gâ n gũi bạn, càng gâ n càng phát hiện thấ y ở bạn nhiệ u ưu điểm hơn, tình cảm hai bên càng mặn nô ng, gặ n bó, đó chính là tác động qua lại giữa hành vi và tình cảm. Với bản thân từng con người thì cách làm việc tích cực sáng tạo cũng có tác động củng cố thêm niê m tin, chẳng thế mà nhiệ u khi đàn bà càng khóc càng cảm thấ y đau lòng. Khi chúng ta hiểu rõ phép xử thế ở đời, thì sẽ xác định được rã ng, chỉ câ n cố gặ ng kiên trì thì nhấ t định thành công, suy cho cùng nguyên nhân thấ t bại không phải là ai khác mà chính là do bản thân mình.

Ngay cả trong trường hợp bạn rơi vào cảnh ngộ vô cùng khắ c nghiệt, chỉ câ n bạn giữ được tâm trạng tích cực, thì bạn vẫn có thể xoay chuyển số phận. "Ta có thể làm chủ được số phận, dẫn dắ t được tâm linh của mình" qua câu thơ này, chúng ta thể hội được một điề u, thái độ chủ động sẽ điề u khiển được số phận. Thái độ còn giúp ta nắ m bắ t cơ hội hay để tuột mấ t cơ hội, chỉ có thái độ tích cực thì mới giúp bạn thực hiện được ý tưởng và ước mơ.

Hãy bỏ qua mặt trái của lá bùa hộ mệnh, chỉ nhìn vào mặt tích cực, đó là sự lựa chọn cách xử thế của những nhân vật thành đạt. Tuy nhiên nhiê u người không hê ý thức được rã ng rèn luyện ưu điểm chính là cách tự hoàn thiện mình, họ không nhận ra những mặt mạnh của bản thân, trong đó ưu điểm nổi bật nhấ t chính là tâm trạng tích cực, điệ u này không có gì là thâ n bí cả.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Khi phải đố i mặt với khó khăn trắ c trở, người đàn ông thành đạt luôn duy trì tâm trạng tích cực lạc quan, họ tự động viên mình có thể vượt qua, và tiế p tục xố c tới bă ng hành động thực tế tìm tòi sáng tạo, cuố i cùng họ sẽ gặt hái thành công.

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

Những anh chàng dễ bị kích động thường hay tranh cãi đế n mức đỏ mặt tía tai, vì tính hiế u thă ng, đó là một cách ứng xử rấ t dại dột.

Có một chàng sĩ quan trẻ tuổi tranh cãi kịch liệt với người khác về một chuyện vô bổ gì đó, cả hai bên đề u cố chấ p không chịu nhường nhịn, vô tình bị Lincoln nhìn thấ y, liề n ngăn chặn và ra lệnh xử phạt viên sĩ quan trẻ này.

Viên sĩ quan rấ tấ m ức, trình bày với Lincoln rặ ng: "Ngài tổng thố ng không hệ hỏi xem chúng tôi đang tranh cãi vấ n đề gì, ai phải ai trái, mà đưa ra quyế t định xử phạt ngay, như thế có phải là thiế u công bă ng không?"

Lincoln trả lời: "Những người quyế t tâm giành được thành công, không bao giờ lãng phí thời giờ vào những cuộc tranh luận do thành kiế n cá nhân, càng không nên gánh chịu hậu quả của những cuộc tranh cãi kiểu đó, ngoài ra còn ảnh hưởng xấ u tới tâm trạng và ý thức tự kiề m chế bản thân, anh đừng mang ý đô nổi bật cá nhân theo cách đó, ngay cả trong trường hợp anh nă m lẽ phải trong tay, cũng vẫn không nên, ví dụ tranh đường với chó để đế n nỗi bị chó că n, thì chẳng bă ng nhường đường cho nó, rấ t có thể sau đó mình sẽ giế t chế t con chó, thì vế t thương chó că n vẫn còn đó đâu dễ chữa lành". Nghe tổng thố ng phân tích như vậy, viên sĩ quan trẻ chợt hiểu ra, lập tức ngừng tranh luận.

Marktu là Bộ trưởng Tài chính dưới quyề `n Tổng thố 'ng Willson, trong cuố 'n hô `i ký cuố 'i đời, ông nhặ 'n nhủ mọi người một kinh nghiệm số 'ng mà mình đã đúc rút được trong quá trình hoạt động chính trị: "Không thể dùng cách tranh luận để hạ gục một kẻ dố 't nát".

Tranh cãi để n mức đỏ mặt tía tai, chỉ vì mục đích phân định thă ng bại, là một cách ứng xử khờ dại nhấ t. Nhà học giả về quan hệ giao tiế p Dale Carnegie có một câu nói nổi tiế ng: "Chớ tìm cách giành phâ n thă ng bă ng tranh luận, cho dù chứng minh được mình đúng, thì mình vẫn là người thấ t bại. Vì sao như vậy, khi đố i phương chấ p nhận lý lẽ của mình đúng, và nhận ra họ có nhiề u chỗ sai, hoặc thừa nhận thâ n kinh của họ kém minh mẫn, có phải bạn sẽ cảm thấ y rấ t hãnh diện chứ gì, ngược lại kẻ thua cuộc cảm thấ y yế u kém cô độc, thì chính bạn đã xúc phạm đế n lòng tự trọng của

họ, nói cách khác họ không muố n thừa nhận chiế n thă ng của bạn".

Trong tranh luận, cho dù bạn hoàn toàn đúng, thì cũng chẳng giúp ích gì vê `mặt cải tạo tư duy của đô i phương, bạn cũng chẳng thu được lợi lộc gì, có khác chi bạn cũng là người thấ t bại.

Benjamin Franklin được coi là nhà ngoại giao kiệt xuấ t tài ba nhấ t, hòa nhã, lão luyện nhấ t trong lịch sử nước Mỹ. Nhưng hô i còn trẻ tuổi nông nổi, ông cũng rấ t hiế u thắ ng, cảm thấ y thích thú khi dô n đô i phương vào tình thế cứng họng hế t đường chố i cãi, chính vì thế bạn bè đề u có ý xa lánh ông.

Franklin đã khả c phục thói xấ u đó như thê nào?

Một hôm, một người bạn cũ trong hội giáo hữu gọi riêng ông ra một chỗ vă ng, rô ì xỉ mă ng ông một trận thậm tệ: "Cậu ứng xử theo cách đó thì hế t đường cứu chữa rô ì, cậu đả kích tấ t cả những ai bấ t đô ng ý kiế n với cậu, làm như mọi ý kiế n của cậu đề ù là khuôn vàng thước ngọc, nhưng không ai có thể chịu đựng được cậu, bạn bè đề ù có chung cảm giác, hễ khi nào có mặt cậu là mọi người đề ù mấ t tự nhiên, bởi vì cậu quá thông thái vượt trội mà, chẳng ai có thể bảo ban cậu điề ù gì, cũng chẳng còn ai muố n tâm sự với cậu nữa, vì họ biế t rõ nói với cậu chỉ uổng công vô ích mà thôi, thành ra mọi người đề ù mấ t vui, vì thể cậu mấ t hế t cơ hội tiế p thu kiế n thức mới, còn vố n kiế n thức cũ của cậu lại rấ t hạn hẹp".

Một ưu điểm duy nhấ t của Franklin là ông đã tiế p thu lời phê phán đó. Ông trở nên chín chấ n hơn và nhận ra sai sót của bản thân, nế u cứ như vậy chắ c hẳn sẽ chuố c lấ y thấ t bại cay đặ ng trong trường xã giao, ông quyế t định sửa chữa lỗi lâ m ngay lập tức, không còn thói ngạo mạn lên mặt trước bạn bè nữa.

Franklin tâm sư: "Tôi tư đê ra nôi quy cho mình, là không được võ đoán trong ăn nói không dùng từ ngữ mang tính khẳng định, chẳng hạn như cụm từ: đương nhiên, chặ c hẳn, tôi cả quyế t rặ ng... mà thay vào đó là từ ngữ mang tính thương lượng trao đổi, ví dụ như: tôi nghĩ, tôi cho ră ng, theo tôi thì, có thể thế này hoặc thế nọ.... Sau khi nghe người khác kể vê vu việc gì đó mà mình không muố n chấ p nhận, thì tôi không bao giờ đưa ra ý kiế n phản bác chỉ trích cái sai của họ, mà tôi trình bày một cách tế nhị ră ng, trong những bố i cảnh nào đó, thì câu chuyện họ kể có thể đúng, nhưng trong tình hình trước mặ t, thì có lẽ sẽ diễn biế n theo hai hướng v.v... Và tôi nhanh chóng thu hoach được nhiệ u điệ u bổ ích từ phong cách xử thể mới của mình. Hễ có mặt tôi tham gia là bâ u không khí trở nên thân mật vui vẻ hẳn lên. Tôi luôn trình bày suy nghĩ của mình một cách khiêm tố n, vì thế rấ t được mọi người hoan nghênh chấ p nhận, gâ n như không bao giờ xảy ra tranh cãi, khi tôi tự nhận mình sai lâ m, thì cũng chẳng cảm thấ y xấ u hổ như trước, còn khi mọi người thừa nhận tôi đúng, thì người khác cũng dễ dàng từ bỏ ý kiế n cá nhân để nghe theo tôi.

Thời gian đâ u áp dụng phương thức ứng xử này, quả thật trong lòng tôi luôn bị giă ng xé vì mâu thuẫn, nhưng sau đó không lâu tôi thích nghi dâ n với phong cách mới. Có thể nói trong vòng 50 năm sau đó, chẳng còn có ai nghe thấ y những câu nói võ đoán của tôi nữa, đó cũng là lý do, tôi được đô ng bào ủng hộ khi đưa ra các đề án hoặc chương trình mới hay thay đổi chỉnh sửa các văn bản điề u luật cũ, hơn nữa sau khi tôi trở thành thành viên của các hiệp hội quâ n chúng, tôi đã gây được tâ m ảnh hưởng tương đố i sâu rộng. Tôi không dám tự nhận mình là con người tài ba hùng biện gì cả, từ ngữ câu kéo tôi vận dụng cũng khá chậm chạp, nhiê u khi còn nói sai, thể nhưng, nói chung, ý kiế n của tôi thường được mọi người ủng hộ.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nế u bạn thường xuyên tranh cãi tay đôi với người khác, bạn nên khắ c phục thói xấ u đó ngay, nế u không bạn khó lòng trở thành nhân vật thành đạt

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

Vấ p váp trở ngại là chuyện thường tình trên bước đường lập nghiệp của người đàn ông, vì con đường chúng ta đi chẳng mấ y khi hoàn toàn bă `ng phẳng, mà có khá nhiê `u ổ gà ổ trâu hế ´t sức bấ ´t ngờ. Do vậy người đàn ông vươn tới thành đạt câ `n xác định thái độ ứng xử thật đúng đă ´n, đó là tinh thâ `n kiên cường bấ ´t khuấ ´t bê `n bỉ dẻo dai để đón nhân mọi thử thách.

Đời người có thể ví như một bộ bài, trong đó có cả bài tố t lẫn bài xâ u, không phải ai cũng bă t được quân bài tố t, và cũng không hẳn còn cơ hội để rửa bài, vậy thì bạn phải nghĩ cách đánh thật hay từng quân bài nă m trong tay mình.

Nế u khi bạn bước sang độ tuổi 40, chẳng may bị một tai nạn đâm xe làm cháy bỏng thân thể không còn nhận ra hình người, đế n 50 tuổi lại bị tai nạn máy bay gẫy cột số ng trở thành người bại liệt nửa thân phía dưới, bạn có cho ră ng, số phận run rủi cho bạn bắ t được quá nhiệ u quân bài xấ u không? Bạn còn dám mơ ước trở thành triệu phú với cương vị nhà doanh nghiệp nổi tiế ng hoặc một diễn giả được quảng đại quâ n chúng nhiệt liệt hoan nghênh nữa không? Bạn còn mong muố n tham gia trò chơi đua thuyê n hay nhảy dù, còn thích tranh đua trên chính trường nữa không?

Xin mách bảo với bạn ră ng, có một con người đã thực hiện được như vậy. Đó chính là anh Michell, có thể coi như anh bắ t được những quân bài quá tệ hại, bao gô m một vụ tai nạn xe hơi, khiế n anh bị bỏng 65% diện tích toàn thân, sau 16 lâ n phẫu thuật, anh vẫn chưa thể tự mình câ m được chiế c nĩa xúc thức ăn, không bấ m được số điện thoại, cũng không thể tự đi vệ sinh, nhưng anh đã kiên trì luyện tập với nghị lực phi thường, để có thể tự phục vụ bản thân, anh còn mua được một căn hộ, sau đó cùng góp vố n với mấ y người bạn mở một công ty sản xuấ t lò đố t bă ng củi, sau này trở thành công ty tư nhân lớn thứ nhì ở bang Vermont.

Bố n năm sau, vận rủi một lầ n nữa lại giáng xuố ng đầ u anh, khi tự lái máy bay đi công tác xảy ra tai nạn, đố t số ng thứ 12 của anh bị nghiê n vụn, từ lưng trở xuố ng hoàn toàn tê liệt.

Michell không bị gục ngã, ông đã trúng cử thị trưởng một thị trấ n khét tiế ng ở bang Colorado, ngoài ra còn được bâ `u làm nghị sĩ quố c hội, câu châm ngôn nổi tiế ng của ông là: "Không chỉ có khuôn mặt dễ coi mới thi thố được với đời" ông đã biế n khuôn mặt dúm dó của mình thành một lợi thế .

Cho dù khuôn mặt nhăn nhúm, hành động khó khăn, nhưng ông đã giật được mảnh bà `ng thạc sĩ vê `hành chính công cộng, và tiế p tục tham gia hoạt động lái máy bay, diễn thuyế t vê `bảo vệ môi trường và lợi ích công cộng.

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

Có thể nói ră ng rấ tít người bắ t được quân bài tố t ngay từ đâ u, hiển nhiên ai bắ t được bài tố t cũng đáng vui mừng, nhưng

nê´u chẳng may vớ được quân bài dở cũng không có nghĩa là cam chịu thua cuộc, nê´u bă´t được quân bài nhàng nhàng, thì phải cố tranh lâ´y phâ`n thă´ng, nê´u quân bài tệ hại hê´t chỗ nói, thì cố gă´ng kiê´m lâ´y vài quân khác còn có cơ cứu vãn được, để kê´t cục không đe´n nỗi quá thảm hại. Tuy nhiên trong khi chơi bài, nê´u ai biê´t khéo léo lợi dụng ưu thê´ của người ngô`i trên và người ngô`i dưới mình, để loại quân bài dở của mình đúng thời cơ, thì vẫn còn cơ may giành phâ`n thă´ng. Câ`n nhớ ră`ng, râ´t có thể bạn sẽ vớ phải bài dở, nhưng đánh ra sao là do bạn quyế´t định, nê´u thật sự có bản lĩnh, thì bài xâ´u vẫn thă´ng như thường.

Nhược điểm cũng là một phâ`n của con người, nhưng ta phải biế t cách cải tạo hoặc lợi dụng nó, nế u không, nhược điểm sẽ mang lại nỗi nhục nhã cho bạn. Nế u yêu bản thân, thì hãy tìm cách tạo thế cân bă ng giữa chấ p nhận và kiểm soát bản thân, trên cơ sở đó tìm ra hướng phát triển. Cách nói "chấ p nhận nhược điểm của mình", hoàn toàn không đô ng nghĩa với tự cao tự đại hoặc phó mặc cho sự đời muố n đế n đâu thì đế n, hoặc tự xí xóa những điề u khiế n mình không vừa ý, hoặc không cố gặ ng cải thiện hiện trạng tô i tệ. Chấ p nhận nhược điểm của mình, tức là nhận rõ những chỗ mình thua kém thiên hạ để càng cố gặ ng phấ n đấ u nhiề u hơn, không để bị rơi vào tình huố ng bi quan, tiêu cực, cũng không tranh đấ u một cách mù quáng với các điểm yế u của mình.

Khi ta coi trọng một vấ n đề `, ảnh hưởng tác động của vấ n đề ` đó đố i với mình càng lớn. Nế u ai đó tự coi nhược điểm của bản thân là một nỗi nhục không thể gột rửa, có nghĩa là tự khinh rẻ mình. Trong lòng không bao giờ xóa bỏ được mặc cảm xấ u hỏ, tự lên án mình, những lời động viên khích lệ của người khác cũng sẽ trở thành vô nghĩa. Nế u bạn luôn tìm cách né tránh nhược điểm của mình cũng không phải là cách xử lý sáng suố t, mà trên cơ sở thực tế bạn hãy nghĩ cách nâng cao hình tượng của mình, không ngừng vươn lên

kiểm soát những nhược điểm của bản thân, bù đấ p bã ng những thành tựu và niê m vui trên các lĩnh vực khác.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nhìn thẳng vào con người mình, chấ p nhận cả mặt mạnh lẫn mặt yế u, cả thông minh lẫn ngu xuẩn, cả may mặ n lẫn rủi ro, qua đó sàng lọc ra những thứ có lợi cho mình.

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

Có khá nhiề `u tiêu chuẩn đánh giá đàn ông, nào là tướng mạo, nào là tài sản, nào là đức độ, tấ t cả những thứ đó đề `u rấ t quan trọng, nhưng nổi bật hơn hế t chính là tài năng. Một người đàn ông thành đạt, nhấ t định phải không ngừng học hỏi những cái hay cái đẹp trên đời, luôn luôn tự bổ sung hoàn thiện và nâng cao tâ `m cỡ bản thân để theo kịp và hòa nhập với thời đại đang không ngừng phát triển.

#### 1. HÃY TRỞ THÀNH ĐÀN ÔNG TÀI GIỎI

Có khá nhiê `u tiêu chuẩn để đánh giá đàn ông, nào là tướng mạo, nào là tài sản, nào là đức độ, hiển nhiên, những tố chấ t đó đề `u rấ ´t quan trọng. Nhưng nổi bật hơn hế ´t chính là tài năng, một người đàn ông thành đạt, nhấ ´t định phải học cao hiểu rộng, luôn tự hoàn thiện bổ sung kiế ´n thức từ nhiê `u phương diện để nâng cao tâ `m cỡ của mình nhă `m hòa nhập và theo kịp thời đại, thì mới được mọi người kính trọng...

"Trai tài gái sắ c' đó là quan niệm truyề n thố ng về hôn nhân tố t đẹp của người Trung Quố c, qua tiêu chuẩn kén vợ gả chố ng này ta thấ y khi đánh giá người đàn ông, thì chỉ tiêu cao nhấ t chính là tài năng, chỉ cầ n có tài, đàn ông sẽ kiế m được vợ đẹp, xây dựng

được gia đình hạnh phúc, â´m êm, ngoài ra còn có cuộc số ng tinh thâ`n phong phú và tâm lý thoải mái.

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

Sau một lát suy tư, bà vợ nói: "Vì anh học hành để n nơi để n chố n hiểu rộng biể t nhiề u! Em nghĩ, nế u mình muố n theo kịp anh, thì phải học hỏi rấ t nhiề u sách vở, mấ t nhiề u thời gian, rấ t vấ t vả, muố n đơn giản thì lấ y anh làm chố ng, coi như em đã có cuố n từ điển số ng ở bên mình khi nào cũng có dịp học hỏi". Nghe bà xã nói thể , ông chố ng vui cười rạng rỡ.

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

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

Khi Newton còn là sinh viên Học viện 31 thuộc Trường Đại học Cambridge, tài năng về toán học đã rấ t xuấ t sắ c, Newton làm toán cứ như là chơi đùa, tìm ra đáp án nhanh để n mức khó tưởng tượng, ngoài ra anh còn đề nghị với giáo sư nhiề u phương pháp giải mới hoặc cách giải đơn giản nhấ t.

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

Trong con người Newton vừa có tâm hô n mơ mộng của nhà thơ vừa có tính chính xác của nhà toán học, có vẻ như đó là hai mặt đố i

lập, chúng ta đánh giá được ông là con người có hứng thú sở trường rấ t rộng lớn, hiểu biế t hơn người, vì vậy ngoài chức danh là nhà toán học người ta còn tôn vinh ông là nhà vật lý, nhà thơ, nhà triế t học, nhà thiên văn học.

Phạm vi nghiên cứu tìm hiểu của nhà khoa học cổ đại Trung Quố c, Tổ Sung cũng rấ t đa dạng, ông vừa là nhà toán học, cũng là nhà thiên văn học, nhà vật lý học, những phát minh sáng tạo của ông mang tính đánh dấ u thời đại, ví dụ ông là người chú thích cuố n "Kinh Dịch", "Lão Tử", "Luận ngữ"v.v... ông cũng rấ t am hiểu âm nhạc và kiế n thức về nông nghiệp. Tác giả bộ tiểu thuyế t nổi tiế ng "Hồ ng lâu mộng" là Tào Tuyế t Cầ n cũng là một nhân vật nhiề u tài hoa, qua tác phẩm của ông chúng ta nhận thấ y ông am tường về khá nhiề u lĩnh vực như lịch sử, kiế n trúc, thực vật, y học, tâm lý học v.v...

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

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Tài năng có thể giúp người đàn ông kiế m được nhiệ u tiê n, xây dựng cơ đô sự nghiệp, vì vậy bạn hãy phấ n đấ u trở thành đàn ông tài ba, không ngừng trang bị cho mình kiế n thức nhiê u mặt, không những hiểu biế t mà còn phải đạt đế n mức tinh thông.

# 2. CHUẨN BỊ HÀNH TRANG VÀO ĐỜI BẰNG HỌC TẬP

Trong tiế n trình tiế n hóa của loài người, tấ t cả chúng ta đề ù phải học hỏi những tri thức câ n thiế t, không những hiểu biế t mà đòi hỏi đạt để n mức tinh thông. Thông qua con đường học tập để tự trang bị cho mình đâ y đủ hành trang có thể hòa nhập với thời đại và xã hội đang không ngừng phát triển.

Cuộc số ng luôn luôn đổi mới và ảnh hưởng mạnh mẽ đế n từng con người. Điể ù đó đặt ra cho mỗi người đàn ông nhiệm vụ học tập trau dố ì kiế n thức, không ngừng bổ sung hoàn thiện bản thân, mới hy vọng tìm được công ăn việc làm bảo đảm, xây dựng được gia đình ấ m no hạnh phúc, khi đã có công việc và thu nhập ổn định cũng chớ ngô ì yên hưởng lạc, mà câ n tiế p tục học hỏi và tích lũy kiế n thức mới, đáp ứng được đòi hỏi mới của xã hội, thì cơ đô sự nghiệp và hạnh phúc mới bê n lâu.

Trong xã hội ngày nay, ở bấ t kỳ quố c gia nào, chỉ trong khoảng thời gian rấ t ngắ n, con người phải đố i mặt với môi trường hoàn toàn khác biệt, bao gố m cạnh tranh khố c liệt giữa các cộng đố ng, giữa các công ty, và giữa từng con người với nhau, trong môi trường cạnh tranh, bạn cấ n giành thế chủ động, không để rơi vào thế bị động, triế t lý số ng và xử thế ra sao?

Nế u buông lỏng học tập sẽ bị đào thải vì không thích nghi được với thời cuộc đang thay đổi rấ t mau lẹ và đa chiế `u. Thực ra, quan niệm thay đổi chỉ là giả định, sản phẩm thông tin ngày nay vô cùng phong phú, chỉ câ `n bạn bước chân vào hiệu sách bạn sẽ cảm nhận được trào lưu bùng nổ thông tin, nhưng đi sâu tìm hiểu, bạn sẽ phát hiện ra ră `ng trong đó đa phâ `n là loại sách công cụ, còn sách phát minh và cải tiế ´n kỹ thuật mới rấ ´t ít, như vậy bạn chỉ câ `n nă ´m được kỹ thuật cơ bản và những khái niệm chủ yế ´u là được, còn những nguô `n thông tin khác chỉ là bổ trợ, vì vậy bạn đừng tỏ ra hoảng sợ, nói theo cổ nhân là dĩ bấ ´t biế ´n ứng vạn biế ´n, cố ´ gă ´ng đặt cho mình nê `n móng vững chãi và cơ bản thiế ´t thực, cho dù là

đố i với xí nghiệp hay cá thể, không thể né tránh va chạm và thay đổi. Nế u chúng ta có khả năng điề u chỉnh để cho doanh nghiệp hoặc cá nhân phát triển theo mô hình vừa sản xuấ t vừa học tập, thì sẽ thích ứng được với trào lưu. Những doanh nghiệp vươn lên hàng đã u đề u theo mô hình này, ví dụ Intel, khi thời đại chuyển biế n từ bán dẫn sang phâ n mề m, thì chủ tịch hội đô ng quản trị Công ty Intel yêu câ u tấ t cả cán bộ quản lý trong vòng 5 năm phải nă m vững kỹ thuật phâ n mề m, nế u không sẽ bị sa thải. Thế là những nhân viên cao cấ p đã luô ng tuổi của công ty vẫn phải că p sách đi học như trẻ nhỏ, về sau họ đề u trở thành những chuyên gia hàng đâ u.

Trong thời đại phát triển với tố c độ chóng mặt, chúng ta thường xuyên đứng trước nguy cơ bị hạ gục bởi đố i thủ cạnh tranh, cuố i cùng những sức mạnh vô hình sẽ quật ngã sức mạnh hữu hình. Từng thành viên không những phải nă m vững kiế n thức cơ bản, mà còn phải bố i dưỡng sở trường nhiệ u mặt bă ng con đường nỗ lực và kiên trì học tập, thì mới có thể trụ vững khi bị rơi vào tình thế bấ t lợi và không sợ thay đổi, cho dù chưa hoàn mỹ, nhưng nế u chịu khó cải tiế n ngày càng tố t hơn, thì nhấ t định phải mạnh dạn theo đuổi đế n cùng.

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

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

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

# 3. HỌC TẬP ĐỂ THAY ĐỔI SỐ PHẬN

Nế u đàn ông mong mỏi thay đổi số phận thì không được khoanh tay ngô ìi chờ mà phải cố gặ ng nỗ lực không mệt mỏi để tự đổi mới bản thân bặ ng con đường học tập, học nữa, học mãi, không bao giờ thỏa mãn.

Nhà xã hội học W. Lois. Warna đã phát biểu: Lý tưởng của nước Mỹ được xây dựng trên nê `n tảng thành công của từng con người, còn cá nhân muố n vươn lên cao hơn người khác, thì phải học tập. Ông còn nói thêm: Ai muố n xây dựng sự nghiệp, thì phải phấ n đấ u vê mặt nhân sự, cơ hội thăng tiế n thông qua thi sát hạch và đào tạo.

Khá nhiê `u công ty lên phương án ngân sách vê `lĩnh vực đào tạo công nhân viên, còn ở nhiê `u công ty khác, những người có chí tiế n thủ đê `u tranh thủ mọi thời gian ngoài giờ và bỏ tiê `n cá nhân ra để học thêm, tỏ ra vượt trội trong công tác mới có hy vọng thăng chức hoặc nhận tiê `n thưởng.

Những nhân vật thành đạt, phâ `n lớn đề `u kinh qua học hành khổ luyện hoặc tìm tòi nghiên cứu trong quá trình lâu dài. Ví dụ Charis. C. Froste vô ´n xuấ ´t thân là một anh thợ giày ở bang Vermont, hàng ngày anh đề `u giành ra 1 giờ để nghiên cứu học tập, sau đó trở thành một nhà toán học nổi tiế ´ng. Còn anh John Hante vố ´n là thợ mộc, ngoài thời gian làm việc, anh kiên trì mỗi đềm học 4 giờ về `bộ môn giải phẫu, sau này trở thành một chuyên gia giải phẫu đầ `u ngành. Nhà ngân hàng, nam tước John Labuck cho dù công việc chuyên môn rấ ´t bận rộn, vẫn tranh thủ những phút rảnh rỗi để học tập nghiên cứu, cuố ´i cùng đã trở thành chuyên gia tiê `n sử. Còn George. Stephens tranh thủ giờ trực ban buổi tố ´i để học, cuố ´i cùng phát minh ra đầ `u tâ `u hỏa. James. Watt vừa mâ `y mò chế ´ tạo vừa nghiên cứu hóa học và toán học kế ´t quả đã phát minh ra máy hơi nước.

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

Không phải người thành đạt khi sinh ra đã mang đủ mọi năng lực vượt trội, mà phải học hỏi trau dô ì trên ghế nhà trường và trong cuộc số ng. Tài năng và kỹ xảo đề ù được xây dựng trên nề n tảng kiế n thức. Ngay cả những người được coi là gặp vận may, họ cũng phải có sẵn kiế n thức và tài năng mới phát huy được khi vận may để n với mình, hơn nữa họ cũng phải không ngừng học tập mới theo kịp thời đại và thích nghi với luật lệ pháp quy, mới đố i phó được với các thủ đoạn mới của đố i thủ cạnh tranh, muố n thực hiện được điề ù đó nhấ t thiế t phải học tập nghiên cứu không liên tục

Cơ hội thăng tiế n của từng con người đề u rộng mở, nhưng không phải ai cũng tận dụng được, dịp may chỉ để n với những ai chịu khó học tập nâng cao trình độ bản lĩnh, mà bỏ mặc những ai khoanh tay ngô i chờ, trong thời hiện đại, đứng yên đô ng nghĩa với thụt lùi, hoặc bị bỏ rơi.

Xin nêu ví dụ vê `một chàng luật sư. Vì không được qua trường đào tạo chính quy, anh phải kiế 'm số 'ng bă `ng nghê `đào rãnh. Tên anh là K.O. Hewihy. Khi mới bước chân vào đời, anh làm công cho một công ty tín thác thương mại ở thành phố 'Kansas, sau di cư sang thành phố 'Marshall thuộc bang Orkrahoma, làm nhân viên cho công ty dâ `u Shell. Anh yêu rô `i kế 't hôn với cô con gái thị trưởng tên là Ephrin. Inge. Sau đó ít lâu, nê `n kinh tê ' rơi vào giai đoạn khủng hoảng, cùng với nhiê `u người khác Hewihy bị mấ 't việc, vì anh học ít lại thiê 'u kinh nghiệm từng trải, nên ngoài chân thư ký ra, không thể đảm đương việc gì khác, thời kỳ kinh tê 'khủng hoảng, thì chẳng thể kiê 'm nổi một chân thư ký bình thường nhấ 't, tình thê '

bă t buộc anh phải chấ p nhận đào rãnh đặt đường ố ng cho công ty dâ u mỏ với mức thù lao mỗi giờ 4 hào.

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

Muố n làm tố t công việc, chỉ có một cách là học tập, tôi phải tham gia lớp học ban đêm tại trường kế toán pháp luật bang Okrahoma, có lẽ đây là một hành động sáng suố t nhấ t trong đời tôi, vì giáo trình này đã dạy cho tôi hiểu rõ mình câ n tranh thủ thời gian buổi tố i để bổ túc trình độ, khắ c phục những khiế m khuyế t cho mình.

Sau ba năm học tập, tiê `n lương của tôi được tăng trưởng gấ p mâ ´y lâ `n ban đâ `u, tôi tiê ´p tục học lên lớp pháp luật ban đêm thuộc trường đại học Dursha, trong vòng 4 năm tôi hoàn thành toàn bộ học phâ `n, và giành được học vị, thông qua được cuộc sát hạch kiểm định luật sư để trở thành luật sư đủ tư cách hành nghê `.

Tuy vậy tôi không chịu dừng lại với những gì đã có, tôi quay lại học tiế p lớp kế toán ban đêm để thi lấ y bă ng kế toán trưởng, sau đó lại tham gia lớp nghiên cứu sinh 3 năm ngành kế toán cao cấ p, ngoài ra còn học thêm một khóa diễn thuyế t trước công chúng. Điề u quan trọng nhấ t, trong ngâ nấ y năm tham gia các lớp học ban đêm, thì mức lương của tôi đã gấ p 12 lâ n so với thời đi đào rãnh 12 năm về trước".

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

Nế u cho ră ng đã qua trường đại học hay có được học vị là có thể yên tâm với trình độ giáo dục thì hoàn toàn sai lâ m, học tập là sự nghiệp suố t đời, người xưa dạy ră ng, sự học không hê có giới hạn, còn số ng là còn phải học.

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

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

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

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

Người đàn ông nào có trình độ chuyên môn sâu, thì có thể ví như anh ta nă m trong tay một loại vũ khí đặc biệt để thi thô với đời, phát huy tiê m năng giải tỏa khó khăn ách tă c cho người khác bă ng biện pháp hữu hiệu, đô ng thời nâng cao tố chấ t và cuộc số ng cho bản thân, thực hiện mục tiêu trong cuộc đời.

Người đàn ông có tài năng thành đạt bă ng con đường chân chính, nhấ t định phải là người có học vấ n, có kiế n thức uyên bác, và biế t cách vận dụng linh hoạt kiế n thức của mình, đô ng thời trong quá trình làm việc không ngừng nâng cao lên trình độ, để vươn tới thành công và nâng tâ m giá trị bản thân. Trong thời đại ngày nay với cuộc bùng nổ tri thức, và thông tin trở thành sản nghiệp, chấ t xám đã vươn lên tâ m cỡ tài sản có giá trị cao trong xã hội, có sức mạnh giúp cho con người đạt tới đỉnh cao vinh quang, biế n lý tưởng thành hiện thực, chuyển đổi tri thức thành sức mạnh, thành của cải, thành quyế n lực không còn là chuyện viễn vông nữa.

Người đàn ông nào có trình độ chuyên môn sâu, có thể ví như anh ta nă m trong tay một loại vũ khí đặc biệt để thi thô với đời, phát huy tiê m năng giải tỏa khó khăn ách tắ c cho người khác bà ng biện pháp hữu hiệu, đô ng thời nâng cao tố chấ t và cuộc số ng cho bản thân, thực hiện mục tiêu trong cuộc đời.

Chúng ta học tập kiế n thức, trau đô i trình độ chuyên môn, nâng cao tay nghê dâu để trước hế t phục vụ mọi người sau nữa phục vụ cho mình?

Trước tiên phải nói đế nhệ thố ng giáo dục từ bậc tiểu học đế n cao đẳng, đại học, ngoài ra còn các cơ cấ u giáo dục khác như thư viện, các phương tiện truyề n thông, một môi trường học tập rấ t tố t chính là trong thực tế công tác và cuộc số ng, phương châm học tập là học đi đôi với hành, lý luận kế t hợp với thực tiễn, muố n vậy cầ n xác định lố i số ng và thái độ số ng tích cực hăng hái vươn lên, linh

hoạt đa dạng, lý luận câ `n được vận dụng và kiểm nghiệm trong thực tế mới không biế n thành giáo điể `u, trố ng rỗng, cứng nhấ c, học vấ n trở thành bí quyế t để xử lý những vướng mã c trong công việc và đời thường, chấ t xám trở thành nguồ `n sức mạnh thấ `n kỳ thay đổi cuộc đời.

Trong xã hội, chúng ta có thể bắ t gặp nhiê u gương mặt vui vẻ, hô hởi mãn nguyện nhờ thành đạt, cũng không ít gương mặt buô n chán ủ ê vì thấ t vọng khổ đau, có kẻ số ng trong giàu sang phú quý, nhiê u kẻ số ng cơ cực bâ n hàn, có người dường như luôn gặp may, ngược lại có người luôn bấ t đấ c chí, trách trời oán đấ t một cách vô vọng. Suy cho cùng sở dĩ xã hội ngày càng phân ra hai thái cực với khoảng cách ngày càng rộng, chính là do chênh lệch về trình độ kiế n thức về năng lực, thời nay nế u ai không biế t phát huy sức mạnh của vỏ đại não, không học tập và vận dụng kiế n thức để làm ra của cải, câ m bă ng cam phận thấ t bại, số phận của họ thật đáng thương.

Thời nay xu thế cạnh tranh ngày càng khố c liệt, do vậy, muố ngiành phâ n thấ ng, nhấ t thiế t bạn phải trở thành nhân tài trong lĩnh vực ngành nghệ hoạt động của mình, không những trang bị đủ kiế n thức chuyên môn mà còn phải biế t hành động một cách chính xác kịp thời, luôn luôn tỏ ra vượt trội hơn người, con người như vậy mới giành được thế chủ động, tạo ra khoảng không gian rộng lớn cho mình mặc sức vẫy vùng, với kiế n thức và tài năng, sẽ được xã hội khẳng định và tôn vinh.

Napoleon Hill nhắ c nhỏ chúng ta rã `ng: "Muố n thành công, thì bạn phải chuyên môn hóa công việc mình đang làm", chúng ta còn có thể tham khảo thêm câu nói của Mcdonal vê `một loại bánh hamburger chứa nhiê `u bơ: "Chúng ta hãy xem xét loại bánh hamburger này, chỉ có những người được huấ n luyện đặc biệt thì mới biế t cách thưởng thức nó, phải có chuyên môn cao mới có khả

năng phân biệt giữa hai loại bánh bên ngoài hoàn toàn giố ng nhau nhưng phẩm chấ t, đương nét màu sắ c rấ t khác biệt nhau. Đố i với một chuyên gia, thì món bánh bao hamburger không đơn thuấ n là bột mỳ lên men hấ p chín".

Nê u bạn để tâm quan sát, sẽ phát hiện thấ y, tấ t cả những người thành đạt đề u có trình đô chuyên môn rất siêu việt, ví du người giàu nhấ t thế giới Bill Gates có biệt tài bẩm sinh về máy tính, còn người phát minh ra phâ n mê m WPS Câ u Bá Quân cũng đạt trình độ siêu đẳng vê kiế n thức phâ n mê m, người được mệnh danh là vua bấ t động sản ở Hồ ng Kông Lý Gia Thành xứng đáng là chuyên gia bấ t động sản. Hồ ng Kông còn có vua tàu thủy Bao Ngọc Cương được ví như cuố n bách khoa toàn thư về vân tải đường biển, ở Australia có người khổng lô trong lĩnh vực truyệ n thông là Molock thường có những vụ làm ăn lớn tâ m cõ thế giới, ông ta hiểu truyê n thông như lòng bàn tay. Nhà phát minh ra "Tâ`n phổ Chu Lâm" là ông Chu Lâm với trình độ học vấ n chuyên sâu rấ t uyên bác, ông đã thành công trong vận dụng kiế n thức vào thực tiễn sản xuấ t ra của cải vật chấ t. Thế giới ngày càng chú ý để n các nhà khoa học, những tên tuổi hàng trăm năm trước đây như Nobel càng được tôn vinh khi phát minh của ông được vân dung để chế tạo ra thuố c nổ, thành lập công ty, để lại cho đời sau một quỹ thưởng với kim ngạch đạt 9 triệu USD, tài sản to lớn và uy tín tiế ng tăm của ông được tạo ra từ chấ t xám. Ngày nay chúng ta chú trọng đào tạo nhân tài đại chúng, đã xuấ t hiện biế t bao nhiều ví dụ sáng chói về mặt vận dung kiế n thức tạo ra của cải xã hội, điệ u này gợi mở cho chúng tạ, muố n làm nên sự nghiệp lớn, thì điể u kiện tiên quyế t là phải có kiế n thức uyên bác, kiế n thức càng phong phú thì thành công càng vang dội.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

#### 5. TRỞ THÀNH CON CUNG CỦA THỜI ĐẠI

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

Trong xã hội thời nay, quyề `n uy của thông tin kinh tế có thể sánh ngang tâ `m với quyề `n uy của vua chúa thời trung cổ, kiế ´n thức trở thành tiêu chí để đánh giá năng lực con người, người nă ´m tri thức có khả năng trở thành kẻ có nhiề `u quyề `n lực và tài sản. Tuy nhiên không phải bấ ´t kỳ hình thái kiế ´n thức nào cũng làm ra nhiề `u tiề `n của, cũng có thể giúp ta thành đạt hoặc nă ´m được quyề `n lực cả đâu. Đành ră `ng có kiế ´n thức là điề `u kiện tấ ´t yế ´u để thành công nhưng điề `u quan trọng hơn lại là tri thức chuyên ngành cộng với tài năng xuấ ´t chúng, mới chă ´c chă ´n trở thành triệu phú, trở thành nhân vật nổi tiế ´ng, là con cưng của thời đại, ví dụ người giàu nhấ ´t Trung Quố ´c bây giờ là ai? Có một tổ chức chuyên đánh giá xế ´p hạng tài sản, đã cho ră `ng người đó tên là Viên Long Bình, cái giá của thương hiệu Long Bình lên đế ´n 100 tỷ Nhân dân tê.

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

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

Hiện tại ở Trung Quố c, có trên một nửa diện tích trô ng lúa nước và 60% sản lượng lúa nước vận dụng loại giố ng lúa nước do Viên Long Bình và đô ng sự của ông lai tạo, có thể nói cố ng hiế n của ông góp phâ n to lớn về vấ n đề giải quyế t vấ n đề cơm ăn cho nhân dân Trung Quố c. Trên con đường phấ n đấ u tiế n lên giàu sang, người nông dân chấ t phác không hề quên ơn Viên Long Bình, trong lòng họ rấ t cảm kích về ân nghĩa của hai nhân vật có tên là Bình, đó là Đặng Tiểu Bình, người đề xướng sách lược cải cách mở cửa và Viên Long Bình người tìm ra giố ng lúa lai tạo, người Trung Quố c đánh giá giố ng lúa lai tạo của Viên Long Bình là phép màu giải quyế t vấ n đề mang tính toàn câ u là nạn đói trên toàn thế giới, trong cuộc hội nghị của Ủy ban lúa nước khóa thứ 19, người ta đã đề ra chủ trương quan trọng là phát triển lúa lai tạo, vì vậy Viên Long Bình không chỉ nhận được giải thưởng vinh dự của nhà nước Trung Quố c mà còn nhận được 8 giải thưởng lớn quố c tế , người ta

gọi chương trình do ông lãnh đạo là "Cuộc cách mạng xanh thứ hai", ông được mời làm cố vấ n đặc biệt của FAO (Ủy ban Lương nông Thế giới), một số người cho ră ng phát minh của ông xứng đáng xế p vào tâ m cỡ phát minh vĩ đại thứ 5 ở Trung Quố c, ông đã góp phâ n đáng kể vào nê n văn minh thế giới, xứng đáng được tôn vinh là người trí thức anh hùng.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

#### 6. TRI THỨC NÂNG CAO KHÍ CHẤT

Vấ n đề then chố t quyế t định thành bại của một người đàn ông, chính là anh ta có chịu bỏ nhiề u tâm sức vào sự nghiệp học tập, có chịu gắ ng công gắ ng sức không mệt mỏi để nâng cao tố chấ t và năng lực hay không? Tri thức là yế u tố nâng cao khí chấ t con người.

Người đàn ông có vố n kiế n thức uyên bác, khí chấ t mới cao thượng, nhưng để trang bị kiế n thức uyên bác chỉ có một con đường là học tập gian khổ và dài lâu.

Nế u như nói thời xưa, con người đi học vì mưu sinh, thì sự học ngày nay đã trở thành động lực thúc đẩy tiế n trình phát triển của xã hội loài người. Con người thời đại mới coi học tập là sự nghiệp đô ng hành suố t cả cuộc đời, học tập góp phâ n nâng tâ m cao tư tưởng và khí chấ t, nâng cao chấ t lượng cuộc số ng. Ai chịu bỏ công đèn sách

một cách tự nguyện, thì tài năng nảy nở và trau đô i, phẩm chấ t trở nên cao thượng, ngược lại ai không chịu học hành, hoặc không biế t cách học hành, do vô học nên không thể hình thành khí chấ t. Ngày nay, năng lực học tập trở thành tiêu chí của con người hiện đại, học tập không còn là việc riêng của học sinh, mà là con đường sinh tố n và phát triển quan trọng của mỗi người.

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

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

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

#### GỌI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông có kiế n thức uyên thâm, thì mới nâng cao được phẩm cách khí chấ t, khiế n họ trở thành con người đâ y sức cuố n hút.

# 7. MƯỢN HỌC PHÍ CỦA NGƯỜI ĐỂ HỌC CHO MÌNH

Học tập phải chọn phương pháp tố t nhấ t, như vậy chỉ câ n bỏ công ít nhưng thu được hiệu quả cao, học ở những người hơn mình là cách học thông minh không mấ t nhiề u học phí.

Tương lai tiê `n đô ` của từng người đê `u bắ ´t nguô `n từ hôm nay và vô ´n kiế ´n thức của người đó, nế ´u bạn quyế ´t chí trở thành một nhà doanh nghiệp, thì ít nhấ ´t bạn phải tinh thông nghiệp vụ chuyên ngành, ngoài ra phải nă ´m vững các kiế ´n thức phổ thông như vi tính, tài vụ, giao tiế ´p, soạn thảo văn bản, tư duy logic v.v...

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

Bạn câ nhiều ră ng ai cũng có những thế mạnh riêng của mình, nhấ t là vê mặt tri thức và sở trường, nế u khiêm tố n học hỏi họ, thì sẽ biế n của người thành của mình. Emerson đã nói: "Ở một khía cạnh nào đó, người khác đề u là thâ y của tôi, theo quan điểm này tôi học tập được từ thiên hạ rấ t nhiệ u điệ u bổ ích".

Đọc để hiểu rõ tâm tư tình cảm của người khác, sẽ gặt hái được thành công trong giao tiế p. Chúng ta đang số ng trong một cộng đô ng xã hội, hàng ngày có dịp tiế p xúc và học hỏi người xung

quanh, chịu khó giao tiế p càng nhiê u thì vố n kiế n thức càng phong phú, đạo đức càng cao thượng, sự nghiệp càng thành công.

Biế t học hỏi người khác, xin ý kiế n đóng góp hoặc hướng dẫn của họ, cuộc số ng của bạn sẽ mang mâ u sắ c trí tuệ. Nói chung những người thông thạo về một lĩnh vực nào đó đề u vui vẻ chia sẻ với bạn những hiểu biế t và kinh nghiệm của mình, và cũng sẵn sàng học hỏi sở trường của bạn.

Cho dù bạn đã lựa chọn ngành nghê `gì, việc quan trọng đâ `u tiên là hãy đi tìm chuyên gia vê `ngành nghê `đó, để nhờ họ hướng dẫn đường đi nước bước cho mình, cách phòng tránh các trở ngại có thể vâ ´p phải, chuyên gia có thể là người ngang hàng, cũng có thể là người cấ ´p bậc thấ ´p hơn bạn, nhưng trong chuyên ngành họ vẫn xứng đáng là bậc thấ `y của bạn, bạn khiêm tố ´n học hỏi họ, chính là cách biế ´n tri thức của người thành của mình, đúng như câu nói của Emerson.

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

Đô´i với những người đang khởi nghiệp càng câ`n hiểu rõ ră`ng, xin ý kiế´n chỉ bảo của những người đi trước tức là bạn tỏ ý chân thành kính trọng họ, khi bạn thực hiện theo những điề`u chỉ bảo của họ, đô`ng nghĩa với bạn thừa nhận các mặt mạnh về` kiế´n thức và sở trường, thừa nhận quá trình nỗ lực và cố´ng hiế´n của họ, đánh giá họ cao hơn mình, đương nhiên là họ cảm thấ´y rấ´t vinh dự và tự hào, sẵn sàng cởi mở, giãi bày những hiểu biế´t và kinh nghiệm với bạn. Học hỏi người khác là cách tránh mắ´c lỗi lâ`m mà người đi trước đã phải trả giá rấ´t đã´t, mặt khác là lô´i tắ´t để mình nhanh chóng phát huy sức mạnh tiề`m năng. Bạn hãy ghi nhớ ră`ng: Học

tập có kể hoạch hơn hẳn học tập một cách tùy tiện, có chịu khó học tập thì ước mơ mới có cơ biể n thành hiện thực.

Nế u bạn mong mỏi mình luôn đứng vững trên thế mạnh trong trào lưu cạnh tranh thị trường khố c liệt hiện nay, thì bạn phải không ngừng bố i dưỡng kiế n thức chuyên môn và nâng cao năng lực của mình cũng như đội ngũ nhân viên dưới quyề n, phát hiện đề bạt những người đạt trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ thuật đáp ứng được nhu câ u cạnh tranh, thải loại những người không chịu học tập nă m vững tri thức mới, không thích ứng với trào lưu cạnh tranh và biế n động kinh tế . Thời nay những nhân viên mang tư tưởng làm công ăn lương, thỏa mãn với hiện trạng, không chịu học tập phâ n đấ u vươn lên, không lập được thành tích xuấ t sắ c, thì không có cơ hội thăng tiế n, thậm chí bị đào thải.

Tóm lại, câ nhọc hỏi ở những người hơn mình, đó là phương pháp học tập sáng suố t nhấ t, học phí rẻ nhấ t, có một câu cách ngôn là: "Chỉ có thă ng ngô c mới nạp học phí, còn những người thông minh thì học bă ng học phí của người khác".

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Trước hế t xác định mục tiêu, rô i đặt kế hoạch không ngừng học tập từ những kẻ hơn mình, đó là chặng đường tấ t yế u của người đàn ông mang hoài bão thành đạt.

#### 8. LUÔN VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH

Quá trình vươn tới thành đạt cũng chính là quá trình trưởng thành của con người, mỗi một thành công hay vinh dự giành được đề `u chưa phải là giới hạn cao nhấ 't có thể đạt được, nhưng là sự

chứng minh năng lực của mình, là một cái mố c vượt qua chính mình để tiế n tới đỉnh cao vinh quang.

Nhà tâm lý học đô `ng thời là bác sĩ chữa trị tâm lý nổi tiế ´ng Elen. C. Kathura đã nêu một dẫn chứng trong tác phẩm mang tựa đề `: "Dố ´c toàn lực, dùng tiế ´n thủ để chiế ´n thắ ´ng lâ `m lạc" của bà.

Vào thời điểm ba giờ sáng sau ngày phát giải thưởng điện ảnh Oscar bà bị giật mình tỉnh giấ c vì một hô i chuông gọi cửa, người vừa đoạt giải Oscar hôm qua là Claws bước vào phòng vừa khóc vừa phân trâ n ră ng: "Tôi tự mình biế t rõ tôi không xứng đáng với giải thưởng này vì thực ra tôi chưa giành được thành tích như thế , rô i thiên hạ sẽ nhanh chóng biế t ră ng tôi chẳng qua chỉ là một kẻ mạo danh mà thôi". Claws cho ră ng thành tích của cô chẳng qua nhờ gặp may về mặt thời gian, địa điểm, và nhờ có người thực sự có tài năng nâng đỡ, cô ta không tin ră ng giải Oscar là kế t quả quá trình rèn luyện phâ n đấ u lâu dài của mình, mặc dù thực tế đã được các đô ng sự bình chọn một cách công khai công bă ng và xác nhận ră ng về chuyên môn và sáng tạo nghệ thuật cô xứng đáng xế p đâ u bảng, chỉ có bản thân cô không tin vào điề u này mà thôi.

Trong khi chữa chạy cho các bệnh nhân tâm thâ n, Kathura nhận thấ y ră ng, có một nam diễn viên vũ ba lê nổi tiế ng có một tật rấ t lạ là cứ cách một khoảng thời gian nhấ t định, anh lại nổi một cơn cáu giận đúng vào ngày có chương trình biểu diễn, anh ném tung đôi giày khiêu vũ đang đi trên chân, bỏ cơm không ăn, sau đó lục tìm trong số 250 đôi giày hiện có mà không thể tìm được một đôi đi vừa chân mình, còn có một ngôi sao ca nhạc, khi sắ p sửa bước ra sân khấ u bỗng cảm thấ y ngứa rát trong cổ họng, một vận động viên thể thao, cứ qua mỗi giai đoạn luyện tập lại bị đau cột số ng, ảnh hưởng tới thành tích thi đấ u. Kathura nhận định ră ng, những triệu chứng có phâ n lạ lùng đó đề u do nguyên nhân bức xúc bởi sức ép thành

công gây ra vướng mặ c về mặt tâm lý, ngoài ra thành công còn dẫn đế n tâm trạng tiêu cực tự cao hợm hĩnh. Một nhà tâm lý học đã tiế n hành trắ c nghiệm đố i với 43 người đoạt giải Nobel, đưa đế n kế t luận, trước khi nhận giải, trung bình hàng năm mỗi người phát biểu 5 - 9 bài luận văn học thuật, nhưng sau khi nhận giải, trung bình chỉ còn phát biểu 4 bài luận văn, hoặc một số nhà hoạt động chính trị sau khi giành được một loạt thành công, do quá tự tin dẫn đế n một số sơ suấ t nghiêm trọng, hoặc có nhà văn sau khi xuấ t bản hai, ba tác phẩm gây tiế ng vang lớn, thì lại cho ra đời những tác phẩm lá cải, thậm chí không sáng tác được gì thêm, có thể do nhiề u lý do, nhưng trong đó phải kể đế n một nguyên nhân quan trọng là cách xử lý đúng đă n trước thành công.

Chỉ có những ai biế t vượt qua chính mình, thì mới có khả năng vươn tới những thành công mới vĩ đại hơn. Ví du như Einstein, vinh dự càng lớn ông càng cảm thấ y mình đố t nát, ông ví vố n kiế n thức của mình như một mảnh vườn, vườn càng rộng thì những khoảng bỏ hoang càng nhiệ u, ông quan niệm khoa học không có giới hạn, học tập phấ n đấ u cũng không có giới hạn, cả xã hội loài người đang tiế n lên không ngừng vì luôn cảm thấ y không thỏa mãn với hiện trạng. Một số người có thể hiểu chưa đúng về thành công, thành công là gì? Có nhiệ u đáp án rất khác nhau, có kẻ cho ră ng thành công là kiế m được nhiệ u tiế n, có được địa vị cao sang, có người nghĩ rã ng thành công là giành được vinh dự, có người cho ră ng thành công là nâng cao mọi mặt giá trị của bản thân trong xã hội, trở thành một nhân vật quan trọng, được quâ n chúng kính nể. Tóm lại những người quan niệm thành công như vậy đề u có biểu hiện thỏa mãn dừng lại, giố ng như con bò ăn no là nă m nghỉ. Họ không muố n học hỏi bươn chải thêm nữa. Thử hỏi, như vậy đã đáng được gọi là thành công chưa, lẽ nào mục tiêu phấ n đấ u cả đời người chỉ có thể?

Luật sư nổi tiế ng Williams đã nói: "Theo tôi cách định nghĩa từ "thành công" hay "thắ ng lợi" tức là phát huy hế t mức sức mạnh tiê m tàng vê mặt thể lực, trí lực và tinh thâ n, tình cảm của con người, bấ t kỳ hoạt động trong lĩnh vực nào, hễ ai đạt đế n tâ m cỡ đó, thì coi như đã thành công".

Theo cách giả thích của Williams, cho dù bạn đạt được thành tích khả quan, nhưng thỏa mãn dừng lại, ngủ quên trong niê m vinh quang, thì bạn vẫn chưa xứng đáng là người thành công, Người thành công chân chính sẽ tiế p tục nỗ lực để giành được thành tựu lớn hơn nữa, Einstein nói: "Nế u ai đó tự xưng là quan tòa phán xét chân lý và tri thức, thì người đó sẽ bị thiêu cháy trong tiế ng cười của thâ n linh", nghĩa là cho dù bạn giành được vinh quang tột đỉnh, bạn cũng chó nên kiêu căng tự phụ, không số ng với thành công trong quá khứ, ngủ say trong ánh hào quang, đừng để thành tựu hôm qua cản đường tiế n bước hôm nay. Cuộc số ng không ngừng chảy, và không ngừng vượt lên chính mình, chứ không dừng lại khi đã thực hiện mục đích là có thành công.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

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

# 9. BỐN CUỐN SÁCH ĐÀN ÔNG CẦN ĐỌC

Quan trọng nhấ t trong cuộc đời đàn ông là sự nghiệp, biế t xử thế cho đúng mực, thấ u hiểu đạo làm người, làm việc, muố n vậy bạn hãy tranh thủ đọc và ngẫm suy bố n cuố n sách dưới đây.

Khá đông đàn ông không có hứng thú đọc sách, kể cả những tác phẩm nổi tiế ng, theo chúng tôi, bấ t kỳ bạn viện đủ mọi lý do, đã là đàn ông mong muố n xây dựng cơ đô sự nghiệp, thì chí ít, bạn cũng nên đọc bố n cuố n sách dưới đây, thiế t tưởng câ n nhấ n mạnh thêm về phương pháp đọc sách là phải suy ngẫm về những điể u tác giả muố n gửi gắ m qua từng tình tiế t từng nhân vật trong câu chuyện. Từ đó bạn nă m được triế t lý xử thế ở đời, và phấ n đấ u tiế n lên thành đạt.

#### (1) "Tam quố c diễn nghĩa"

Cách mô tả xây dựng hình tượng các nhân vật đàn ông trong cuố n "Tam Quố c diễn nghĩa" của tác giả La Quán Trung thật sinh động chân thực, qua đó thể hiện được tính cách, và tài năng quân sự của từng người, các nhân vật mỗi người một vẻ, không ai giố ng ai nhưng đề `u mang tính điển hình rấ t cao, vì vậy họ số ng mãi với thời gian. Chẳng hạn nhân vật Tào Tháo rấ t gian ngoan, mọi lời nói, hành động đề `u ẩn chứa mưu sâu kế í hiểm, Trương Phi thẳng thấ n bộc trực, pha chút ngây ngô lỗ mãng, Gia Cát Lượng tay phe phẩy chiế c quạt lông, lo cho nước cho dân, bày mưu vạch kế í như thâ `n, ung dung giành phâ `n thă ´ng, Lưu Bị chiêu hiệ `n đãi sĩ, ba lâ `n lặn lội đế ´n túp lê `u tranh mời Khổng Minh, để lại tiế ´ng thơm muôn đời v.v... Qua cuố ´n sách bạn có cơ hội học hỏi vê `nhân, tài, đức, trí, dũng, vì vậy là đấ ´ng mày râu, nhấ ´t là cán bộ quản lý, bạn chớ bỏ qua cuố ´n sách này.

Đáng lưu ý nhấ t là nhân vật mang tính huyê n thoại Gia Cát Lượng, với những chiế n công bấ t hủ như, dùng mưu trí bảy lầ n bă t số ng Mạnh Hoạch, bày kế bỏ ngõ thành đẩy lùi đạo quân của Tư Mã Ý được lưu truyề n để n tận thời nay, ông trở thành biểu tượng về tài dùng người, dùng binh, suy nghĩ sâu sắ c, hành động thận trọng, xứng đáng là mẫu mực của giới đàn ông. Đàn ông trí thức thường đứng trong hàng ngũ lãnh đạo soạn thảo sách lược, có địa vị

tương đố i cao trong doanh nghiệp hoặc trong xã hội, rấ t nhiề u phương pháp tư duy và phong cách lãnh đạo của Gia Cát Lượng đáng để cho chúng ta học tập. Có thể tổng kế t thành mấ y điểm như: Xác định rõ mục tiêu, giành quyề n chủ động, biế t người biế t ta, trăm trận trăm thắ ng, kiế n thức uyên thâm, tính toán như thấ n. Thời nay người ta quan niệm thương trường là chiế n trường, người đàn ông thành đạt không những phải có vố n kiế n thức sâu rộng, mà còn phải có tài lãnh đạo, có khả năng xử lý các mố i quan hệ giữa người với người.

Các nhân vật khác trong "Tam Quố c" như Tào Tháo, được Hứa Chiêu bình luận là: "Năng thâ`n trị nước, gian hùng thời loạn". Tính gian ngoan, hiểm ác, tàn bao bấ t nhân của con người này bị người đời căm ghét, nhưng Tào Tháo cũng có những điểm manh đáng học tập như tài dùng người, trong tướng tài của đố i phương chiu đâ u hàng, và có tình có nghĩa với chủ cũ, nên đáng được thông cảm tha thứ, nhờ mưu kế đảm lược và biế t đố i đãi tử tế với nhân tài nên ông ta đã quy phục được nhiệ u anh hùng hào kiệt từ bố n phương theo vê phục vụ dưới trướng. Thời đại trước mặ t là thời đại bùng nổ tri thức, nê `n khoa học kỹ thuật tiế n bộ nhanh chóng từng ngày, vai trò của nhân tài ngày càng được đê cao. Then chố t và nê n tảng quyế t định thành công của doanh nghiệp chính là khâu phát hiện tuyển chọn và sử dụng nhân tài, vì các doanh nghiệp trong cùng ngành nghệ đệ u phải đố i mặt với những khó khăn thách thức tương tự như nhau, trong khi doanh nghiệp này bị phá sản thì doanh nghiệp kia vẫn tô n tại và phát triển. Vì vây ở con người Tào Tháo có những mặt câ n lên án đô ng thời cũng có những mặt câ n học tập.

#### (2) "Thế giới bình dị"

Nê u như bạn hiện đang phiêu dạt nơi chân trời góc biển nào đó vì kê sinh nhai phải đi làm thuê cho người ta, hoặc bạn vừa bị mấ t việc đang long đong lận đận đi xin việc, thì cuố n tiểu thuyế t "Thế

giới bình di" sẽ trở thành người ban tâm tình cổ vũ đông viên ban vượt lên trên hoàn cảnh éo le, qua cuố n sách này, tác giả Lộ Giao đã gửi gặ m vào đó toàn bộ tâm huyế t của cuộc đời ông, câu chuyện kể vê người thanh niên nông dân Tôn Thiế u Bình đã phấ n đấ u vật lôn ra sao để vươn tới thành đạt. Xuấ t thân từ gia đình nghèo khó, tuổi thơ của Bình nê m trải đủ mùi chua cay, tủi cực, nhưng trong cảnh bâ`n hàn đó anh đã mâ`y mò tìm ra lô´i thoát, nhờ sự thán phục và giúp đỡ chí tình của người bạn gái giỏi giang hiểu biế t là Điệ n Hiểu Hà, anh đã học hỏi được nhiệ u điệ u bổ ích, sau đó anh đi vào thế giới giang hộ bươn chải kiế m số ng tại thành phố Hoàng Nguyên, trở thành một người làm thuê không hơn không kém, vừa lao động vừa đọc sách giúp anh lý giải những điệ u trong sách một cách sâu sắ c thấ m thía. Người anh trai là Tôn Thiế u An cũng vì gia cảnh bâ n hàn, nên phải bỏ học đảm trách công việc gia đình, nhưng cả hai anh em đề u không chịu làm nô lệ của hoàn cảnh, không đâ`u hàng số phận cay nghiệt, họ tin vào đôi bàn tay của mình có thể thay đổi cuộc đời, hệ t là n này để n là n khác ho được rèn luyện và vượt qua thử thách, trở thành con người cứng rắ n và khôn ngoan, kiên cường và từng trải, tự tin và tự cường, tôn vinh giá trị của người đàn ông.

Khi xem cuố n sách này bạn sẽ đô ng cảm với nhân vật chính, hiểu sâu hơn lẽ đời, biế t động viên mình chịu thương chịu khó, vượt qua gian lao trở ngại, không chấ p nhận sự sắ p đặt của số phận, không thỏa mãn với hiện trạng, dám lao mình vào cuộc cạnh tranh khố c liệt bươn chải trên đường đời, ở nhân vật Thiế u An chúng ta còn học tập được tính ham học, và tình cảm nổ ng nàn giành cho gia đình, đây là hành trang câ n thiế t cho giới đàn ông. Ngay cả khi bạn vẫn còn là người làm thuê, cũng không phải là điể u quan trọng, vấ n đề là bạn nă m bắ t được ý nghĩa sâu xa, rộng lớn mà cuố n sách đề cập để n, rấ t có thể bạn không thu hoạch thêm được gì về mặt kinh tế, nhưng lòng bạn sẽ cảm thấ y vững tin hơn vào cuộc số ng

và thấ y cuộc đời có ý nghĩa hơn. Nế u bạn đã là người thành đạt số ng trong cảnh giàu sang no đủ, thì bạn sẽ học được cách ứng xử với cuộc đời, nhìn nhận sự giàu sang cho đúng đấ n và sẵn sàng đố i mặt với vấ p váp.

#### (3) Bố n vở bi kịch lớn của Shakespeare

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

Bố n vở bi kich lớn nổi tiế ng nhấ t trong nhiệ u vở kich của Shakespeare là Hamlet, Othello, Vua Lear, Macbeth. Vở kịch Hamlet kể vê hoàng tử Hamlet của nước Đan Mach trở vê nước để dư lễ tang, được vua cha hiện hộ n ma vệ kêu oan, yêu câ u con trai báo thù cho mình. Hoàng tử giả vò điện, bày ra vở kịch để chứng minh vua mới can tội giế t anh nhã m đoạt ngôi báu. Vua mới chuẩn bị rượu và kiế m độc, xúi con trai của viên đại thâ n quyế t đấ u với hoàng tử, cuố i cùng cả ba người cùng chế t, mẫu hậu cũng uố ng nhâ m phải rượu độc mà chế t. Vở Othello kể về viên đại tướng Othello ở thành phố Venice là người da đen xứ Moors yêu say đấ m nàng Desdemona kiê u diễm, họ phá tung rào cản của gia đình ngang nhiên kế t hôn với nhau rô ì cùng trố n đi nơi khác. Viên quan địa phương là Yago vì có mố i tư thù nên bày kế gài bẫy để hãm hại Desdemona. Do nhẹ dạ cả tin nên Othello đã trúng kế độc của y, tự tay giế t chế t người vợ yêu quý của mình. Cuố i cùng khi hiểu ra sự thật, chàng vô cùng ân hận, trong tâm trạng tuyệt vọng đã rút kiế m tự tử. Vở kịch Vua Lear kể về ong vua xứ British đem toàn bộ đấ t

đai chia cho hai cô con gái đâ u lòng khéo ăn khéo nói, còn cô gái út thẳng thă n cương trực thì bị gả chô ng vê tận nước Pháp xa xôi, cô bị hai người chị gian ngoạn tàn ác ngược đãi, đành bỏ nhà đi ra vùng sa mạc hoang vă ng, rô i mă c bệnh điên mà chế t. Vở kịch Macbeth kể vê viên đại tướng xứ Scotland bị mụ phù thủy lừa phỉnh, lại bị dã tâm và người vợ xúi giục, đã giế t vua để dựng nên vương triệ u riêng, cuố i cùng bị ám ảnh bởi những con ác mộng, tâm thâ n hoảng loạn, người vợ cũng lên con điên tự sát, sau đó bị vương tử đem quân thảo phạt, Macbeth không chố ng nổi bị giế t chế t.

Trong các vở kịch này đã xây dựng hình tượng nhân vật mang phong cách điển hình rấ t số ng động và mang đậm đà tính nhân văn, các nhân vật chính diện đấ u tranh một cách vô vọng với thể lực đen tố i, ủng hộ điệ u thiện, lên án điệ u ác, khặ c họa nhân vật sắ c nét và đi sâu mô tả thế giới nội tâm, tính cách nhân vật rấ t đa dạng phong phú, ví dụ những đoạn độc thoại rấ t nổi tiế ng đâ y chấ t triế t lý, cũng như phâ n mô tả diễn biế n tâm trạng dẫn đế n suy sụp tinh thâ nhoàn toàn sau khi giế t người của Macbeth mang tính chân thức sinh động khiế n người xem cảm động. Ngoài ra tác giả còn rấ t sắ c sảo về mặt dàn dựng bố i cảnh tạo ra bâ u không khí phù hợp với tình tiế t câu chuyên, làm cho hình tương nhân vật càng thêm nổi bật, ví dụ như cảnh Macbeth đi giữa trời mưa to trên bãi sa mạc trong tâm trạng bị kích động và đau khổ, nhờ các vở kịch nổi tiế ng với cấ u tứ chặt chẽ, nội dung phong phú, ngôn ngữ chải chuố t nhiệ u màu să c, tình tiế t hấ p dẫn ly kỳ mới mẻ, như hòa quyên với nhac và thơ đã nâng Shakespeare lên tâ m cỡ những nhà văn lỗi lạc nhấ t thế giới, các vở kịch này cũng trở thành những áng văn chương bấ t hủ, trở thành món ăn tinh thâ n bổ ích hứng thú cho bao nhiệu thể hệ sau này.

#### (4) "Jean Christop"

Romain Rolland là nhà văn vĩ đại người Pháp trong khoảng giao thời giữa hai thế kỷ trên lịch sử văn học thế giới, đô ng thời là chiế n sĩ đấ u tranh cho hòa bình nổi tiế ng thế giới. Sau khi tố t nghiệp trường cao đẳng sư phạm Paris liê n đi sang Roma để nghiên cứu lịch sử, nhờ kho tàng di sản nghệ thuật phong phú ở đó, ông đã nâng cao đáng kể trình độ của mình, không những về văn chương mà trong lĩnh vực âm nhạc cũng được thể hiện một cách xuấ t sắ c.

Tác phẩm "Jean Christop" nói vê cuộc đời của Jean Christop ngay từ thuở bé đã biểu lộ năng khiế u thâ n đô ng vê âm nhạc, cậu xuấ t thân từ một gia đình giàu truyề n thố ng âm nhạc, ông và cha cậu cũng hoạt động âm nhạc, mẹ cậu là người phụ nữ nhu mỳ yế u đuổ i chỉ đảm đương công việc nội trợ bế p núc, vì cậu chố ng lại con nhà người chủ giàu có nơi me câu làm thuê nên bi bố me câu đánh đòn, thông qua câu chuyên này câu cảm nhân được sư bấ t công trên đời. Năm 14 tuổi cậu nghiễm nhiên trở thành chủ gia đình, mưu sinh bă ng nghê dạy dương câ m. Tình bạn giữa cậu với chàng công tử con nhà giàu Odor và mố i tình thơ mông đâ u đời với cô gái Mina con một vị nghị sĩ đề u bị tan võ chỉ vì cách biệt giàu nghèo và địa vị xã hội không môn đăng hộ đố i. Sau khi ông bố qua đời, Jean dọn nhà vào khu vực nôi thành để sinh số ng, ở đó câu đem lòng yêu quả phụ trẻ Shabina, nhưng chẳng bao lâu Shabina cũng mặ c bệnh qua đời, cái chế t của người tình khiế n cho Jean vô cùng đau đớn, tiế p đó chàng lại bị một cô phục vụ trong nhà hàng bỏ rơi, một lâ n nữa lòng tự tôn của chàng lại bị xúc phạm, một hôm, chàng dùng nặ m đấ m để giải thoát cho một cô gái nông thôn bị bon lính làm nhục, vô tình gây ra án mạng, chàng bấ t đã c dĩ phải chạy trố n lên Paris nước Pháp.

Vê sau, Jean làm quen với Oriwey, hai bên tâm đâ u ý hợp, cuố n hút lẫn nhau, kế t thành bạn tri kỷ, động viên an ủi nhau, cuố i cùng Jean đã thành danh tại nước Pháp.

Romain Rolland đã xây dựng cho đời một hình tương về nhân vật anh hùng theo tưởng tượng của ông, Jean Christop không phải là mẫu người dựa vào sức mạnh vũ lực hay tư tưởng để thành đạt, mà đã vượt qua muôn vàn khó khăn trở ngại trên đường đời để vươn lên thành người hùng, trong con người anh có nguồ n nôi lưc về tinh thâ n và đao đức, thì mới có thể đô i mặt với hiện thực tàn khô c, dám khinh thường bọn giàu sang quyê n quý, vạch trâ n thói giả tạo trong nghệ thuật, mặt khác theo đuổi ước mơ hoài bão không biế t mệt mỏi, cuố i cùng đã tự hoàn thiện và nâng mình lên một tâ m cao tương xứng, cuộc đời của Jean là mô thức anh hùng cá nhân, tâm hô n mơ mông, tinh thâ n phản kháng, lòng kiên trì theo đuổi muc tiêu, cũng như những thành tưu mà anh gặt hái được đệ u không vượt qua phạm trù anh hùng cá nhân. Suố t đời Jean thường bị đè nặng bởi tâm trạng sinh bấ t phùng thời có tài mà không được thi thố với đời, bị ám ảnh bởi hoàn cảnh cô đơn lạc lõng. Tâm trạng ray rứt lo nghĩ trăn trở trên chẳng đường đời gập ghê nh trắ c trở của Jean là biểu tương để tác giả gửi gặ m vào đó chủ nghĩa cá nhân phâ n đâ u một cách trong sạch, cô gặ ng tự hoàn thiện mình của tâ ng lớp trí thức, cũng như tâm trạng buô n chán bi luy, và bấ t bình của họ trong xã hội tiêu cực sa đoạ và đâ y biế n động đương thời, chứng minh ră ng moi giấ c mơ, khát vong tố t đẹp của ho cuố i cùng đề u bi tan biế n theo thời gian.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n làm nên sự nghiệp lớn, câ n chịu khó đọc sách, và đọc đúng phương pháp, để từ trong sách vở tiế p thu được nhiê u kiế n thức bài học, giúp mình rèn luyện tu dưỡng phẩm chấ t cao đẹp.

# 10. ĐÀO MỘT GIẾNG SÂU CHO MÌNH

Con người nói chung đề `u mắ ´c một nhược điểm không thể chữa chạy được, đó là lô ´i số ´ng hời hợt buông trôi, đề ´n đâu hay đó. Người đàn ông chỉ câ `n khắ ´c phục được nhược điểm này, cố gắ ´ng tranh thủ thời gian học tập kiế ´n thức từ nhà trường và từ mọi người xung quanh, thì mới có khả năng đứng vững không bị ngã gực trước cuộc đời khắ ´c nghiệt.

Xin kể bạn nghe một mẫu chuyện.

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

Thời gian phẳng lặng trôi qua, thấ m thoặ t đã là năm năm, thế rô i đế n một hôm, không thấ y vị hòa thượng trụ trì trên ngọn núi bên trái xuố ng núi gánh nước nữa, vị hòa thượng trên ngọn núi bên phải đoán rã ng, có lẽ người bạn của mình bị mệt ngủ quá buổi. Không ngờ hôm sau, rô i hôm thứ ba vẫn không thấ y bóng dáng bạn mình xuấ t hiện bên suố i. Một tuấ n sau, tình hình không có gì thay đổi. Sau một tháng, vị hòa thượng trên núi bên phải không thể chịu nổi vì nghĩ rã ng chấ c là bạn mình bị ố m nặng, thế nào cũng phải sang thăm, nế u có gì thì phải giúp đỡ cho bạn.

Nhưng để n khi lên để n ngôi chùa của bạn, vị hòa thượng trên núi bên phải rấ t đỗi ngạc nhiên, vì thấ y bạn vẫn khỏe mạnh, đang tập thái cực quyề n trước cổng tam quan, hoàn toàn không giố ng như người nhịn uố ng nước. Hòa thượng trên núi bên phải hỏi bạn mình: "Đã hơn một tháng nay, sư huynh không hệ xuố ng suố i

gánh nước, nhẽ nào bạn nhịn uố ng nước thật sao? "Vị hòa thượng trên núi bên trái trả lời: "Nào, tôi mời bạn đi xem cái này!" Sau đó dấ t bạn đi ra phía sau chùa, chỉ cho bạn xem một giế ng nước rấ t sâu và nói: "Trong vòng 5 năm qua, hàng ngày sau khi hoàn thành công việc tu hành, tôi đề `u bỏ ra một ít thời gian để đào giế ng, rảnh rỗi thì đào nhiê `u, bận rộn thì đào ít, nhưng không bao giờ bỏ cuộc. Cuố i cùng chiế c giế ng cũng đã hoàn thành, tôi không còn phải xuố ng núi lấ y nước nữa, từ nay, tôi sẽ tiế t kiệm được khá nhiê `u thời gian để luyện tập môn thái cực quyê `n mà mình yêu thích".

Con người nói chung đề `u mặ c một nhược điểm không thể chữa chạy được, đó là lô i số ng hời hợt buông trôi, để n đâu hay đó. Tâ `ng lớp làm công ăn lương ở đơn vị cơ sở rấ t khó duy trì nề `nế p vạch kế hoạch tranh thủ thời giờ nhàn rỗi để tự học tập thêm kiế n thức sách vở. Nế u người nào kiên trì thực hiện được chương trình này, thì trình độ của họ ngày càng nâng cao, con đường tiế n thân càng rộng mở, có khả năng vượt qua nhiệ `u thử thách trên đường đời, được những người mề n mộ sẵn lòng giúp đỡ dìu dắ t.

Vê phương pháp học tập nghiên cứu và rèn luyện tại gia đình thích hợp với đố i tượng không thể thu xế p thời gian tham gia các khóa huấ n luyện tập trung, nhưng sau khi vào đời, nhận thấ y tri thức nghiệp vụ của mình còn nhiê u khoảng trố ng.

Stov Will vố n ấ p ủ ước mơ trở thành kiế n trúc sư xây dựng công trình, anh cũng cố gặ ng phấ n đấ u theo định hướng đó, nhưng sau đó nề n kinh tế nước Mỹ lâm vào tình trạng khủng hoảng, nên thị trường công ăn việc làm không đáp ứng được yêu cấ u thu nhập của anh, trong khi đánh giá năng lực của bản thân, anh cho ră ng mình có thể chuyển đổi sang hành nghế luật pháp, thế là anh trở lại nhà trường học tập để theo học giáo trình đào tạo luật sư có tư cách pháp nhân đảm đương chức năng cố vấ n pháp luật, anh vượt qua được kỳ thi sát hạch và trở thành luật sư có tư cách hành nghế .

Nhiê `u người hay biện bạch ră `ng, tôi phải nuôi số ´ng bản thân và gia đình, lấ ´y đâu ra thời gian và tinh lực để đi học thêm, có người lấ ´y lý do là tuổi tác đã quá cao, suy cho cùng đề `u là cách tự an ủi lừa dố ´i mình, ngụy biện cho thói xấ ´u lười nhác, khi Will trở lại nhà trường thì tuổi đời của anh đã ngoài ba mươi rô `i, đã có vợ con gia đình, nhưng anh đã không ngại ngâ `n chọn một trường có uy tín hàng đâ `u vê `ngành pháp luật để theo học, thời gian khóa học tố ´i thiểu là 4 năm, nhưng với sự nỗ lực vượt bậc, anh chỉ mấ ´t có 2 năm để hoàn thành toàn bộ học trình.

Xin bạn chó bao giờ mượn có biện hộ cho mình, nế u cảm thấ y mình còn yế u kém thì ngay hôm nay hãy bắ t đâ u học tập, việc học không bao giờ muộn và không bao giờ đủ.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Thời gian ví như nước đọng trong miế ng bọt biển, nế u chịu khó vă t, thể nào cũng vẫn còn nước chảy ra, chó viện có này nọ để biện hộ cho thói lười nhác, hàng ngày phải tranh thủ mọi thời gian rảnh rỗi để học tập, tích tiểu thành đại, mỗi ngày một ít, bạn sẽ đào được cái giế ng thật sâu cho mình.

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

Nế u người đàn ông nhận thức ră `ng năng lực của mình còn yế u kém, muố n sinh tô `n và nâng cao cuộc số 'ng, thì phải câ `n cù kiên nhẫn học tập để bù đă 'p và trau dô `i kiế 'n thức trình độ. Nế 'u ai đó chỉ ngô `i đó mà mơ mộng viễn vông, mong vượt trội hơn người, thì đó là chuyện hoang tưởng! Với người đàn ông chưa thành đạt, thì câ `n cù có nghĩa là đâ `u tư thời gian sức lực gâ 'p nhiê `u

là n so với người khác, không ngại gian khổ, bê n bỉ nhẫn nại thì mới có hy vọng vươn tới đỉnh cao.

Thời đại ngày nay, tri thức tăng trưởng với tố c độ chóng mặt, gâ n như ai cũng cảm thấ y mình không theo kịp bước phát triển của thời đại, khó hòa nhập với xã hội hiện đại, luôn luôn cảm nhận mình còn khiế m khuyế t nhiệ u mặt, nên rơi vào tâm trạng bi quan thấ t vọng. Nhưng bạn hãy tỉnh táo đổ i phó với tình hình bă ng cách nỗ lực học tập, câ n cù giúp ta tỏa sáng, được mọi người chú ý.

Câ n cù chăm chỉ không bỏ phí từng phút, từng giây, không bỏ lỡ bấ t kỳ cơ hội nào, học trong công việc, trong sách vở, học ở mọi người xung quanh. Khi người khác nghỉ ngơi, đi dạo phố , đi du lịch, thì bạn lao vào học tập, người ta lao động ngày 8 giờ, thì bạn lao động ngày 16 giờ, nói cách khác một ngày của bạn bă ng hai ngày của người khác. Nế u kiên trì với nhịp độ lâu dài như thế , thì hiệu quả chắ c chắ n sẽ được thể hiện rõ nét, nế u năng lực bản thân của bạn đã cao hơn mặt bă ng chung, mà bạn vẫn không buông lỏng học tập, thì sẽ vượt lên cao hơn người khác trong cộng đô ng, được mọi người tôn vinh mê n mộ. Tực ngữ có câu: "Câ n cù bù dố t nát", ở nhà trường, chúng ta thường nghe thâ y giáo nhặ c nhở điể u này, nhưng sau khi nế u trải cuộc đời, bạn càng thấ m thía hơn ý nghĩa sâu xa của câu nói đó.

Khi dấ n mình vào cuộc số ng xã hội đã y phức tạp và biế n động, bạn hãy tự đánh giá bản thân thuộc loại dố t hay thuộc loại thông, thông thường ai cũng cảm nhận bản thân quá nhỏ bé non kém trong xã hội rộng lớn, ví như hạt cát giữa bãi sa mạc, những điề ù học tập tích lũy được chẳng thấ m tháp gì so với nhu câ ù cuộc số ng, nên đa phâ n đề ù tự xế p mình vào hạng dố t, thua chị kém em, càng không thể so sánh được với người xuấ t chúng. Thực tế cũng chứng tỏ rã ng, số người ở lứa tuổi vào đời mà tỏ ra vượt trội chỉ chiế m tỷ lệ rấ t nhỏ, thậm chí nhiề ù người vấ p ngã ngay từ những

bước đi đâ u tiên. Vì sao như vậy? Một là do vố n kiế n thức trang bị chưa đâ y đủ, hai là năng lực còn hạn chế.

Chịu khó học hỏi là cách bổ cứu hai mặt khiế m khuyế t nói trên.

Năng lực con người nói chung, năng lực chuyên môn nghiệp vụ, năng lực quy hoạch công tác và xử lý vấ n đề `nói riêng, không phải là chuyện có thể giải quyế t trong ngày một ngày hai, mà là sự nghiệp lâu dài, nế u không muố n nói là sự nghiệp suố t cả cuộc đời.

Cũng câ n kể đế n một dạng năng lực không đủ do nguyên nhân bẩm sinh, trí tuệ tư chấ t không bình thường, dù có chịu khó học tập vẫn không mang lại kế t quả mong muố n, loại người này thật khó khăn để theo kịp, chứ chưa nói là vượt trội hơn người, họ câ n tự nhìn nhận đúng về mình, không nên cố tình mê hoặc bản thân, không so đo với người khác, chớ rơi vào bi quan chán nản, để chuố c lấ y thấ t bại nặng nề hơn, hãy biế t vừa lòng với những gì mình có.

Khi chúng ta nhận thức được năng lực mình chưa đáp ứng nhu câ`u mưu sinh, phải bổ cứu bă`ng cách miệt mài học tập, nê´u không cố´gă´ng, thì giữ được bát cơm ăn cũng đã khó, đừng nói chi đế´n thành đạt, càng cảm thấ´y mình dố´t, càng phải chuyên câ`n chịu khó học hỏi hơn, người khác học một thì mình phải học mười, đó chính là kế´ sách sinh tố`n và phát triển.

Không chỉ người tự nhận mình dố t mới câ n cù, mà ngay cả những kẻ thông thái giỏi giang cũng vẫn phải câ n cù, không những vì bổ sung kiế n thức trình độ, mà câ n cù còn góp phâ n rèn đúc tính cách, nâng cao phẩm giá con người, tạo ra hình tượng một con người say mê nghê nghiệp, làm ăn chân chấ t, được mọi người trong cộng đô ng quý mế n kính phục.

Khi được lòng người khác, nhỡ ra mắ c lỗi, cũng dễ dàng được thông cảm tha thứ, một số vị thượng cấ p thích tìm người làm vật hy

sinh thế mạng cho mình, nế u bạn là người gây được ấ n tượng tố t, thì cấ p trên không thể đẩy bạn vào vị trí đó, nế u bạn phạm sai sót, cấ p trên nể tình biểu hiện ngày thường của bạn rấ t tố t mà bỏ qua cho bạn, vì vậy cấ n cù không chỉ là phong cách học tập mà còn là lố i thoát sinh tố n của con người.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Có thể vê `mặt kiế n thức, bạn chỉ ở mức trung bình, nhưng nế u không muố n cam chịu cuộc số ng tâ `m thường, thì bạn phải chọn con đường câ `n cù kiên trì học tập, người ta nói, ông trời không phụ kẻ có công, câ `n cù có thể bù dố t nát.

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

Đặc điểm nổi bật của nề `n kinh tế ´ tri thức là nă ´m bắ ´t và vận dụng kiế ´n thức, lợi dụng tri thức tạo ra của cải. Như vậy vấ ´n đề `đặt ra trước mắ ´t chúng ta, là làm thế ´ nào để nă ´m bắ ´t tri thức? Thời nay biển cả tri thức, bao gô `m thông tin đúng sai tố ´t xấ ´u, thật giả thường khiế ´n cho nhiề `u người rố ´i trí hoảng loạn, nhưng cách xử trí thông minh nhấ ´t là chăm chỉ học hành, để thật sự vươn lên thành người hùng trong thời đại mới.

Giàu có không đô `ng nghĩa với có học thức, nhưng nế ´u coi là có kiế ´n thức mà phải số ´ng trong nghèo khổ, thì cũng không xứng đáng là người có học thức, hoặc mớ kiế ´n thức đó hoàn toàn vô dụng. Như vậy con người trí thức không những giàu kiế ´n thức biế ´t học tập mà quan trọng hơn là biế ´t vận dụng kiế ´n thức để sáng tạo ra của cải. Học tập không nhã `m mục đích khoe mẽ với người khác, hoặc đua đòi với trào lưu thời thượng. Học tập một cách kiến trì dài lâu,

tạo ra hứng thú say mê thì mới đạt được hiệu quả mong muố n, vận may mới đế n gõ cửa nhà bạn. Người ôm hoài bão cao xa phải lấ y sự học làm lẽ số ng làm niê m vui, và luôn luôn tâm niệm rã ng tri thức chính là nguô n tài sản, là chìa khóa thay đổi số phận. Hô i nhỏ Vương Hy Chi đã chịu khó luyện chữ, người ta kể rã ng bút hỏng do luyện chữ được ông xế p cao như quả núi, người đời đặt tên là "Núi Bút", bên cạnh nhà ông có một cái ao nhỏ, vì ông ra đó rửa nghiên mực và bút lông, mà nước ao chuyển sang màu đen nhánh, người đời đặt tên là "Ao Mưc".

Sau khi trưởng thành, chữ viế t của Vương Hy Chi đã đạt trình độ điều luyện nhấ t định, nhưng ông không hề thỏa mãn dừng lại, ngày ngày vẫn miế t mài luyện nét chữ để n nỗi quên cả ăn, người hâ u gái mang để n cho ông món ăn ưa thích là hành băm và bánh hấ p. Thúc dục ông ăn kẻo nguội, nhưng có vẻ như ông không hề nghe thấ y, cứ că m đâ u luyện chữ. A hoàn hế t cách đành đi mách với vợ ông, người vợ cùng a hoàn để n thư phòng, thấ y ông đang đút vào mô m một chiế c bánh hấ p dính đâ y mực tâ u, khuôn mặt ông cũng nhem nhuô c vì dây mực, bà vợ không nhịn được cười. Thì ra Vương Hy Chi vừa ăn vừa luyện chữ, không để ý đã chấ m bánh hấ p vào nghiên mực để ăn, bụng vẫn nghĩ là đang ăn hành băm.

Bà vợ quan tâm nhắ c nhỏ chỗ ng: "Anh phải giữ gìn sức khỏe chứ, chữ viế t của anh được thiên hạ thừa nhận là rấ t đẹp rỗ i, việc gì phải khổ luyện thêm nữa!" Vương Hy Chi ngắng đã u lên trả lời: "Chữ mình viế t đã khá, nhưng mới chỉ là bắ t chước theo phong cách của người đi trước, chưa tạo ra được phong cách của riêng mình, làm sao có thể thôi luyện tập được".

Sau một thời gian rèn luyện, Vương Hy Chi đã xây dựng được một phong cách độc lập rấ t thanh thoát bay bướm, được mọi người ca ngọi nét chữ như mây bay gió cuố n, rấ n rỏi cuố n hút như phượng

múa rô`ng bay, được tôn vinh là bậc thâ`y thư pháp trong lịch sử Trung Quô´c.

Chúng ta chọt nghĩ để n câu chuyện nhà bác học Newton, vì ông mải suy nghĩ công việc nên khi hâm sữa, đáng lẽ cho đường, ông vô tình bỏ cả chiế c đô ng hô đeo tay vào nô i, người ta gọi đó là kiểu đãng trí bác học, những nhân vật kiệt xuấ t đề u có những giai thoại buô n cười như vậy, ví dụ người đặt nề n móng cho bộ môn vật lý hiện đại Einstein cũng mắ c thói đãng trí bác học.

Nhà vật lý vĩ đại Einstein (1879 - 1955) từ lâu mong muố n được thưởng thức món tương cá nước Nga, mô ng 4 tháng 3 là sinh nhật của ông sắ p để n, bạn bè quyế t định chiêu đãi ông món ăn này.

Đúng hôm sinh nhật Einstein và bạn bè vừa ăn tiệc, vừa đàm luận vê `thuyê ´t tương đô ´i của ông, khi mọi người hăng say tranh luận, người ta bưng món đặc sản được dày công chuẩn bị lên bàn tiệc, lúc đó Einstein đang mải mê thuyê ´t trình vê `định luật quán tính, ông tiện tay đút món tương cá vào mô `m nhưng vẫn tiế ´p tục nói: "Newton cho ră `ng quán tính của vật thể là chỉ vê ` mặt không gian, còn theo Ernst Mach, khái niệm quán tính dùng để chỉ hệ tinh câ `u trên bâ `u trời cao, vậy cuố ´i cùng thì ai đúng ai sai?"

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

Bạn bè hỏi lại ông, trong khi diễn thuyế t ông đút cái gì vào miệng thế? Ông trả lời: Không biế t lúc đó tôi ăn gì.

Người ta cho ông biế t đó chính là món tương cá mà từ lâu ông ao ước đấ y!

"Thế´ ư, rõ tiế´c", nhà khoa học vĩ đại kêu lên, người không biế´t có thể cho ră `ng đó là biểu hiện của người đâ `n độn. Có lẽ bạn không thể tin ră `ng nhà toán học nổi tiế´ng Trâ `n Cảnh Nhuận không biế´t đi ra phố´ mua rau, nhà địa chấ´t học lỗi lạc Lý Tứ Quang gặp con gái trên phố´ không nhận ra, thực tình sở dĩ họ đãng trí như vậy là do chỉ mê mải nghĩ đế´n lĩnh vực khoa học đang theo đuổi. Nhờ vậy mà họ đã cố ´ng hiế´n thành tựu to lớn cho nhân loại. Trong tác phẩm "Khuyế´n học" Tuân Huố ´ng cũng đã viế´t: "Khi dùng dao để chạm khắ´c đố` mỹ nghệ, nế´u chỉ làm một lúc rô`i bỏ, thì dù nguyên liệu là gỗ mê`m cũng chẳng khắ´c được cái gì ra hô`n, nhưng nế´u chăm chỉ câ`n mẫn và chuyên tâm, thì cho dù nguyên liệu là kim loại hay đá quý, vẫn có thể khắ´c họa được rấ´t nhiê`u hình tượng tinh xảo lý thú".

Con giun không hê có móng sắ c, cũng chẳng có gân xương cứng cáp, thể mà nó đào được đường hâ m xuyên lòng đấ t để kiế m thức ăn và nước uố ng, đó là nhờ nó biế t chăm chỉ miệt mài với công việc của mình, trong khi con cua có tám chân và hai cái càng rấ t to khỏe sắ c nhọn, nhưng không tự đào được hang, mà phải lợi dụng hang đào sẵn của rắ n nước và lươn chạch. Lý do là con cua quá nóng vội nông nổi, không đủ lòng kiên trì để đào hang.

Trong học tập nế u thiế u tính kiên trì nhẫn nại, không chịu khó chịu khổ, thì không thể thực sự nă m vững tri thức, không thể nâng mình lên tâ m cao thăng hoa về trí tuệ, trong công tác nế u không có tác phong cẩn thận tỷ mỷ, thiế u tinh thâ n say mê nghê nghiệp, thì không bao giờ giành được thành tích khả quan.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sự nghiệp học tập đòi hỏi đâ`u tư toàn bộ sức lực tâm huyế´t và kiên trì bê`n bỉ lâu dài, có khát vọng say mê tìm hiểu tận gố´c rễ của

vấ n đề , thì mới mong gặt hái được thành công, mới bén duyên được với vận may

#### 13. DÁM NGHI NGỜ MỌI THỨ

Trong biển cả tri thức, không những chứa nhiệ `u nước sạch mà cũng chứa không ít đấ t bùn cặn bã, kể cả chấ t thải độc hại của sinh vật, nế u ví sự học như bơi lặn trong đại dương tri thức, thì cũng câ `n tỉnh táo phân biệt thật giả và dám nghi ngờ mọi thứ, sàng lọc lấ 'y cái tinh, loại bỏ cái thô.

Ví tri thức với biển cả thật xác đáng, giúp ta hình dung được tri thức rấ t rộng lớn phong phú, mặt khác cách nói ví von này còn giúp ta hiểu thêm một khía cạnh khác, là ai muố n xuố ng biển thì phải biế t bơi, nế u không thì sẽ bị nhấ n chìm, vì trong biển cả tri thức hiển nhiên là có cả nước sạch lẫn nước bẩn, thậm chí lẫn bùn đấ t cặn bã độc hại, do vậy khi bơi cầ n tỉnh táo phân biệt sạch bẩn, trong đục, và dám nghi ngờ mọi thứ, nhă m tiế p thu tinh hoa, thải loại cặn bã.

Chuyện ngụ ngôn kể vê con chô n đế n mừng tuổi con gà, trong bụng sắ p sẵn mưu gian, đã trở nên quá quen thuộc với mọi người, thuộc tính của chô n là ăn thịt gà, là kẻ thù không đội trời chung của gà. Một vị giáo sư môn sinh vật học tại Trường đại học sư phạm Hoa Đông thành phố Thượng Hải chắ c chắ n từng biế t câu chuyện này, nhưng trong lòng ông vẫn thấ y nghi ngờ, ông quyế t định dùng thực nghiệm khoa học để nghiệm chứng câu chuyện ngụ ngôn đó.

Thực nghiệm của ông gố m hai nội dung, một là chứng minh, bă ng cách trong vòng hơn 20 năm, ông mổ bụng hơn 1000 con chố n để xem trong dạ dày nó chứa thức ăn gì, kế t quả thật đáng ngạc nhiên, ông chỉ phát hiện thấ y thịt chuột và một số loài sâu bọ côn trùng, chưa một là n phát hiện thấ y trong dạ dày chố n chứa

thịt gà, xương gà hoặc lông gà. Hai là nhiê `u lâ `n nhô ´t chung gà với chô `n trong cùng một chuô `ng, ông nhận thấ ´y chô `n không hê `khiêu khích tấ ´n công gà, mà hai bên số ´ng với nhau khá chan hòa thân ái, mỗi con ăn phâ `n thức ăn riêng của mình, không ai xâm phạm vào ai. Tuy nhiên một trường hợp ngoại lệ đã xảy ra, sau khi bắ ´t con chô `n nhịn đói nhiê `u ngày rô `i thả vào chuô `ng gà, thì nó lập tức vô `chế ´t và ăn thịt con gà.

Dưới đây chúng ta xem xét thêm một ví du khác về câu danh ngôn của nhân vật nổi tiế ng. Nhân vật nổi tiế ng trong trường hợp này chính là nhà vật lý học nước New Zealand người được tôn vinh là cha đẻ của ngành vật lý hạt nhân nguyên tử, một trong số ít đại biểu vĩ đại mở ra thời đại vật lý học mới tên là Ernest Rutherford, chính ông đã đê xướng kế t cấ u nguyên tử theo mô hình hệ mặt trời, đặt cơ sở cho các nhà khoa học thăm dò kế t cấ u nguyên tử, ông còn dự báo vê hạt Netron, cuố i cùng đã được phát minh, ông đã tạo điệ u kiện thuận lợi cho loài người lợi dụng sức mạnh của năng lượng nguyên tử. Thế nhưng người có uy tín hàng đâ u trong khoa học đó lại cả quyế t ră ng: "Xét vê mặt giải phóng năng lượng, nế u làm thực nghiệm với hạt nhân nguyên tử, thì chặ c chặ n là phí công vô ích" ông thậm chí còn bổ sung thêm: "Nế u ai đó hy vọng thu được nguô n năng lượng khi phá vỡ hạt nhân nguyên tử thì đúng là một kẻ hô đô ". Giả sử ră ng giới khoa học hô i đó hoàn toàn tin lời nói của ông, chịu bó tay không tiế p tục nghiên cứu thực nghiệm, thì loài người có lẽ không biể t để n sức mạnh nguyên tử, tổn thấ t to lớn biế t ngâ n nào. Đương nhiên ai cũng có thể phát biểu sai lâ m, làm hỏng việc, ngay cả những nhân vật lỗi lạc, điệ u đó không làm chúng ta ngạc nhiên, mặt khác cũng không vì thể mà đánh giá thấ p cố ng hiê n tiê ng tăm của họ.

Những ví dụ đại loại như ngụ ngôn hoặc danh ngôn, sau này được chứng minh là sai khá nhiệ `u. Tuy nhiên chúng ta ít thấ y đăng tải

trên báo chí sách vở, vì khoa học không ngừng tiế n lên, người ta chỉ chú trọng nă m bắ t kiế n thức mới, không hoài hơi và cũng không câ n thiế t đi phê phán các sai lâ m trong quá khứ, mặt khác trên tiế n trình phát triển nê n khoa học cho thấ y, chính sai lâ m thường gợi mở ra cách chỉnh lý khắ c phục, từ đó tìm đế n chân lý, vì vậy trên dòng sông tri thức lẫn lộn một ít rác rưởi lâ m lạc, cũng là chuyện thường tình, chúng ta chẳng câ n để tâm đế n chuyện đó.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên thế gian không hệ tô n tại chân lý tuyệt đố i, kể cả trong kho tàng kiế n thức. Vì vậy câ n lao vào học tập với thái độ khiểm tố n nhưng câ n biế t nghi ngờ tấ t cả, bạn sẽ thu hái được những kiế n thức đúng đấ n, bổ ích để chuyển hóa thành sức mạnh giúp bạn xây dựng cơ đô sự nghiệp.

# 14. HỄ CÒN SỐNG LÀ CÒN PHẢI HỌC

Muố n có được sức mạnh cạnh tranh về kiế n thức và năng lực, muố n thích ứng và giành được thành công trong một xã hội luôn luôn biế n động và không ngừng tiế n lên, thì người đàn ông chỉ có một con đường là kiên trì học tập.

Giáo dục là sự nghiệp suố t đời, quan điểm này đã có từ lâu, nhưng cho để n ngày nay mới được chấ p nhận rộng rãi. Muố n có được sức mạnh cạnh tranh về kiế n thức và năng lực, muố n thích ứng và giành được thành công trong một xã hội luôn luôn biế n động và không ngừng tiế n lên, người đàn ông chỉ có một con đường là kiên trì học tập. Học cả đời người, còn số ng là còn phải học, hiển nhiên trong các giai đoạn của đời người, thì tuổi thiế u niên, thanh niên câ n tập trung học tập, tuổi trung niên vẫn phải tiế p tục học tập. Thời nay chương trình và hình thức học tập giành cho người

trưởng thành hế t sức phong phú, đa dạng, ví dụ các lớp học cuố i tuâ n, các lớp học ban đêm, các lớp học tại chức, trên rấ t nhiê u lĩnh vực từ dạy nghê nấ u ăn đế n phương pháp rèn luyện giảm béo, từ cách thư giãn, giảm thiểu sức ép tâm lý để n hướng dẫn lố i số ng lành mạnh, tóm lại có thể học bấ t kỳ kiế n thức gì liên quan và câ n thiế t cho cuộc số ng tinh thâ n và vật chấ t của con người, các kiế n thức chuyên ngành và phổ thông để sinh tố n và tiế n thân.

Một anh công nhân tại Công ty gang thép Thủ Đô chỉ có trình độ văn hóa lớp bố n, khi công ty mua vê hàng loạt máy vi tính, anh chơt nhận ra ră ng, con người mình đã trở nên lạc hậu lỗi thời, không chừng không đảm đương được chức trách phận sự của một người công nhân bình thường nhấ t. Anh vut biế n đổi thành một con người hoàn toàn khác, mỗi ngày ngoài giờ làm việc anh giành toàn bộ thời gian còn lai cho học tập, thâm chí chỉ ngủ 2-3 tiế ng, anh tham gia nhiệ u lớp nghiệp dư, khi thi vào Trường lý luận cơ bản cán bộ Đảng Chính, anh đạt số điểm rấ t cao được xế p đâ u bảng, mỗi ngày anh gâ y mấ t mấ y lạng thịt, nhưng vẫn say sưa học tập, sau đó anh tiế p tục học văn học, vật lý, quản lý xí nghiệp, có người bảo anh là kẻ điên rô`. Một vị trưởng phòng cung ứng kỹ thuật đã ngoài 50 tuổi ở nhà máy thép xin đăng ký học lớp máy vi tính, ông phát biểu, tình thể bắ t buộc tôi phải học, vì dưới trướng phòng ông có những 11 trạm cung ứng, hơn 100 nhà kho, hàng ngày phải xử lý hàng vạn trang chứng từ sổ sách, nế u không biế t sử dụng máy vi tính thì biê t xoay xở ra sao. Ông rấ t khổ tâm vì tuổi đã cao học không vào, nghe giảng không hiểu nhưng ngại không dám hỏi, vì ai cũng đã hiểu, nê u mình hỏi thì sẽ gây phiê nhà cho người ta, ông phải tranh thủ thời gian ngoài giờ học để tìm hiểu thêm, và ôn tập nhiê u là n, ông không bỏ lỡ buổi học nào, chưa bao giờ để n chậm hoặc bỏ trố ng bài, vì hiểu ră ng như vậy sẽ không theo kịp lớp học.

Tại các khu kinh tế mở cửa, người ta cảm nhận nhu câ u học tập càng bức xúc hơn, ví dụ sau khi thành phố Thẩm Quyế n được xác định là đặc khu kinh tế, tố c độ xây cấ t mở rộng nhanh đế n chóng mặt, nguô n lao đông thiế u trâ m trong, rấ t nhiệ u thanh niên từ các miệ n quê tìm để n đây để kiế m số ng. Tai khu công nghiệp Sa Hà cách Thẩm Quyế n 14 km, đã xây dưng hơn 20 xí nghiệp điên tử, từ công việc quen thuộc là câ m cày cuố c chuyển sang câ m mỏ hàn để hàn linh kiện điện tử máy thu hình, trình độ vố n chỉ học qua trung học không thể đáp ứng được nhiệm vụ, họ thấ y khát khao kiế n thức như cơm ăn nước uố ng, khu công nghiệp này chủ yế u sản xuấ t sản phẩm xuấ t khẩu, máy móc thiế t bi nước ngoài thay đổi mẫu mã nhãn mác rấ t nhanh, nên không thể làm một loại máy suố t khoảng thời gian dài. Một số công nhân sau khi tan ca, phải đi xe máy để n trường đại học điện tử Thẩm Quyế n cách thành phố những 14km để học, phòng đọc sách chuyên môn của nhà máy điện tử đêm nào cũng chật ních bạn đọc trẻ tuổi, có người làm đơn xin nghỉ việc không lương 3 tháng để học chuyên môn tại trung tâm dạy nghê Quảng Châu.

Theo lời giới thiệu của ông Vương Cao Bình, Hiệu trưởng Trường trung học tại chức nghiệp dư thành phố Thẩm Quyế n, mỗi đợt nhà trường chiêu sinh, thì nhân viên nhận học sinh của trường bận để n mức không kịp thở nữa, từ 8 giờ sáng đế n 6 giờ tố i bên ngoài phòng chiêu sinh lúc nào cũng đông nghịt học sinh để n xin đăng ký, họ để n từ lúc sáng sớm để lấ y tích kê, ngay cả hôm trời mưa to gió lớn, họ cũng không ngại ngùng khoác áo mưa đứng đợi bên ngoài hàng mấ y tiế ng đô ng hô . Buổi chiế u phòng chiêu sinh bắ t đã u làm việc từ hai giờ, nhưng học sinh buổi trưa đi ăn qua quýt gì đó ngoài quán rô i tiế p tục đế n đợi. Lẽ ra theo lịch làm việc thì 12 giờ trưa, 5 giờ chiế u là nghỉ, nhưng vì quá đông khách nên thường phải làm thêm giờ để tiế p nhận học sinh. Một số đơn vị rấ t coi trọng việc đào tạo, nên đích thân chủ tịch công đoàn dẫn học viên của

mình đi đăng ký theo hình thức tập thể. Tuy nhiên khả năng tiế p nhận của nhà trường có hạn, nên nhân viên chiêu sinh thường phải lựa lời từ chố i, nhiệt tình học tập của tâ ng lớp thanh niên khiế n họ rấ t cảm động, nhiê u khi không nỡ từ chố i.

"Thưa thâ `y, thâ `y cố ´ gặ ´ ng thu xế ´ p cho chúng em đi, quả là trình độ tiế ´ ng Anh của chúng em không thể đáp ứng được nhu câ `u công việc", "Thưa thâ `y, em mơ ước được làm một thợ điện đạt tiêu chuẩn, thâ `y hãy tạo cho em một cơ hội đi!" Nế ´ u bạn nghe những lời đê ` nghị khẩn thiế ´ t như thế ´, liệu bạn có nhẫn tâm từ chố ´ i họ không? Có điể `u chỉ tiêu thực tế ´ đã gấ ´ p mấ ´ y lâ `n chỉ tiêu kế ´ hoạch rô `i, khi trả lời họ là giáo tài không đủ, họ tình nguyện mượn giáo tài của nhà trường để tự mình đi foto, khi trả lời họ không còn chỗ ngô `i, họ nói họ sẵn sàng mang theo ghế ´ ngô `i ngoài cửa cũng được, kể cả đứng ngoài cửa để nghe giảng, chỗ ngô `i trong phòng học chật đế ´ n mức không chen chân nổi, nhưng mọi người vui vẻ chấ ´ p nhận, vì như vậy đã trút bớt gánh nặng bức xúc cho bao nhiều bạn trẻ.

Qua những ví dụ nêu trên, chúng ta có thể cảm nhận được, người thời nay số ng rấ t có chí hướng, họ mong mỏi được số ng có ý nghĩa, điề ù đó thật đáng vui mừng, họ cũng nêu gương sáng về tinh thầ n hiế u học cho đời sau, vấ n đề này liên quan đế n vận mệnh của dân tộc, hưng vong của đấ t nước. Khi có tinh thầ n học hỏi và cạnh tranh như vậy, thì lo gì không định hướng được cuộc đời, không làm chủ được số phận, những kẻ lười biế ng không có chí tiế n thủ, thì chỉ biế t ngô i chờ vận may, hy vọng đổi đời, nhưng thực tế phũ phàng sẽ làm họ thấ t vọng. Người dám vượt lên nghịch cảnh, thách thức với số phận, thì sẽ trưởng thành trong đấ u tranh, người bảo thủ thì bị nghịch cảnh nhấ n chìm, bị số phận chi phố i, họ là kẻ đã u hàng thua cuộc.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chỉ câ n người đàn ông không thỏa mãn với hiện trạng, không dùng lại với những gì đã có, không than thân trách phận, mà dám phâ n đâ u bươn chải để tiế n lên, thì chặ c chặ n sẽ giành được thành công.

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

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

#### 1. PHÁ VỚ KHUÔN SÁO TƯ DUY CŨ

Trong kho từ vựng của người đàn ông thành đạt, thì cụm từ bắ t mắ t nhấ t, mang ý nghĩa phong phú nhấ t chính là "Sáng Tạo". Ai có sức sáng tạo dô ìi dào sẽ trở thành người hùng, vì vậy muố n thành công đàn ông phải học tập sáng tạo.

Mọi người đàn ông thành đạt đề `u có vỏ đại não đâ `y sức sáng tạo, tư duy dưới sự chỉ huy của vỏ đại não như vậy, khi công việc rơi vào tình trạng bế tắ c, nó sẽ gợi ý cho họ cách tháo gỡ hiệu quả nhấ t.

Đương nhiên, người có tư duy sáng tạo lúc đâ u thường không được xã hội đô ng tình chấ p nhận. Trong các kỳ sát hạch, họ thường viế t thêm bên ngoài lê đáp án hàng chữ: "Không phải chỉ có một

đáp án", đô `ng thời trình bày thêm một cách logic, họ bị xế p vào hàng ngũ "những người cấ p tiế n", nhẽ ra xã hội nên đố i xử với họ một cách khoan dung, chính phủ câ `n đê `ra chính sách hỗ trợ nâng đỡ các ý tưởng sáng tạo, ủng hộ những con người vượt trội, trước hế t là sáng tạo vê `mặt quan niệm.

Một là n Napoleon Hill hỏi một học viên tham gia lớp tập huấ n phương pháp thành công PMA: "Trong các bạn có bao nhiều người tin ră ng, trong vòng 30 năm nữa chúng ta sẽ phá bỏ hế t tấ t cả nhà tù?"

Các học viên tỏ ra hế t sức băn khoăn, thậm chí ngỡ rã ng mình nghe nhâ m, cả lớp học im lặng như tờ, Hill nhấ c lại câu hỏi lâ n thứ hai.

Khi học viên tin ră `ng không phải thâ `y giáo đang đùa, thì có người mạnh dạn phản bác: "Phải chăng ý của thâ `y là hãy tha cho tấ t cả các dạng tội phạm từ giế t người cướp của để nhiế p dâm? Thâ `y có lường trước mọi hậu quả của việc này chưa? Nế u làm như vậy dân tình không thể số ng yên với bọn chúng, theo chúng em nghĩ, thì nhấ t thiế t phải duy trì nhà tù".

Cả lớp học tranh luận rấ t sối nổi. Đa số học viên quan niệm rã ng, làm như vậy thì nê n an ninh trật tự xã hội sẽ bị đảo lộn, một số người là kẻ xấ u từ trong trứng, không có khả năng cải tạo, nế u có điể u kiện thì nên tăng cường thêm nhà tù, trên báo chí ngày nào cũng đăng tin giế t người cướp của, có người cả quyế t rã ng phải có nhà tù, thì cảnh sát và lính coi ngục mới có việc làm v.v...

Hill giải thích ră ng: "Lý do không thể xóa bỏ nhà tù do các em nêu ra đê u theo quan điểm phủ nhận chủ trương này, nhưng bây giờ chúng ta hãy giả thiế t ră ng có thể xóa bỏ thì sao nào?" Mọi người miễn cưỡng chấ p nhận phương án thử nghiệm xã hội không có nhà tù, chờ một lúc khá lâu, mới có một học viên phát biểu với thái độ do dự: "Nên thành lập nhiê `u trung tâm hoạt động thanh thiế `u niên, hướng họ vào các sinh hoạt lành mạnh, nhă `m giảm bớt tỷ lệ tội phạm", sau đó những học viên vừa nêu ý kiế ´n phải đô ´i cũng tham gia tranh luận, đại thể ý kiế ´n chung như sau:

Phải xóa bỏ nghèo nàn lạc hậu, bởi vì rấ t nhiệ u người làm bậy chỉ vì không đủ cơm ăn áo mặc, cuộc số ng quá bâ n hàn.

Tạo ra nhiệ u công ăn việc làm cho người thấ t nghiệp.

Phân loại người xấ u, tiế n hành giáo dục hướng dẫn lố i số ng lành mạnh và ý thức pháp luật cho họ.

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

Khi nói vê` con đường làm giàu, Hill đã nêu nhiê`u ý kiế´n rấ´t sắ´c sảo và thiế´t thực, có tâ`m nhìn xa trông rộng.

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

Tấ t cả mọi thành tựu, cũng như tấ t cả của cải trên đời đề u bấ t nguồ n từ các ý tưởng sáng tạo, là sản phẩm của trí tưởng tượng, nế u bạn muố n tìm hiểu vai trò của trí tưởng tượng đố i với sức sáng tạo, thì mời bạn hãy nghe câu chuyện mà ở nước Mỹ hâ u như ai cũng biế t sau đây:

Đại thể cách đây khoảng 100 năm về trước, một hôm, một thấ y thuố c đã cao tuổi đi xe ngựa lên thị trấ n, ông buộc ngựa ở chỗ vă ng rô i lắng lặng chui vào bên trong một hiệu thuố c không để ai phát hiện, và bí mật cùng với nhân viên trẻ tuổi là dược sĩ làm việc cho cửa hàng này thỏa thuận một phi vụ làm ăn.

Hai người đứng ngay sau quâ y bán thuố c trao đổi hơn một giờ, ông thâ y thuố c cáo lui, dược sĩ trẻ đi theo trèo lên chiế c xe ngựa hai bánh và nhẹ nhàng câ m xuố ng một chiế c bình bă ng đô ng chế tác theo phong cách cổ, và một thanh gỗ lớn có hình mái chèo (được dùng để quâ y đảo các thứ đựng trong bình) họ đặt hai thứ đó phía sau các hộp thuố c.

Sau khi kiểm tra chiế c bình bă ng đô ng, người dược sĩ trẻ tuổi thò tay vào chiế c túi mang theo bên mình, móc ra một tập tiế n giấ y trao cho ông già, đó là toàn bộ vố n của chàng tích lũy trong nhiê u năm làm lụng vấ t vả, cộng cả thẩy là 500 USD.

Còn ông thâ y thuố c già thì trao lại cho chàng trai một tờ giấ y viế t đặc rấ t nhiề u chữ và ký tự giố ng như phương trình toán học.

Trong chiế c bình bà ng đô ng đó đựng một loại nước giải khát có tác dụng làm cho người uố ng tiế t nước bọt giải tỏa cơn khát, tờ giấ y ghi công thức chế biế n loại nước giải khát này, đây cũng là kế t quả nhiệ u năm nghiên cứu thử nghiệm của ông già.

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

Sau đó không lâu, nhờ trí tưởng tượng và tài năng, chàng dược sĩ trẻ cho thêm vào công thức pha chế một thành phâ n bí mật khác, khiế n cho sản phẩm vố n có của ông già biế n thành một loại nước

giải khát đặc biệt thơm ngon hấ p dẫn, nhưng không ai mô phỏng được.

Như vậy là từ ý tưởng của thâ y thuố c già cộng với tư duy đổi mới của dược sĩ trẻ, đã biể n một sản phẩm cũ thành sản phẩm mới, ví như cây đèn thâ n màu nhiệm của Aladin, từ chiế c bình đô ng cũ đó đã chảy ra hàng tỷ đô la không thể ước tính được, nó cũng đã giúp giải tỏa cơn khát và bô i bổ sức khỏe cho bao thế hệ người từ hàng trăm năm nay.

Bạn đọc chắ c hẳn đã đoán ra, loại nước hội tụ sức sáng tạo của một người già một người trẻ đựng trong chiế c bình cũ đó là gì rô i phải không, tuy nhiên sản phẩm thời nay được đựng trong loại bình mới rấ t đẹp, đó chính là nước giải khát Cocacola.

Bạn thấ y không, sức sáng tạo mang lại cho con người lợi ích to lớn biế t chừng nào.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

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

Muố n đổi mới sáng tạo trước hế t phải nă m bắ t thời cơ, và có gan mạo hiểm, có niề m tin xây dựng sự nghiệp, biế n niề m tin đó thành hiện thực bă ng sức mạnh sáng tạo.

Nhà kinh tế học nổi tiế ng trong thế kỷ này là Hùng Bì Đấ c nhận định ră ng: Động lực đưa đế n thành công của các nhà doanh nghiệp trong thời đại mới chính là đổi mới sáng tạo, ngoài ra nhà doanh nghiệp còn phải trang bị đâ y đủ các dạng năng lực sau đây:

- (1) Phát hiện thời cơ đâ u tư.
- (2) Gom đủ nguô n lực câ n thiế t.
- (3) Trình bày viễn cảnh tươi đẹp bă ng luận chứng kinh tế để thuyế t phục những người có tiế m lực góp vố n đã u tư.
  - (4) Xây dựng tổ chức xí nghiệp.
  - (5) Có khả năng ngăn chặn và loại trừ rủi ro.

Người đàn ông mang hoài bão thành đạt câ `n phải hội đủ các năng lực nói trên, gọi chung là tố chấ t của một nhà doanh nghiệp. Rokefeller có một câu nói nổi tiế ng: "Nế u bạn có tham vọng thành công, thì nhấ t định phải mở con đường mới, chứ không thể đi theo lố i mòn của người thành đạt lớp trước. Giả sử tôi bị người ta lột hế t quâ `n áo mặc trên người, không còn đứa con nào bên mình, bị vứt ra giữa sa mạc Sahara, nhưng nế u tôi còn được hưởng hai điể `u kiện, một là cho thời gian, hai là có một tố p lái buôn đi qua, thì chẳng bao lâu, tôi vẫn trở thành triệu phú như thường".

Một khí phách ngang tàng như vậy, khiế nai cũng phải khâm phục, đó chính là tố chấ t của con người làm nên sự nghiệp huy hoàng, khát vọng cháy bỏng, tay trắ ng xây dựng cơ đô . Chúng ta dường như nhìn thấ y bóng dáng của người khổng lô hiện ra sừng sững giữa miê n sa mạc hoang vu, nhưng với tinh thấ n tung hoành ngang dọc trời đấ t, dám thách thức với nghèo đói và tâ m thường, với lòng tự tin, mình có thể làm được tấ t cả, không sợ ai, không sợ bấ t trắ c, trong đâ u họ chỉ còn trí tưởng tượng phong phú và bay

bổng, bấ t kỳ người bình thường nào cũng không thể thiế u những yế u tố cơ bản, đó là óc sáng tạo và đổi mới tư duy. Mặt khác cấ n biế t vận dụng óc sáng tạo và đổi mới tư duy vào cuộc số ng làm cho sự nghiệp phát triển vượt bậc, đây là vấ n đề quan trọng hàng đã u, nhà doanh nghiệp trước hế t phải phát huy sức sáng tạo của mình vào thị trường, những năm gấ n đây, cụm từ "chiế n lược thị trường" đã trở thành quen thuộc với mọi người, khá nhiê u sách vở bàn luận vấ n đề này, vận dụng chiế n lược thị trường ra sao để có thể đấ u tư sức sáng tạo vào thị trường, người được tôn vinh là bậc thấ y về quản lý Peter Durak đưa ra bố n yế u tố sau đây:

- (1) Dám đánh dố c túi.
- (2) Đánh vào điểm yế u của đô i phương.
- (3) Tìm ra và chiế m ưu thế về một sở trường đặc biệt nào đó.
- (4) Thay đổi mẫu mã cải tiế n sản phẩm, đổi mới thị trường hoặc phát huy thế mạnh về một ngành kinh tế sản nghiệp nào đó.

Bố n chiế n lược kể trên, không hệ mâu thuẫn loại trừ lẫn nhau, mỗi một chiế n lược đề u có ưu khuyế t điểm và mức độ rủi ro riêng, trong đó hai yế u tố đâ u mang ý nghĩa chiế n lược và tính đại diện nhiệ u nhấ t.

#### (1) Dám đánh dô c túi:

Khi vận dụng chiế n lược này, thì mục tiêu là quyề n chi phố i, có thể là chiế m lĩnh thị trường mới hay giành ưu thế bà ng sản phẩm mới. Khá nhiệ u người đàn ông cho ră ng đánh dố c túi là phong cách của các nhà doanh nghiệp kiệt xuấ t. Quả đúng như vậy, đàn ông nói chung thường vận dụng sách lược này, còn các doanh nghiệp, nhấ t là doanh nghiệp khoa học kỹ thuật cao đề u ủng hộ phong cách ứng xử như vậy. Tuy nhiên, quan niệm như thể không hoàn toàn

chính xác, vì đó đâu phải là chiế n lược cơ bản của xí nghiệp, ngược lại, đố i với khá nhiề u xí nghiệp, thì phương thức này có mức độ rủi ro rấ t cao, giố ng như đánh bạc, không được phép mắ c sai lâ m, có điề u nế u giành được thành công, thì hiệu quả thu được sẽ cao gấ p nhiề u lâ n vố n đâ u tư bỏ ra.

Đánh đố c túi cũng như mục tiêu chiế n lược đề u là cách xây dựng doanh nghiệp và khố ng chế thị trường, nhưng nó không đòi hỏi nhấ t định phải là xây dựng các xí nghiệp quy mô lớn như Công ty IBM hoặc Công ty Cường Sinh, hai công ty này có mức doanh thu và lợi nhuận rấ t cao, là những công ty thành công nhờ đổi mới sáng tạo, mặc dù chưa được xế p vào diện Công ty quy mô siêu lớn.

Có điề `u, đánh dố c túi nhấ 't định phải nhặ `m đúng mục tiêu, nế `u không thì mọi công sức và vố 'n liế 'ng đề `u đổ xuố 'ng sông xuố 'ng biển hế 't, cũng giố 'ng như phóng con tấ `u vũ trụ lên mặt trăng, chỉ câ `n tính toán sai một ly về `thời gian và quỹ đạo, thì sẽ thấ 't bại, tên lửa biế 'n mấ 't trong vũ trụ, có nghĩa là, khi chơi bài dố 'c túi, phải tiế 'n hành phân tích, hoạch định tính toán hế 't sức cẩn thận chu đáo.

#### (2) Đánh vào điểm yế u của đô i phương:

Một vị thố ng soái chỉ huy quân đội Liên bang miê n Nam giành thă ng lợi trong cuộc chiế n tranh nam bắ c nước Mỹ đã phát biểu: "Phải đánh vào điểm yế u của đố i phương", câu nói của vị thố ng lĩnh này có thể vận dụng vào hai phương diện hoàn toàn khác nhau của doanh nghiệp, đó là học theo người khác một cách sáng tạo và uyển chuyển linh hoạt khi khởi nghiệp.

#### a) Học theo người khác một cách sáng tạo:

Người thực hiện một cách xuấ t sắ c nhấ t và thông minh nhấ t phương thức này phải kể để n Công ty IBM. Vào giữa thập kỷ 30, Công ty IBM cho ra đời một loại sản phẩm thiế t bị tính toán tố c độ nhanh, giúp cho Trường đại học Colombia tại Newyork tính toán các dữ liệu thiên văn, bước vào cuộc chiế n tranh thế giới thứ hai, thì công ty này đã chế tạo được chiế c máy tính hoàn chỉnh, khi đem trưng bày trong cuộc triển lãm đã thu hút sự chú ý của đông đảo khách tham quan, thế mà công ty này sẵn sàng vứt bỏ mẫu thiế t kế đó, chuyển sang sử dụng mẫu thiế t kế của đố i thủ cạnh tranh, đó là thiế t kế mang tên ENIAC do Trường đại học thuộc bang Pennsylvania khai thác, bởi vì nhận thấ y mẫu thiế t kế ENIAC phù hợp với nhu cầ u thương mại hơn, khi Công ty IBM tung sản phẩm máy tính này ra thị trường, nó lập tức được chào đón như một loại thương phẩm đa công năng, xứng đáng là máy tính đạt tiêu chuẩn.

Như thế là học tập người khác một cách sáng tạo tức là trên cơ sở sẵn có của người, bổ sung hoàn thiện bă ng sáng tạo của mình, với một vạch xuấ t phát cao như vậy, sự vật mới sẽ nhanh chóng đáp ứng nhu câ u và thị hiế u của người tiêu dùng, từ chỗ đâ u tư mua lại phát minh của người khác để mô phỏng, sau đó xây dựng thành sản phẩm tiêu chuẩn hóa, rô i chiế m lĩnh thị trường.

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

Cũng tương tự như chiế n lược đánh đố c túi, mục tiêu của phương thức mô phỏng sáng tạo chính là chiế m lĩnh thị trường, hoặc chiế m vai trò lãnh đạo trong ngành nghế, nhưng mức độ rủi ro thấ p hơn.

#### b) Uyển chuyển linh hoạt khi khởi nghiệp:

Mục tiêu trước mặ t của phương thức này nhã m chiế m lĩnh một thị trường đáng tin cậy đã được chọn trước. Người đặt chân vững chắ c trước đó trên thị trường này không thèm phản kích hoặc chỉ phản kích câ m chừng cho qua chuyện với đố i thủ mới xuấ t hiện. Sau khi chiế m lĩnh được thị trường, đợi đế n khi người mới nhảy vào đã đứng vững chân và có thu nhập ổn định, thì họ lại đã hướng tâ m nhìn và tiế n quân sang thị trường mới rô i.

Xin nêu một ví dụ đơn giản: Ngân hàng Hoa Kỳ mở ra một chi nhánh tiêu thụ ở nước Đức mang tên là "Ngân hàng Gia đình" Do hô ì đó ngân hàng Đức biế t rõ nhiê `u khách hàng có tiê `m lực mua sắ m trong giới tiêu dùng, nhưng ngân hàng Đức lại không cảm thấ y câ `n thiế t phải quan tâm đế n tâ `ng lớp người tiêu dùng phân tán này, trong khi ngân hàng Hoa Kỳ chỉ tiế n hành nghiệp vụ đố i với khách hàng thương mại, thì Ngân hàng Gia đình lại chú trọng tâ `ng lớp tiêu dùng cá nhân nhỏ lẻ, đặt ra các nghiệp vụ đáp ứng nhu câ `u của họ, tạo mọi điề `u kiện thuận lợi về ` mặt giao dịch nghiệp vụ cho người tiêu dùng. Chỉ trong vòng 5 năm Chi nhánh Ngân hàng Gia đình thuộc Ngân hàng Hoa Kỳ đã kiểm soát toàn bộ nghiệp vụ ngân hàng của tâ `ng lớp tiêu dùng tại nước Đức.

Không còn gì phải nghi ngờ, bấ t kỳ chiế n lược nào cũng chứa đựng một mức độ rủi ro nhấ t định, nhưng nó tuyệt nhiên khác với kiểu đánh bạc theo cảm tính, mà phải tiế n hành trên cơ sở nghiên cứu nhu cấ u thị hiế u người tiêu dùng và điể u tra thị trường để xác định chiế n lược, do vậy xác suấ t thành công của doanh nghiệp vẫn tương đố i cao. Chiế n lược và sáng tạo đổi mới có mố i quan hệ mật thiế t với nhau và đóng vai trò quyế t định thành bại của doanh nghiệp.

Bản thân sự nghiệp kinh doanh chính là quá trình không ngừng sáng tạo đổi mới, các đấ ng mày râu hãy nhớ kỹ câu nói của bậc thâ y doanh nghiệp Panasonic Matsuchita: "Kinh doanh chính là sáng tạo"

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n mở doanh nghiệp thì phải nă m vững kiế n thức kinh doanh, đô ng thời phải biế t đổi mới sáng tạo.

# 3. MỘT NỬA SỐ 8 BẰNG o

Năng lực sáng tạo không thể hình thành nhanh chóng, mà phải dâ `n dâ `n học hỏi rèn luyện, nó bắ ´t nguô `n từ quá trình tiế ´p thu giáo dục, quan trọng hơn là được nâng cao trong thực tiễn công tác, không hê `có năng lực sáng tạo từ trên trời rơi xuố ´ng, cũng chẳng có phương pháp mới nào tự nhiên xuấ ´t hiện trước mắ ´t chúng ta.

Năng lực sáng tạo là một tố chấ t hàng đâ u mà đàn ông câ n trang bị và phát huy, suy rộng ra, nhờ sáng tạo mà cuộc số ng của loài người mới trở nên phong phú đa dạng như ngày nay.

Khi tiế n hành kỳ thi cuố i học kỳ cho các em học sinh lớp một, có một đề thi yêu câ u đặt câu với từ "Đoàn" có em đặt thành" Đoàn viên thanh niên", có em đặt thành "Cả nhà đoàn tụ", rõ ràng là không thể bắ t bẻ cách đặt câu của các em, vì đề thi không quy định ý nghĩa của câu được đặt. Thế mà các vị chấ m thi lại đánh dấ u "x" vào câu thứ hai, với lý do đây là đáp án tiêu chuẩn!. Tại nước Mỹ, thâ y giáo ra câu hỏi: "8 chia 2 bă ng mấ y?", nế u em nào trả lời bă ng o thì được điểm cao, bởi vì các em suy nghĩ theo cách că t đôi con số 8 thành hai nửa, nửa trên và nửa dưới đề u là số o, Nhưng nế u ở Trung Quố c, em nào trả lời như thế chặ c chặ n sẽ ăn điểm o kèm theo lời phê "ngu đố t" khiế n cho lòng tự tôn của các em bị

xúc phạm. Bởi thế trong khi triển khai trào lưu cải cách giáo dục ở cấ p cơ sở, người ta đặc biệt chú trọng về mặt giáo dục tố chấ t, đó là một quyế t định rấ t kịp thời.

Năng lực sáng tạo đổi mới bao gô m mở rộng kiế n thức sáng tạo, tiế p thu kỹ thuật mới, sản phẩm mới, biện pháp mới. Ngoài ra còn bô i dưỡng khả năng phê phán, khả năng phát hiện, khả năng liên tưởng, và sức tưởng tượng.

Dưới triề `u Tố ´ng Thâ `n Tông, một lâ `n trong thành xảy ra hỏa hoạn, đố ´t trụi mấ ´t một dãy hoàng cung dài hàng chục dặm, Tố ´ng Thâ `n Tông ra lệnh cho viên đại thâ `n phụ trách xây dựng tên là Đinh Vị, trong vòng ba tháng phải hoàn thành việc xây lại hoàng cung mới, Đinh Vị nhận thánh chỉ nhưng trong lòng vô cùng lo lắ ´ng khổ sở, vì cho rã `ng ba tháng là thời gian quá gấ ´p gáp, ngay cả việc chuẩn bị vật liệu còn không kịp, nói chi đế ´n xây cấ ´t, trước mã ´t Đinh Vị có ba điề `u khó: một là trong kinh thành không có loại đấ ´t nung gạch, nế ´u vận chuyển đấ ´t từ nơi khác đế ´n thì vừa tố ´n công vừa tố ´n tiề `n, hai là, gỗ và đá cũng không có sẵn, không thể nhanh chóng vận chuyển từ nơi xa đế ´n tận công trường, ba là, sau khi xây dựng xong, thì việc dọn dẹp rác rưởi, chính trang mặt bă `ng sẽ tiế ´n hành ra sao, chỉ câ `n một trong ba khâu này xảy ra ách tắ ´c là sẽ ảnh hưởng tới tiế ´n độ công trình.

Đinh Vị suy nghĩ nát óc trong suố t ba ngày, cuố i cùng ông đã tìm ra biện pháp có thể coi là thấ n diệu nhấ t trong thiên hạ. Cho để n ngày nay các nhà toán học cũng như các nhà kiế n trúc vẫn phải trấ m trô thán phục sáng tạo của ông. Đinh Vị chia công việc ra ba bước để xử lý. Ông cho đào đấ t trước cổng hoàng thành để nung gạch, giải quyế t được cái khó về vật liệu nung gạch, đô ng thời đào thành con kênh nổ i từ sông lớn vào hoàng cung, tạo ra con đường vận chuyển gỗ đá và các vật liệu xây dựng khác, giải quyế t được cái khó thứ hai, sau khi xây dựng xong, cho đổ tấ t cả rác thải xuố ng

kênh lấ p bă ng, giải quyế t được cái khó thứ ba. Với khả năng sáng tạo hơn người, Đinh Vị đã hoàn thành được công việc vua giao.

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

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Năng lực sáng tạo là một loại năng lực câ n phát triển nhấ t đố i với đàn ông, muố n làm nên sự nghiệp lớn, thì đàn ông phải chịu khó quan sát và suy nghĩ, nhã m rèn luyện năng lực sáng tạo đổi mới cho mình.

## 4. ĐÀN ÔNG CẦN TẠO RA NÉT KHÁC BIỆT

Trước trào lưu cạnh tranh ngày càng khố c liệt, người đàn ông nào có tham vọng thành đạt thì phải tạo ra nét khác biệt độc đáo, nhă `m vượt lên trên đố i thủ cạnh tranh, mở ra thế giới riêng cho mình.

Nế u người đàn ông chịu khó xem xét đánh giá bản thân mình, sẽ dễ tìm ra nét khác biệt của riêng mình, có thể khác biệt về mặt quan điểm, kiế n giải vấ n đề , có thể khác biệt về mặt năng lực làm việc vượt trội hơn đô ng sự, chẳng hạn có người khi học tập lý thuyế t thua kém người, nhưng trong thực hành lại sắ c sảo hơn người, có người có biệt tài về thiế t kế lập trình, tấ t cả những biểu hiện đó đề u là nét khác biệt.

Sáng tạo đổi mới không hệ mang sắ c thái thâ n bí, gâ n như ai cũng có khả năng sáng tạo, nế u như bạn nă m được bí quyế t sáng tạo, biế t phương pháp nă m bắ t khoa học, thì khả năng sáng tạo của bạn mới được khai thác và phát huy, giúp bạn xây dựng cơ đô .

Một phóng viên tờ "Thời báo New York" tiế n hành theo dõi các bước tiế n vượt bậc trong sự nghiệp cuộc đời Bill Gate và thâ n đô ng máy tính Mark Andrin ở công ty mạng Internet, phát hiện thấ y ră ng, yế u tố quan trọng mang tính quyế t định thành công của những nhân vật này chính là sức sáng tạo, sức sáng tạo đã đưa họ lên tâ m cỡ tỷ phú hàng đâ u thế giới.

Nhìn bê ngoài, người đàn ông giàu sức sáng tạo cũng chẵng khác gì mọi người bình thường khác, nhưng họ biế t cách mở ra một chân trời sinh tô n và sáng tạo ngay từ khi khởi nghiệp nhen nhóm công ty, khoảng không gian này không ngừng được mở rộng. Điểm khác nhau giữa sáng tạo và sáng kiế n ở chỗ, sáng kiế n là nghĩ ra ý tưởng mới còn sáng tạo là đem ý tưởng mới vận dụng vào thực tiễn, để cho ra sản phẩm, sáng kiế n giàu sức tưởng tượng khiế n con người hưng phấ n, nhưng sáng tạo lại là quá trình phấ n đấ u gian khổ nhã m khắ c phục các bấ t trắ c trong thực tiễn.

Tâ t cả mọi sáng tạo đổi mới đề u khởi nguồ n từ ý tưởng mới, ý tưởng mới lại được chấ t lọc từ rấ t nhiề u giả thiế t suy diễn, có thể ví như một nghệ sĩ nhiề p ảnh chụp hàng ngàn bức ảnh để chọn lấ y một bức sắ c nét nhấ t, những bức ảnh như vậy trở thành tài sản vô giá truyề n qua nhiề u thể hệ.

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

- (1) Khái niệm cảm giác trong lâ n tiế p xúc đâ u tiên. Khi bạn muố n thay đổi một sự vật nào đó, hay bạn câ n phải giải quyế t vấ n đê gì đó, thì bước thứ nhấ t là hãy khai thác ý nghĩ chợt đế n đâ u tiên trong óc bạn.
- (2) Thời gian chuẩn bị, trong thời gian chuẩn bị, bạn hãy tiế n hành nghiên cứu xem xét, học hỏi những kiế n thức có liên quan, thông qua sách vở tài liệu hay trao đổi với người khác để thu thập các loại số liệu dữ kiện cầ n thiế t.
- (3) Thời kỳ nung nấ u ấ p ủ các ý tưởng. Hãy gác bỏ vấ n đề sang một bên, hoặc dấ u kín nó trong tiê m thức, coi như tạm gác lại để sau hãy xử lý, quên hế t mọi chuyện có quan hệ dây mơ rễ má với vấ n đề đó. Hướng suy nghĩ sang một lĩnh vực hoàn toàn xa lạ, đó là cách tạo điề u kiện cho vấ n đề chín muô i trong tiê m thức để nó có thể phát huy tố i đa tác dụng.
- (4) Phút giây tỏa sáng, đây là thời khắ c ý tưởng chọt lóe lên trong đâ u khiế n ta vô cùng sung sướng cảm động, mọi năng lượng trí tuệ được huy động để tạo ra một bước ngoặt sáng tạo, ý tưởng mới có thể vụt để n khi bạn đang lái xe, hay đang tắ m, cũng có thể tái hiện trong giấ c mơ.
- (5) Giai đoạn chỉnh lý, ý tưởng vụt tỏa sáng là thời điểm quan trọng nhấ t, tuy nhiên ý tưởng này chưa trọn vẹn hoặc còn mơ hô chưa đáng tin cậy. Lúc này đòi hỏi đâ u óc bạn phải thật tỉnh táo và khách quan, để xem xét đánh giá lại ý tưởng, nhận định nó có đáng để bạn đâ u tư tâm sức chỉnh lý, hoàn thiện, nâng cao hay không, lúc này bạn nên tham khảo ý kiế n người khác, hoặc làm thử bă ng cách tiế p thị sản phẩm của bạn với một khách hàng nào đó, thực tế rấ t ít ý tưởng vượt qua được các bước thử nghiệm này, óc phán đoán nhạy bén dựa trên nê n tảng kinh nghiệm, ngược lại kinh nghiệm cũng

được củng cố thông qua nhiệ u phán đoán, bạn câ n tận dụng học hỏi kinh nghiệm của mọi người xung quanh.

Đành ră ng, dù ý tưởng rấ t nhiệ u mà chỉ nă m lại trong đâ u thì cũng không có ý nghĩa gì, bạn phải mang nó ra, thể nghiệm trong thực tế, thi thố với đời, sau khi nêu ý tưởng ra, thì bước chỉnh lý, kế t nổ i, hoàn thiện vô cùng quan trọng, có như vậy mới phát huy tố i đa khả năng tưởng tượng của bạn.

Ngoài ra câ`n biế t cách kiểm soát tư tưởng tình cảm, kiế n thức, trí nhớ, tư duy, ý chí, nghị lực và nhân cách của mình. Nế u như bạn chọn đúng phương pháp, khai thác sở trường một cách hợp lý, huy động hế t mọi nội lực tiề m tàng và sức sáng tạo vố n có, khai triển theo đường hướng tố i ưu, thì bạn có thể gặt hái thành công trong một số lĩnh vực, tạo ra khoảng không gian riêng cho mình.

Trong cuộc số ng đời thường, thực ra bạn luôn luôn tự giác hay không tự giác tham gia vào quá trình nhận thức và thể nghiệm sự vật mới, chính nó mang lại niề m vui cho bạn, khiế n bạn cảm thấ y thỏa mãn, góp phâ n làm cho công việc của bạn được hoàn thành một cách trọn vẹn và nhanh chóng, có người cho rã ng quá trình nhận thức thể nghiệm cũng có nét tương đô ng với sáng tạo. Ví dụ như khi các em học sinh làm các bài tập toán học, rấ t có thể các em nghĩ ra cách giải khác hẳn với đáp án mẫu, thông qua đó thể hiện đâ u óc sáng tạo của các em. Sau bước nhận thức thể nghiệm, nâng lên một tâ m cao, đó là thật sự sáng tạo, đó chính là khả năng cung cấ p cho xã hội thành quả sáng tạo mới có giá trị.

Có nhiê `u người đàn ông thông minh vượt trội, nhưng trong cuộc đời của họ, lại không thật sự phát hiện hoặc xác định rõ, mình có thể mạnh tiê `m tàng vê `lĩnh vực nào, nên đánh mấ t cơ hội triệt để khai thác và phát huy thế mạnh tiê `m tàng đó. Ví dụ một thâ `n đô `ng âm nhạc có thể trở thành nhạc sĩ tài ba, nhưng nế u chọn nhâ `m

nghê` thực nghiệm, thì cho dù đâ`u tư công sức rấ´t lớn thậm chí là cố´ gặ´ng suố´t cả đời người, đôi khi cũng không trở nên xuấ´t chúng.

Năng lực sáng tạo của con người chỉ hạn chế trong một hoặc vài ba lĩnh vực nhấ t định, đó cũng là động lực thúc đẩy đàn ông vươn tới thành công, nề n khoa học không ngừng đổi mới chính là thành quả, là tinh hoa sáng tạo của nhiề `u người, là kế t quả phát triển tâm lý ở giới hạn cao nhấ t của con người, cũng là tiêu chí cao nhấ t về mặt tinh thấ `n. Trong hoạt động của loài người, tư duy sáng tạo là hoạt động tạo ra sức mạnh to lớn nhấ t, có giá trị nhấ t và mang lại hy vọng nhiề `u nhấ t cho chúng ta. Vì vậy phấ ´n đấ ´u trở thành nhân tài sáng tạo là mục tiêu của tâ `ng lớp thanh niên trong thời đại mới, cũng là con đường duy nhấ t tiế ´n lên đỉnh cao, là môn học không thể bỏ qua của tấ ´t cả mọi người.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sáng tạo đổi mới không hệ nhuố m màu sắ c thâ n bí, bấ t kỳ người đàn ông nào đề u mang trong mình tiệ m năng sáng tạo, nế u như nă m được bí quyế t sáng tạo, biế t vận dụng phương pháp khoa học, thì tiệ m năng sáng tạo mới bộc lộ và phát huy sức mạnh và góp phâ n xây dựng sự nghiệp huy hoàng.

# 5. BIẾN SÁNG TẠO THÀNH NẾP SỐNG

Muố n tạo dựng cơ đô `sự nghiệp bước đâ `u tiên là thai nghén ý tưởng sáng tạo, trau dô `i khả năng tư duy đổi mới, tiế n tới biế n sáng tạo thành một thói quen, một nế p số ng. Hãy tin ră `ng, sáng tạo sẽ tạo ra sức mạnh thâ `n kỳ giúp bạn tung cánh bay xa.

Trong nê `n kinh tê ´ thị trường mang tính cạnh tranh số ´ng còn, người đàn ông làm thế ´ nào để vươn tới đỉnh cao bă `ng sự ngiệp rực rỡ? Bí quyế ´t chính là sáng tạo đổi mới.

Đâ u thập kỷ 80 thế kỷ 20, trong ngành giải khát của Trung Quố c vụt hiện ra hai ngôi sao chói sáng, thứ nhấ t là Công ty Kiện Lực Bảo, thứ hai là người làm ra loại nước giải khát mang tên V. Năm 1984, sản phẩm của hai nhà doanh nghiệp này để u được chỉ định là loại nước giải khát chuyên dùng cho đoàn vận động viên Trung Quố c tham gia thể vận hội Olimpic là n thứ 23, nó được giới truyề n thông hải ngoại gọi là "nước thánh". Đã 9 năm trôi qua, các bước thăng trâ m của hai doanh nghiệp này khiế n người đời phải sửng số t, thuở ban đâ u, nước giải khát V vố n được xế p hạng trên Kiện Lưc Bảo, nhưng chẳng mấ v lúc Kiên Lưc Bảo đã vươt xa V vê mặt doanh thu, lợi nhuận cũng như mức độ nổi tiế ng. Năm 1987, mức thuế lợi tức mà Kiện Lực Bảo phải nộp lên đế n 24 triệu đô ng, trong khi V chỉ nộp 0,9 triệu đô ng, tức là chưa đâ y 1/20 so với Kiện Lực Bảo, trong khi tiế ng tăm của Kiện Lực Bảo vang đội khắ p toàn quố c, và vươn ra tâ m cỡ thể giới, thì chẳng còn mấ y ai nhặ c để n V nữa, thử hỏi vì sao trong một thời gian ngắ n ngủi như vậy mà hai đô i thủ vô n cân sức, cân tài lại trở nên chênh lệch nhau nhiê u để n thể? Vấ n đề căn bản nhấ t chính là sức sáng tạo.

Vì muố n chiế m lĩnh ngôi đâ ù bảng về vai trò địa vị và mức độ nổi tiế ng, Kiện Lực Bảo đã tiế n hành huy động vố n đâ ù tư rấ t lớn, trang bị dây chuyê n công nghệ hiện đại như làm loại hộp dễ mở, bình nhựa không độc hại, túi nhựa xố p, túi giấ y phức hợp v.v... vĩnh viễn vứt bỏ phương thức sản xuấ t kinh doanh lạc hậu lỗi thời, ngoài ra không ngừng đổi mới, cải tiế n nâng cao mức độ mùi vị thơm ngon mát bổ của nước giải khát Kiện Lực Bảo, họ thực sự bước sang thế kỷ khoa học kỹ thuật hiện đại, họ còn nhanh nhậy nă m bắ t thông tin thị trường, tiế n hành tuyên truyê n quảng cáo râ m

rộ trong và ngoài nước, làm cho mức độ nổi tiế ng được nâng lên cung bậc cao hơn. Năm 1998, khi ngày hội đặt hàng mới khai mạc được hai ngày đâ ù tiên, thì hàng của họ đã bán hế t nhẫn. Doanh nghiệp nước giải khát V, vẫn sử dụng công nghệ cũ, họ cũng chịu mua sắ m thiế t bị, nhưng là loại thiế t bị lỗi thời rẻ tiê n, chai đựng của họ vẫn giữ nguyên loại chai nước chanh kiểu cũ, đô hộp thì theo kiểu kế t cấ u bịt miế ng tôn rấ t thô thiển, hàng năm chỉ dám đâ ù tư 100 ngàn đô ng cho tuyên truyê n quảng cáo, tức là không bă ng 1/30 chi phí quảng cáo của Kiện Lực Bảo. Về mặt liên doanh hợp tác thì họ bỏ lỡ mấ t nhiê ù cơ hội tố t đẹp, vì thế trong tâm tưởng khách hàng, cái tên V dâ n dâ n bị lãng quên. Đương nhiên, Kiện Lực Bảo cũng tô n tại nhiê ù vấ n đề nhức nhố i, nhưng họ luôn biế t tự điệ ù chỉnh trong trào lưu đổi mới, biế t cách hòa nhập với thời đai.

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

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

Trong cuộc hội thảo về đề tài "Tài phú", nhiề u doanh nghiệp hàng đầ u tập trung tại khu vực Thượng Hải đã nêu ra ý tưởng sáng tạo, ví dụ ông tổng tài Công ty Sony kể một câu chuyện gây xúc động cho nhiề u người. Câu chuyện đó là: hàng mấ y triệu năm trước đây, xảy ra một vụ thiên thạch đâm vào trái đấ t, đưa để n sự hủy diệt của

loài khủng long, ảnh hưởng của nê `n khoa học kỹ thuật cao hiện nay cũng được ví như thiên thạch, nế u các công ty không kịp thời đổi mới vê `mặt thể chế cũng như phương thức sản xuấ t kinh doanh, thì cũng sẽ bị hủy diệt như loài khủng long thuở trước, nghĩa là ngay từ bây giờ, phải nghĩ cách tăng doanh thu, tạo ra hiệu quả kinh tế cao gấ p nhiê `u lâ `n, đô `ng thời chuyển hướng theo hình thức nghiệp vụ mũi nhọn tri thức.

Người đời có câu, nhấ t nghệ tinh nhấ t thân vinh, thời đại ngày nay, câu này càng được nghiệm chứng rộng khắ p hơn, chỉ có những người vượt trội thì mới giành được phâ n thắ ng, những ai bảo thủ trì trệ thì câ m chắ c thua cuộc.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Một người đàn ông không có năng lực sáng tạo, thì chắ c chắ n không làm nên sự nghiệp lớn, những người đàn ông luôn luôn sáng tạo đổi mới, coi sáng tạo đổi mới như nế p số ng, rèn tập thành thói quen, thì sự nghiệp thành công và phát triển bê n vững.

## 6. ĐÁNG GIÁ NHẤT LÀ ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI

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

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

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

Trong lĩnh vực nghệ thuật tạo hình. Quan hệ cấ u trúc theo hình tháp ngà, người thành công nă m trên đinh tháp, người không thành công tạo thành chân tháp, nghĩa là giữa họ có khoảng cách rấ t lớn, khái niệm thành công trong lĩnh vực tạo hình cũng khác xa so với các lĩnh vực khác, cho dù trước đây chúng tôi có nói ră ng trên rừng không thể có hai chiế c lá nào hoàn hoàn giố ng nhau, cũng như trên đời không thể có hai sự nghiệp hoàn toàn y hệt nhau. Tuy nhiên xét về vấ n đề khởi nghiệp, vẫn bao hàm nhiê u điểm tương đô ng, mà chúng ta có thể tham khảo học hỏi người đi trước và người xung quanh. Riêng lĩnh vực nghệ thuật thì điể u này lại không thể vận dụng, đố i với một họa sĩ hay nhạc sĩ, thì giá trị của họ chính là tạo ra phong cách riêng độc đáo khác người.

Chúng ta có thể giả thiế t ră ng, nế u mọi bức tranh, mọi bản nhạc trên đời lại na ná như nhau, thủ pháp giố ng nhau, đề tài giố ng nhau, tình tiế t giố ng nhau, thì thiên hạ sẽ cảm thấ y vô vị nhàm chán biế t mã y, cuộc đời sẽ trở nên đơn điệu tẻ nhạt vô cùng, Vì vậy tiêu chí đánh giá thành công trong lĩnh vực nghệ thuật, trước hế t là độc đáo khác biệt, không mô phỏng rập khuôn theo mô thức lố i mòn của người khác, muố n được xế p trên đỉnh tháp ngà nghệ thuật, phải coi độc đáo khác biệt là mục tiêu theo đuổi suố t cả cuộc đời sáng tác, chỉ có như thế , nhà nghệ sĩ mới được người đời tôn vinh ngưỡng mộ.

Chúng ta hãy lật từng trang cuố n từ điển nghệ thuật phương Tây, chẳng mấ y khó khăn phát hiện ra một chuyện lạ, đó là phâ ngiới thiệu về họa sĩ Pablo Picasso chiế m nhiề u trang, nhiề u dòng nhấ t, vì sao Picasso lại được đánh giá cao như vậy, được công nhận là nhà nghệ thuật tiêu biểu của thế giới trong thế kỷ 20, là người đóng vai trò quan trọng nhấ t nhưng không hẳn là vĩ đại nhấ t, vì có

người yêu, kẻ ghét, nhưng ai cũng có một nhận xét chung, đó là Picasso đã đóng góp to lớn vào nê `n mỹ thuật đương đại, vai trò của ông trong thê ´ giới mỹ thuật phương Tây ở thê ´ kỷ 20 không ai thay thê ´ được.

Quả vậy, việc chọn lựa một nhân vật đại diện cho nề n mỹ thuật không chỉ của phương Tây mà còn là của toàn thế giới thật là một vấ n đề nan giải, nhưng cuố i cùng người ta đã bỏ phiế u cho Picasso.

Một số chuyên gia mỹ thuật hàng đâ `u ở Trung Quố c cũng rấ t am hiểu, quen thuộc với cái tên Picasso, nhưng chưa hẳn đã hiểu rõ thân thế và sáng tác của ông, nế u muố n nă m bắ t đại thể về nê `n mỹ thuật phương Tây, không thể bỏ qua Picasso, con người đóng vai trò cột mố c phân chia thời đại, nhưng không dễ hiểu được bậc thâ `y trường phái hiện đại này.

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

Vê mặt chọn thể tài "Những cô nàng quận Avignon" kế thừa lịch sử hội họa phương Tây, cô gái khỏa thân là một đề tài rấ t quan trọng và lâu đời, nhưng xét vê thể chấ thì sự miêu tả trong bức tranh này hoàn toàn đố i lập với quan niệm truyề n thố ng về cái đẹp, nhìn vào bức tranh ta thấ y những hình thù kỳ quái hoang dại, thông qua đó lớn tiế ng hô hào theo đuổi nghệ thuật kiểu mới, tiêu diệt vẻ thanh tao, cao thượng.

Qua bức tranh này, nhìn từ góc độ chính diện tác giả vẽ năm cô gái lõa thể lớn hơn kích thước người thật, họ chen nhau xuấ t hiện trước bố i cảnh, nế u nói một cách nghiêm khắ c thì bức tranh này không

hê có chiê u sâu, gây cho người xem cảm tưởng, các cô sắ p sửa nhảy ra ngoài khung tranh, hình thể của các cô được phác họa bởi những hình kỷ hà, các tỷ lệ số đo không hề hài hòa cân đố i, hai cô gái bên trái bức tranh có khuôn mặt thật kỳ quái gâ n như không phải là mặt người, gây cảm giác đáng sợ, khiế n ta liên tưởng đế n các mặt na của người châu Phi. Xử lý toàn bộ tác phẩm từ cấ u tứ để n không gian, đề u thách thức với những khuôn mẫu cổ điển, giố ng như đàn voi xông vào lò gố m, phá phách bừa bãi làm đảo lộn tấ t cả, nói cách khác đây là một hành động thách thức đả kích không thương tiế c đố i với những chuẩn mực thiêng liêng trong nê n hội họa. Chúng ta đề u thừa nhận Picasso được học hành đế n nơi đế n chố n về mỹ thuật hội họa, nhưng ở đây là một sự cố ý xử lý khác lệ thường, đó chính là thành quả học tập và tìm tòi nghiên cứu, bộc lộ trình độ nghệ thuật siêu đẳng và chân chính.

Chúng ta đề `u cho ră `ng, không ngừng sáng tạo cải tiế ´n, không ngừng phát triển chính là điề `u kiện không thể thiế ´u của nề `n văn minh phương Tây, con đường đi lên của nghệ thuật phương Tây cũng thể hiện quan điểm này. Cuố ´i thế ´ kỷ 19, xuấ ´t hiện trào lưu chố ´ng sao chép tái hiện và khuôn sáo cổ điển, những nghệ sĩ theo trào lưu cải cách từ lâu bị chèn ép bởi mô thức truyề `n thố ´ng, có dịp vùng lên lật đổ phá tung cái cũ, họ được hoan nghênh nhiệt liệt, đó là nguồ `n động viên tinh thấ `n rấ ´t to lớn cũng là sự gợi mở về ` mặt hình thức.

Khi "Các cô nàng quận Avignon" vừa mới chào đời, ngay cả những người bạn thân thiế t với Picasso cũng cảm thấ y khó chấ p nhận, nhưng theo dòng thời gian, ảnh hưởng của nó ngày càng sâu rộng. Ngày nay, bức tranh phù hợp với yêu câ `u thẩm mỹ mới này đã được trường phái hiện đại mặc nhiên công nhận là một trong rấ tí t những tác phẩm kinh điển. Trong lịch sử mỹ thuật, người ta coi thời điểm sáng tác bức tranh này là tiêu chí đánh dấ `u sự ra đời của phái lập

thể. Một nhà văn chuyên sáng tác về thân thế sự nghiệp Picasso, đã sử dụng cụm từ "Vinh quang và đơn độc" để hình dung quãng thời gian cuố i đời của ông, cách nói này không phải là không có lý, vì sự độc đáo khác người của ông đã nâng tâ m cỡ ông lên hàng đâ u trong giới mỹ thuật được kính nể suố t từ những năm 50 đế n những năm 70 của thế kỷ 20, có người sùng kính ông như thâ n thánh, mặt khác ông ngày càng thu mình vào trong thế giới riêng tư, chìm đấ m trong niê m say mê sáng tác, không thể giao lưu đô ng cảm với những người hâm mộ. Ngoài ra nhiê u chuyện rắ c rố i trong gia đình gây phiê n hà đảo lộn cuộc số ng của ông, tình trạng sức khỏe của ông ngày càng sút kém. Tuy vậy tố c độ và hứng thú sáng tác của ông không hê bị giảm sút, mà ngày càng phong phú đa dạng hơn, các tác phẩm mới ngày càng mang nhiê u sắ c thái hài hước, và vẫn duy trì phong cách độc đáo như ngày nào.

Trong suố t cuộc đời Picasso còn xảy ra một câu chuyện được người đời tố n nhiê `u giấ y bút bình luận. Thời đại mà Picasso số ng những ngày cuố i đời, vừa trùng hợp với cuộc đố i đầ `u giữa hai phe chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản, nhưng Picasso đã vượt lên trên cuộc phân tranh Xô-Mỹ, ông giành được sự ưu ái của toàn thể nhân loại. Năm 1962 chính phủ Liên Xô quyế t định tặng ông "Giải thưởng hòa bình Lênin" (Lâ `n tặng giải thưởng thứ nhấ t vào năm 1950) còn Viện bảo tàng mỹ thuật hiện đại Newyork đã tổ chức cuộc triển lãm nhân dịp mừng thọ Picasso 80 tuổi, hai sự kiện này diễn ra trong cùng một năm. Có thể nhận thấ y hai phe đố i địch trong cuộc chiế n tranh lạnh đề `u chìa bàn tay chào đón bậc thấ `y nghệ thuật của thế kỷ 20 này. Mùa thu năm 1971, một buổi lễ mừng thọ Picasso 90 tuổi được nước Pháp tổ chức rấ t trọng thể, tổng thố ng Pompidou đích thân đế ´n cung điện Louvre để cấ ´t băng khai mạc phòng trưng bày 8 bức tranh của nhà danh họa này.

Qua sự kiện những năm tháng cuố i đời Picasso đô ng thời nhận được sự tôn vinh của cả hai phe đố i lập về quan điểm chính trị, chúng ta nhận thức được rã ng, nế u một nhà nghệ thuật giành được thành tựu to lớn, tỏ ra xuấ t chúng vượt trội, sẽ đạt để n đỉnh cao vinh quang ở mọi lúc mọi nơi.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Nế u ai đó muố n chen chân vào chóp tháp ngà nghệ thuật, thì phải tạo dựng phong cách độc đáo khác người, coi đó là mục tiêu theo đuổi suố t đời, và chỉ khi làm được điể u này, mới hy vọng giành được thành tựu rực rỡ.

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

Trên đời không hê có sẵn mô thức sáng tạo đổi mới, đâ u óc sáng tạo cũng không phải là tố chấ t bẩm sinh, câ n phải coi quan sát học hỏi phát hiện như công việc quan trọng hàng đâ u trong suố t đời người.

Nế u tham vọng nhờ sáng tạo đổi mới để giành được thành tựu, thì trước hế t phải đổi mới tư duy, nế u ví đổi mới sáng tạo như đoàn tâ u hỏa, thì đổi mới tư duy đóng vai trò đâ u tâ u. Đàn ông muố n lập nên công trạng ở đời, phải rèn kuyện khả năng tư duy sáng tạo.

#### 1- Rèn luyện tư duy sáng tạo

Ý thức đổi mới sáng tạo chính là tiê n đê cho phát minh, nế u không bị thôi thúc bởi động cơ tình cảm này, thì không thể biế n

thành hành động việc làm sáng tạo, ý thức sáng tạo bao gô m động cơ, niê m tin, ý chí và nhiệt tình.

#### (1) Động cơ thôi thúc đổi mới sáng tạo

Động cơ là nguồ n sức mạnh khích lệ, cổ vũ con người hành động, nhưng động cơ không tự nhiên mà có, động cơ câ n được xác định và bô i dưỡng thông qua cũng cố niê m tin vào sự nghiệp và trách nhiệm xã hội. Thế kỷ 21 là thời đại bùng nổ thông tin, là cuộc đố i đâ u giữa các nhân tài thuộc loại hình tổng hợp, ai cũng phải đố i mặt với thách thức nặng nê , người nào có lòng yêu nhân dân, yêu đấ t nước, yêu sự nghiệp cháy bỏng trong tim, thì mới hình thành được nhiệt tình sáng tạo.

### (2) Niê m tin không thể chuyển lay vào thành công

Niê m tin chính là điểm tựa của sự nghiệp, là nê n tảng tư tưởng, sáng tạo đổi mới không phải là tố chấ t bẩm sinh. Nhà tâm lý học nước Mỹ Telman đã sàng lọc từ 250 ngàn thiế u niên, để chọn ra một vài em được coi là thâ n đô ng, rô i tiế n hành theo dõi nghiên cứu. Kế t quả nghiên cứu cho thấ y, những em trí lực vượt trội ở độ tuổi thiế u thời không phải là sự bảo đảm cho cuộc đời sau này tài hoa nở rộ, trở thành nhân vật kiệt xuấ t.

Khi có niê m tin mạnh mẽ, nói cách khác con người đâ y lòng tự tin, thì bấ t kỳ làm việc gì cũng tin chặ c vào khả năng thành công, cho dù phải đương đâ u với vô vàn khó khăn trở ngại, chịu khổ sở vấ t vả muôn phâ n, vẫn không hê nao núng, lùi bước.

#### (3) Ý chí sáng tạo ngoạn cường

Đàn ông mang hoài bão xây dựng cơ đô phải dựa vào sức lực, trí tuệ bản thân là chính, và câ n xác định ră ng trên con đường đi lên sẽ phải đô i mặt với rấ t nhiệ u thử thách, người xưa dạy ră ng,

người quân tử phải kiên cường, bấ t khuấ t, và có đạo đức cao cả thì mới thích ứng được với thiên thời tình thế, đứng vững và vươn lên trong cuộc đời, mới có thể cập bế n thắ ng lợi. Nêu ví dụ về ông vua ôtô nước Mỹ là Ford, để trở thành triệu phú ông đã nế m trải nhiê u là n thấ t bại vấ p ngã, ông có một câu nói nổi tiế ng: "Khi mọi việc đang tiế n triển thuận lợi vẫn phải nhớ ră ng máy bay luôn luôn bay ngược chiế u gió".

#### (4) Tình cảm sáng tạo lành mạnh

Tình cảm con người gây ảnh hưởng rấ t to lớn đố i với sáng tạo đổi mới. Nế u làm bấ t kỳ việc gì mà thiế u tinh thấ n nhiệt tình, không có đã u óc sáng tạo, thì hiệu quả năng suấ t đề u kém, muố n sáng tạo trước hế t phải có nhiệt tình và niề m tin vững chắ c, ai duy trì được lòng nhiệt tình lâu bê n, công việc luôn hoàn thành xuấ t sắ c.

#### 2- Nâng cao tố chất tư duy sáng tạo

### (1) Năng lực tiế p thu

Năng lực tiế p thu bao gô m khả năng học tập và khả năng thu thập tin tức.

Người có khả năng học tập sẽ thu nhận được nhiề `u thông tin bổ ích, từ đó tăng cường sức sáng tạo. Ngày nay khoa học kỹ thuật phát triển cao độ, nê ´u thiê ´u kiê ´n thức, thì không thể đưa ra phát minh sáng chế ´đạt trình độ đỉnh cao. Newton từng nói: ông trở thành người đặt nê `n móng cho bộ môn lực học là nhờ "Biê ´t đứng trên vai người khổng lô `". Khả năng thu thập, tổng hợp, chỉnh lý tin tức cũng vô cùng quan trọng, sáng tạo không thể tách rời thông tin, người sáng tạo câ `n có năng lực cảm nhận nhanh nhậy với mọi tin tức có liên quan, sau đó còn phải biế ´t phân tích tổng hợp và vận dụng vào thực

tiễn. Nế u điểm mặt những nhà phát minh sáng chế cự phách nhấ t thời đại hiện nay, đề u là những người giành được ưu thế về mặt nă m bấ t thông tin.

#### (2) Khả năng ghi nhớ

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

Quan niệm chung cho ră ng, một trí nhớ vượt trội bao gô m bố nyế u tố là nhớ nhanh, nhớ lâu, nhớ chính xác và nhớ linh hoạt, muố n rèn luyện trí nhớ thật tố t câ n rèn luyện các điể u kiện sau đây:

#### a) Xác định mục tiêu ghi nhớ rõ ràng

Mục tiêu ghi nhớ càng rõ ràng, thì hiệu quả ghi nhớ càng cao, vì sao khi đi học, người ta nhớ kỹ hơn khi nói chuyện phiế m, đó là do đại não được huy động vào trạng thái hưng phấ n tố i đa để tiế p nhận thông tin từ bên ngoài, nhã m ghi lại dấ u vế t đậm nét, đô ng thời lưu trữ với thời gian dài hơn.

#### b) Tập trung cao độ sức chú ý

Trong học tập sức chú ý được tập trung cao độ, việc tiế p thu kiế n thức hình thành trong đại não khu đặc biệt hưng phâ n, do đó thông tin để lại dâ u â n sâu să c.

#### c) Tăng cường ý thức ghi nhớ

Hãy củng cố niề m tin ră ng mình nhấ t định sẽ nhớ kỹ nội dung này, với niề m tin đó coi như đã ghi nhớ được một nửa.

#### d) Kịp thời ôn tập

Để tăng cường trí nhớ, chố ng quên, thì sau khi học câ n đặc biệt coi trọng khâu ôn tập một cách kịp thời và lặp đi lặp lại nhiê u lâ n. Với những người tư chấ t bình thường, thì tỷ lệ quên là 47% trong vòng 20 phút, 66% trong vòng 2 ngày, 75% trong vòng 6 ngày, 79% trong vòng 31 ngày. Qua con số thố ng kê này cho thấ y, muố n ghi nhớ đâ y đủ, chính xác và lâu dài, thì không thể lợ là khâu ôn tập.

#### (3) Năng lực tưởng tượng

Trên cơ sở ghi nhớ, tăng cường đâ `u tư thêm hoạt động tư duy, để phác họa ra sự vật khách quan bă `ng cách hình dung cấ ´u tứ độc lập trong đã `u óc. Einstein cho ră `ng: Sức tưởng tượng còn quan trọng hơn bản thân kiế ´n thức, bởi vì kiế ´n thức có giới hạn, nhưng tưởng tượng không có giới hạn, có thể bao quát cả thế ´ giới đấ ´t trời, chính sức tưởng tượng đã trở thành động lực thúc đẩy xã hội tiế ´n lên, vậy thì làm thế ´ nào để bô `i dưỡng sức tưởng tượng?

- a) Tích lũy vố n kiế n thức và kinh nghiệm thật phong phú, đó chính là điểm tựa của sức tưởng tượng.
- b) Bô `i dưỡng trí tò mò, thói quen thích quan sát tìm hiểu, không sợ người khác chê cười, xác định thái độ trung thực, không dấ 'u dố 't, không sĩ diện hão, không biế 't thì dám thú nhận là không biế 't. Edison ngay từ nhỏ đã thể hiện tính hiế 'u kỳ khác thường, bấ 't kỳ cái gì chưa biế 't, ông đề `u tìm hiểu căn nguyên bă `ng mọi giá.
- c) Hun đúc nhiệt tình sáng tạo. Lênin nói: "Thiế u nhiệt tình, thì không có và không thể theo đuổi chân lý".
  - (4) Rèn luyện khả năng quan sát

Quan sát được coi là cội nguồ n của ý tưởng phát minh, rấ t nhiề u phát minh được hình thành trên nề n tảng dày công quan sát, nâng cao khả năng quan sát bă ng cách nào?

- a) Rèn luyện thói quen chú ý xem xét mọi sự vật. Một vị giáo sư đang giảng cho sinh viên đề tài bệnh tiểu đường trong phòng học, ông không ngâ n ngại do ngón tay nhúng vào nước tiểu bệnh nhân, rô i đưa lên lưỡi để nê m thử, sau đó ông yêu câ u sinh viên có mặt nghe giảng đề u phải thực hiện thử nghiệm này, nhiê u người rấ t ngâ n ngại, nhưng cuố i cùng đề u phải làm theo giáo sư. Sau khi kế t thúc, giáo sư kế t luận: Thực ra thì tôi đã thò ngón tay giữa vào nước tiểu bệnh nhân, nhưng tôi lại liế m ngón tay trỏ, mục đích của tôi là rèn luyện khả năng quan sát tinh tế cho các em.
  - b) Nă´m vững phương pháp quan sát
- Căn cứ vào mục đích quan sát, để nă mbă t đặc điểm chủ yế u đưa đế n nhận định tổng thể sự vật.
- Trên cơ sở nhận định tổng thể, tùy theo nhu câ`u, tiế´n hành quan sát trọng điểm.
  - Tích lũy kinh nghiệm quan sát.
  - (5) Năng lực thao tác

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

#### 3- Cải thiện môi trường sáng tạo

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

#### (1) Môi trường xã hội

Môi trường xã hội bao gồ m các mặt chính trị, kinh tế, sức sản xuấ t và tình hình phát triển. Khi xã hội phát sinh nhu cầ u, thì mới gọi mở cho đội ngũ nhân tài sáng tạo. Engels từng nói: "Khi xã hội xuấ t hiện nhu cầ u về mặt kỹ thuật, thì loại kỹ thuật mới sẽ có khả năng nă m bắ t khoa học và thúc đẩy xã hội tiế n lên bă ng mười trường đại học cộng lại".

#### (2) Môi trường đơn vị

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

#### (3) Môi trường nhỏ hẹp

Môi trường nhỏ hẹp bao gố m gia đình, phòng nghiên cứu thực nghiệm của nhà phát minh, mố i quan hệ hợp tác giữa nhà phát minh với những người cộng sự hoặc tổ nghiên cứu. Kế t quả thố ng kê cho thấ y: Các công trình nghiên cứu vinh dự nhận được giải thưởng Nobel đa phâ n đề u là thành quả hợp tác, là kế t tinh trí tuệ và công sức của một tập thể, do vậy câ n tạo dựng môi trường nhỏ hẹp thất hoàn hảo.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Trong thế giới đàn ông, chẳng thiế u gì những bộ óc sáng tạo, nhưng vấ n đề cơ bản là óc sáng tạo phải được dẫn dấ t bởi tư duy đổi mới.

# 8. TÌM CẢM HỰNG SÁNG TẠO NGAY TỪ NHỮNG CHI TIẾT NHỎ NHẶT

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

Nhân dip cửa hiệu thẩm mỹ vừa mới khai trương, người ban thân tặng cho cửa hiệu một chiế c máy chụp ảnh, nế u xét qua, có thể nghĩ ră ng giữa cửa hàng thẩm mỹ với máy chụp hình chẳng có mố i quan hệ gì, nhưng khi vấ n đề này đập vào mặ t người giàu óc sáng tạo, họ liên tưởng ngay để n một bí quyế t làm ăn. Ví dụ thẩm mỹ viện thiế t kế dược một kiểu tóc ăn khách, thì chụp hình ngay tại chỗ để đưa cho khách hàng xem xét đánh giá, lại chụp ngay một bức hình khác cho khách làm kỷ niệm và làm hô` sơ lưu trữ tại cửa hàng thay cho danh thiế p. Trong tay khách có tấ m ảnh họ có thể thỉnh thoảng giỏ ra xem và xác định loại đâ u tóc đó có thật sự hợp với mình không hoặc nên cải tiế n ra sao để có tác dụng tôn tạo thêm să c đẹp cho ho. Bức hình lưu tại cửa hàng được dùng cho khách hàng khác tham khảo, cũng là tài liệu học tập mô phỏng cho các kỹ thuật viên trong cửa hàng. Chỉ trang bị thêm một chiế c máy chụp hình, mà thu được rấ t nhiệ u cái lợi, tạo khả năng cuố n hút khách hàng khá mạnh. Chứng tỏ người tặng quà rấ t giàu đâ u óc sáng tạo, giúp cửa hiệu kiế m được nhiệ u tiế n.

Trong thực tế nhiệ ù phát minh sáng chế giố ng như chuyện máy ảnh trong cửa hàng thẩm mỹ trên đây, được ra đời trên cơ sở liên tưởng kế t nổ i giữa các sự vật tưởng như không hệ có mổ i quan hệ gì với nhau cả. Giáo sư Takokai tại Trường đại học Chiba Nhật Bản cho ră ng: "Trong nội dung hoạch định, người bình thường có thể nă m được 97%, vì đó hoàn toàn là những kiế n thức phổ thông,

nhưng ai biế t tổ hợp nó lại theo một quan hệ liên kế t mới, thì sẽ nâng cao tính hiệu quả lên nhiề u là n, đó chính là bí quyế t trong hoạch định sách lược".

Vương Hiểu Kinh từng là người đại diện tiê `n nhiệm của Thôi Kiện, Còn bây giờ là giám đô ´c ban nhạc Kim Chỉ Nam, đô `ng thời là người đại diện cho ban nhạc AGAIN, và cũng là người đại diện cho ca sĩ Trâ `n Lâm. Thực tình thì anh chỉ có một biệt tài là tập hợp 10 vũ điệu Rock and Roll vào một vũ hội, thế ´ mà làm nên sự nghiệp nổi đình nổi đám trong và ngoài nước trên lĩnh vực vui chơi giải trí. Mùa đông năm 1992, với sự dàn dựng của anh đã triển khai "Vũ hội Rock and Roll Bắ ´c Kinh" quy mô to lớn chưa từng thấ ´y, với khoản kinh phí đâ `u tư lớn nhấ ´t ở Đại Lục tính đế ´n thời điểm đó, tập hợp hơn mười ban nhạc và vũ đoàn như: Báo Đen, Nhịp Thở, Con Gái, Kim Chỉ Nam, AGAIN, Giấ ´c Mơ, Siêu Tải, Chân Lý Mới, Vương Dũng v.v...

Theo bản tin của tờ "Thời báo công thương Trung Hoa", khi người ta chưa hoàn thành công việc ghi âm "Vũ Hội Bắ´c Kinh" đã có rấ´t nhiê`u ông chủ công ty nghe nhìn in â´n và phát hành băng hình trong nước và ngoài nước tìm đế´n tranh nhau đặt mua bản quyê`n phát hành đĩa CD của anh.

Nế u như nói ră ng tổ hợp này còn chưa đủ giật gân, thì chúng ta hãy xem thêm tài nghệ dàn dựng của một chuyên gia hàng đâ u ở thành phố Thượng Hải. Ông nhận định ră ng Thượng Hải có vô số khu chung cư mới mọc lên, việc đánh số các khu chung cư này rấ t manh mún và hỗn loạn, chữ nghĩa lại dài dòng phức tạp, chẳng hạn các khu đô thị mới được đặt tên là: Làng Tượng Điê n, Làng Mới, Thôn một, Thôn Hai,... để n Thôn Mười Một, Thôn Mười Hai, v.v..., khiế n cho công việc nhận biế t tìm kiế m gặp nhiê u khó khăn, phiê n toái, rấ t khó phân biệt rấ t dễ nhâ m lẫn. Thực ra có thể trao quyê n đặt tên các khu chung cư cho một xí nghiệp chuyên ngành

nào đó, nói ví dụ trao quyề `n cho doanh nghiệp hóa mỹ phẩm, thì họ sẽ đặt tên theo các loại hóa mỹ phẩm, chẳng hạn, thôn một đổi thành thôn Trang Nhã, thôn hai đổi thành thôn Thanh Thoát, thôn ba đổi thành thôn Mơ Mộng, cách đặt tên này vừa được dân cư ở đó yêu thích, lại có lợi về `mặt quảng cáo hàng hóa thương hiệu cho công ty này, khách từ nơi khác để ´n thì dễ nhớ dễ tìm, đố ´i với ban quản lý đô thị mới thì thu được một khoản tiê `n bán bản quyề `n quảng cáo sử dụng vào việc xây dựng các công trình công ích, như vậy là chỉ một ý tưởng, mà nhiê `u bên được hưởng lợi.

Xét vê `mặt ý nghĩa nào đó, có thể nói ră `ng sáng kiế ´n phát minh mới thường ra đời trên cơ sở tập hợp lại những gì đã có sẵn từ trước sau đó tiế ´n hành ưu hóa. Ví dụ như bút chì và cục tẩy vô ´n là hai vật thể hoàn toàn xa lạ với nhau. Nhưng một người Mỹ tên là William đã kế ´t nô ´i hai thứ đó lại trong một chiế ´c bút chì, ý tưởng này nẩy sinh khi ông đế ´n thăm nhà bạn, thấ ´y bạn buộc một cục cao su vào đâ `u bút chì cho tiện tẩy xóa, phát minh này giúp ông có khoản thu nhập hàng năm 500 ngàn USD nhờ bán bản quyê `n phát minh sáng chế ´.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Sáng tạo và phát minh có nhiệ u điểm khác nhau, phát minh là tìm ra sự vật mới, nên số lượng phát minh rấ tít, trong khi sáng tạo chủ yế u là phát hiện đổi mới, nên cơ hội sáng tạo giành cho đàn ông rấ t nhiệ u.

## 9. BẠN CŨNG LÀ NGƯỜI SÁNG TẠO

Ngày nay hoạt động sáng tạo không còn là việc riêng của các nhà khoa học, các nhà phát minh, mà đã đi vào cuộc số ng đời thường tấ t cả mọi người bình thường, hâ `u như mọi hoạt động của con người trong đời số ng, trong công tác, trong vui chơi giải trí đề ù mang tính sáng tạo, ai cũng có quyề n tham gia sáng tạo, mọi lúc mọi nơi đề ù có thể cháy bùng lên ngọn lửa sáng tạo. Sự theo đuổi mới, lý tưởng mới, mục tiêu mới của con người không ngừng xuấ t hiện. Trên con đường phấ n đấ u xây dựng sự nghiệp, nế u sáng tạo là yế u tố luôn xuyên suố t trên mọi lĩnh vực, thì con người sẽ được hạnh phúc.

Đâ`u óc không được vận dụng thì sẽ bị lão hóa, sử dụng càng nhiê`u càng trở nên linh hoạt nhanh nhạy. Khi chúng ta quan tâm, tìm hiểu, quan sát và học hỏi, nă´m bă´t tâ´t cả mọi sự vật quanh mình cũng như trên thê´ gian, thì trên cơ sở đó sẽ nảy sinh ra ý tưởng sáng tạo của riêng mình, sau đó tiê´n hành câ´u tứ, sǎ´p xê´p, chỉnh lý, nâng cao hoạch định thành phương án thực hiện. Có thể ý tưởng chợt đê´n khi bạn đang nà`m trên giường, đang đi xe điện hay đang ngô`i trong nhà xí, khi ý tưởng hiện ra, bạn phải lập tức ghi lại. Chúng ta chưa vội đánh giá ý tưởng đó tô´t hay xâ´u, thông minh hay là ngớ ngẩn, việc đó tạm gác lại sau hẵng hay, người đời có câu, dù bǎ´n tô`i, cứ bǎ´n thật nhiê`u, cũng có khi bǎ´n trúng mục tiêu, nói cách khác, bạn mạnh dạn đê`ra thật nhiê`u phương án, thê´ nào cũng chọn được một vài phương án tô´t. Người ta hay nói là trăm bó đuô´c thê´ nào cũng vớ được con ế´ch xộp.

Dalle Carnegie thường hay dẫn câu danh ngôn của Rodin: "Bậc thâ y nghệ thuật chân chính quan sát sự vật người khác đã quen mặ t với cặp mặ t của mình, những sự vật người khác nhàm chán thì nhà nghệ thuật lại phát hiện thấ y vẻ đẹp khác lạ". Điể u đó cho thấ y tâ m quan trọng của phương thức tư duy thông thoáng.

Cạnh tranh xã hội ngày nay, nhấ t là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng khố c liệt, nhiê u khi chỉ câ n một ý tưởng khác lạ vượt ra ngoài lê thói thông thường đã có thể mang lại hiệu quả ngoài sức tưởng tượng.

Môt công ty xây dựng với quy mô không lấ v gì làm lớn tiế n hành lă p điện cho một ngôi nhà mới xây xong, xảy ra một yêu câ u là có một vị trí câ n luô n dây điện qua một đoạn đường ố ng chiê u dài những 10m nhưng đường kính ô ng lại chỉ có 3cm, trong khi đường ố ng đã được xây cố định vào trong tường gạch đá rố i mà trên đoạn đường ô ng đó có bố n chỗ gấ p khúc. Lúc đã u các chuyên gia cảm thấ y bấ t lực, lẽ nào phải chịu bó tay, rõ ràng dùng cách thức thông thường không thể giải quyế t được vấ n đề nan giải này. Một người thích động não trong số họ nghĩ ra một mẹo, họ ra chợ mua một đôi chuột bạch, gô m một con đực, một con cái, một người buộc sơi dây vào con chuột đưc cho nó luô n vào một đâ u ô ng, trong khi đó người khác bắ t con chuột cái bỏ vào đâ u ô ng đă ng kia rô i bóp cho nó kêu chút chít. Chuột đực nghe tiế ng kêu cứu của chuột cái liê n luô n theo đường ô ng sang đâ u kia để giải cứu, nó đã giúp người kéo theo sợi dây luô n qua đường ô ng, công nhân điện chỉ câ n nổ i đâ u dây điện vào là có thể kéo qua được.

Một sáng kiế n được đưa ra nhờ chịu khó suy nghĩ, tháo gỡ được khó khăn, người công nhân đó được mọi người tán thưởng, cấ p trên khen thưởng cấ t nhấ c.

Nhiê `u người ca cẩm ră `ng, trong môi trường bình dị như thế này, thì sáng tạo làm sao được! Chúng ta hãy học hỏi các nhà danh họa, từ một tờ giấ ´y tră ´ng bình thường, nhưng với nét vẽ siêu phàm, Leonardo de Vinci vẽ nên bức tranh kiệt tác, từ những phiế ´n đá bình thường dưới bàn tay của Phidias, Michenlangelo lại trở thành những pho tượng bấ ´t hủ.

Có người than phiê `n: Cuộc số ng thật đơn điệu, biế t sáng tạo cái gì bây giờ. Nhàm chán nhấ t phải kể đế n ngô `i tù, thế mà trong khi ngô `i tù, người ta đã sáng tác ra được kinh dịch, văn tự giáp cố t, chính khí ca, quố c ca Liên Xô và tự chuyện Jawaharlan Nehru. Còn có nơi nào buô `n tẻ hơn trên bãi sa mạc, thế mà Ferdinand Mairie

de Lesseps lại tạo ra con kênh Sueks nố i liê n Địa Trung Hải với Hồ ng Hải.

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

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

Ai đó chố ng chế ră ng, mình đang lâm vào bước đường cùng, số ng nơi khỉ ho cò gáy, sơn cùng thủy tận, số ng thực chấ t là chờ chế t, còn sáng tạo làm sao được. Bạn có biế t chuyện Cristoforo Colombo khi rơi vào tình huố ng cạn kiệt nước uố ng và lương thực, bị mọi người chố ng trả xa lánh, thế mà cuố i cùng vẫn phát hiện ra châu Mỹ. Còn Mozart trong tình trạng đói rét bệnh tật dày vò vẫn sáng tác bản nhạc "Ru hồ n" mô tả giấ c mơ của kẻ tuyệt vọng. Goethe nói: "Thiế u dũng khí, thì sẽ mấ t tấ t cả".

Hill từng chỉ rõ ră ng: "Con đường số ng được khám phá, được chinh phục nhờ lòng dũng cảm, nhưng đó mới là một nửa chân lý. Nế u người anh hùng rơi vào tình thế không có đấ t dụng võ, đòi hỏi ngoài tinh thấ n gan dạ, còn phải giàu trí tuệ, niệ m tin và ý chí sắ t đá, thì mới mở được con đường số ng".

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

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

Người sáng lập ra Công ty văn hóa Mặt Trời Dương Lan khai thác mang phải chăng là chuyện tấ t nhiên, ngay từ tháng 11 năm 1997 khi Dương Lan tham gia hội thảo về truyề n hình toàn câ u do Liên hợp quố c tổ chức, chi đã phát biểu bản tham luân mang tưa đê: "Người theo nghê truyê n hình trong thời đại Internet". Những người nổi tiế ng nhanh chóng truy cập mạng không còn là chuyện hiế m hoi nữa, ngay từ đâ u, Khương Côn, Trâ n Dật Phi, đê u đặt hòm thư Website cá nhân, để n nay đã trở thành trào lưu thời đai chỉ có cao trào không có thoái trào, có điệ u hòm thư của họ không làm ra đô ng tiê n, thậm chí còn mấ t thêm tiê n vào đó. Dương Lan khác xa những người đó, nhờ có nguồ n lực hùng hậu, vừa ra tay đã mua lại hãng "Lương Ký" đang trong tình trạng thua lỗ, với mức giá hơn 30 triệu đôla Hô ng Kông, sau khi chấ n chỉnh, chị thành lập "Công ty mạng văn hóa Mặt Trời" kế t hợp hai khái niệm Dương Lan + mang Internet, phi vu đâ u tiên đã hố t được một tỷ đô ng, có thể nói chị đã viế t nên một huyê n thoại trong lĩnh vực truy cập mạng, day cho các nhân vật nổi tiế ng khác một bài học, ngay cả những ông trùm cự phách trong nghệ cũng phải bái phục.

Công việc chính của Văn hóa Mặt trời là chế tác và chuyển nhượng các chương trình truyề nhình, mà nội dung chính là sự tích các nhân vật nổi tiế ng thông qua các cuộc phỏng vấ n, các cuố n phim về thân thế của họ, lĩnh vực này không có mố i liên quan gì nhiề u đế n Internet, nhiệ u nhấ t chỉ là đưa chương trình chiế u lên trên mạng, nhưng chỉ tiế n hành sau khi việc mua bán chuyển

nhượng đã xong xuôi, nói cách khác chương trình đã không còn tính cập nhật nữa, nế u không thì làm sao bán được chương trình.

Còn như trả lời câu hỏi vì sao kế t hợp giữa hiệu ứng nhân vật nổi tiế ng với khái niệm mạng lại có thể kiế m được nhiề u tiế n như vậy, đó chính là một trò chơi ú tim rấ t thú vị, thiên hạ rấ t ngưỡng mộ Dương Lan, được các tay chơi cổ phiế u săn lùng, qua sự phân tích này ta thấ y nổi lên mấ y vấ n đề , các cổ đông tin chắ c rã ng, Dương Lan dàn dựng chương trình truyề n hình sẽ bán được rấ t nhiề u tiế n, nên người ta mới tâng bố c chị, nhưng thực tình thì do các nhà đâ u tư tin rã ng Dương Lan dàn dựng chương trình truyề n hình rô i đưa lên mạng mới bán được nhiề u tiế n, nên họ sẵn sàng ủng hộ chị. Mọi báo đáp dự đoán trước đề u để n từ đâ u tư tiế p sau chứ không phải là sự lãng phí.

Do những người nổi tiế ng cũng có nhiề u vụ việc chẳng hay ho gì, nên bị thiên hạ hoài nghi và ng hào quang trên đâ u họ, còn trên mạng cũng không ít rác rưởi, cho nên có ai đó chỉ trích ră ng đó là sản nghiệp đố tiề n, nhưng Dương Lan hơn người ở chỗ dám đưa ra ý tưởng táo bạo kế t hợp với một khái niệm mới, trên cơ sở đó tạo ra bước đôt biế n.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

### 10. CHỚ CÓ CHƠI BÀI THEO ĐÚNG BÀI BẢN

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

Trong nhiê `u cuộc chơi, thă ´ng thua chỉ ăn nhau ở chỗ không chơi đúng như bài bản có sẵn mà thôi, nhờ có cách đánh bấ ´t ngờ mà huấ ´n luyện viên Thomland của đội bóng rỗ Red Bull ở thành phố ´Dallas giành thấ ´ng lợi, trở nên nổi tiế ´ng, khi thi đấ ´u ông nhận thấ ´y đố ´i thủ chơi rấ ´t đúng bài bản, phòng thủ tấ ´n công theo chiế ´n thuật vạch sẵn, thế ´là ông quyế ´t định vận dụng chiế ´n thuật biế ´n hóa bấ ´t ngờ, gây cho đố ´i phương nhiê `u pha không kịp trở tay.

Bạn thấ y không, nế u như tình hình cho phép, hãy hành động trái với khuôn mẫu truyề n thố ng, gia giảm vào đó những sáng tạo mới lạ, những chi tiế t bấ t ngờ, những ý tưởng lạc quan, tích cực nhiệt tình, sáng tạo của bạn sẽ tạo ra tình huố ng mà đố i thủ không hề lường trước, nhờ vậy xác suấ t thắ ng lợi của bạn càng cao.

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

Trong quá trình thực tiễn, câ n phải vận dụng phương pháp tư duy sáng tạo, đề xuấ t thật nhiệ u sáng kiế n, đúc kế t thành hệ thố ng lý luận mới, trên cơ sở đó cố ng hiế n cho đời nhiệ u phát minh sáng chế, đóng góp vào kho tàng kiế n thức của nhân loại, đặt nê `n móng để con người nhận thức sâu thêm bí mật của thê ´ giới tự nhiên, đưa con người từ "Vương quố ´c tự nhiên" tiế ´n lên "Vương quố ´c tự do" và "Thiên đường hạnh phúc".

Khả năng đáng quý nhấ t của con người là tư duy sáng tạo, những người nhờ biế t tư duy sáng tạo có cố ng hiế n lớn lao cho xã hội, thì cũng cảm nhận được giá trị thật sự của cuộc số ng và hạnh phúc chân chính. Khi tư duy đổi mới biế n thành thành tựu trong hiện thực, chính là niề m hạnh phúc vô biên giành cho người đó, mặt khác cũng là động lực cổ vũ mọi người hăng hái sáng tạo, làm cho cả xã hội không ngừng tiế n bộ.

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

Nhà sản xuấ t hóa mỹ phẩm nước Pháp là Epu Lorey khởi nghiệp từ nghê kinh doanh hoa cây cảnh, sau khi nghe một bản tin thời sự, ông rấ t cảm động phát biểu ră ng: "sở dĩ tôi được như ngày hôm nay, không thể nào quên tiên sinh Carnegie, chính bài giảng của ông ấ y đã truyề n thụ cho tôi một bí quyế t mới nghe qua tưởng rấ t bình thường, trước đây chính tôi không hê để ý đế n, cũng không hê coi trọng, coi như gió thoảng ngoài tai, giờ đây tôi đã vỡ lẽ, sáng tạo đổi mới đúng là cách tạo ra kỳ tích.

Năm 1960 Lorey bă t đâ u sự nghiệp sản xuấ t hóa mỹ phẩm, để n năm 1985, ông đã xây dựng được 960 chi nhánh xí nghiệp, bố trí tại nhiề u nơi trên thể giới.

Sự phát đạt trong làm ăn buôn bán, tiê `n của chảy vê `như nước, đã nâng Lorey lên vị trí đâ `u bảng trong lĩnh vực hóa mỹ phẩm, kem dưỡng da, trở thành đô ´i thủ cạnh tranh đáng gòm nhấ ´t của hàng hóa mỹ phẩm lớn nhấ ´t nước Pháp Lawren.

Những thành tựu đó Lorey giành được một cách thâ m lặng, suố t quá trình phát triển của ông dường như không hê gây ra sự chú ý đê phòng của các đố i thủ cạnh tranh, nguyên nhân thành công chủ yế u nhờ vào tinh thâ n sáng tạo đổi mới. Năm 1958, Lorey mua lại được của một bà lang già công thức pha chế thuố c cao đặc hiệu chữa bệnh trĩ, bài thuố c đó khiế n ông rấ t hứng thú, trên cơ sở bài thuố c đó, ông nghiên cứu ra một loại dâ u thơm có nguồ n gố c thực vật, rồ i đem sản phẩm đi tiế p thị từng nhà một.

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

Một phát hiện như vậy đã mang lại cho Lorey khoản thu nhập ngoài mong đợi, khi các đô `ng nghiệp của ông còn băn khoăn lo nghĩ về `khoản chi phí quảng cáo quá cao, thì sản phẩm của Lorey đã bán rấ 't chạy ở Paris rô `i, lúc đâ `u e sợ bỏ tiê `n quảng cáo sẽ mấ 't, giô ´ng như lùa con trâu đấ 't xuô ´ng biển, thì thực tế 'trả lời, chi phí quảng cáo so với lợi nhuận chẳng đáng là bao.

Hô i đó dư luận chung cho ră ng, điệ u chế hóa mỹ phẩm từ nguyên liệu thực vật không hứa hẹn sáng sửa, thành ra gâ n như không ai chịu bỏ tiê n đâ u tư theo hướng này, chỉ có Lorey dám hành động ngược chiế u với nế p nghĩ cửa mọi người, ông lao vào nghiên cứu thử nghiệm với nhiệt tình say mê không gì cản nổi.

Đế n năm 1960 Lorey bắ t đã u sản xuấ t kem bôi mặt có nguồ n gố c thực vật, với cách bán hàng qua bưu điện do ông nghĩ ra, càng làm cho thành công được nâng cao hơn nữa, chỉ trong một thời gian rấ t ngắ n, với phương thức tiêu thụ này, ông đã bán hế t 700 ngàn lọ kem bôi mặt.

Nế u cho ră ng dùng nguyên liệu thực vật chế nước hoa là một phát hiện đáng giá của Lorey, thì phương thức bán hàng qua bưu điện

cũng là một sáng tạo xuấ t sắ c của ông.

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

Năm 1969, Lorey xây dựng nhà máy sản xuấ t đâ u tiên, đô ng thời mở cửa hàng đâ u tiên trên đại lộ Osman Paris, sản xuấ t và tiêu thụ sản phẩm với khố i lượng lớn.

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

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

Phương thức bán hàng qua bưu điện chiế m đế n 50% doanh số của công ty. Do thủ tục đơn giản, cộng thêm thủ thuật khuyế n mại hấ p dẫn, nế u khách hàng hứng thú thì được mời tham gia "Câu lạc bộ mỹ dung Lorey" họ thường xuyên nhận được các loại hàng mẫu mới nhấ t kèm theo catalogue, biểu giá và thuyế t minh sử dụng sản phẩm.

Cách bán hàng này tạo điệ u kiện hế t sức thuận lợi cho nhóm khách hàng ở xa hoặc công việc quá bận rộn không có thời gian đi mua să m, theo thố ng kê, hiện nay có trên 600 triệu khách hàng phụ nữ khắ p thế giới mua các mặt hàng như, son môi, mực tô đường mày, kem rửa mặt, kem dưỡng da v.v... của hãng Lorey.

Phương thức phục vụ khoa học này mang lại cho công ty khoản lợi nhuận khổng lô`, hàng năm sô´ bưu phẩm do công ty gửi đi lên đế´n 9 triệu gói, nế´u tính trung bình thì sô´ lượng mỗi ngày là 30 - 50 ngàn gói. Năm 1985, doanh sô´ tiêu thụ của công ty tăng trưởng 30%, doanh sô´ vượt quá 2,5 tỷ đô`ng, trong đó khô´i lượng xuâ´t khẩu vượt quá khô´i lượng tiêu thụ trong nước. Ngày nay Lorey đã sản xuâ´t hơn 400 loại hóa mỹ phẩm, với sô´ lượng khách hàng chung thủy và ổn định trên 8 triệu phụ nữ.

Như vậy nhờ tinh thâ n lao động quên mình và tư duy sáng tạo Lorey đã mở ra cơ hội và tìm ra con đường vươn tới thành công, mức độ ác liệt trong cuộc cạnh tranh của ngành hóa mỹ phẩm khiế n nhiê u người rùng mình, nế u ai tỏ ra lờ đờ chậm chạp, theo lố i mòn cũ, thì chắ c chắ n sẽ bị đào thải.

Nhờ thiế t kế ra sản phẩm khác biệt so với đố i thủ, đó là hóa mỹ phẩm có nguồ ngô c thực vật, từ đó hạ giá thành phổ cập hóa, đáp ứng được nhu cầ u của đông đảo khách hàng mới và cũ, nên ông đã vượt lên rấ t xa trước đổ i thủ.

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

Cuộc đời và từng trải của Lorey chứng thực câu nói của Kingkra: "Nế u bạn muố n làm giàu thật nhanh, thì bạn phải tìm được một lố i tắ t cho riêng mình, chó nên chen vai thích cánh với người khác trên đường đời".

Bí quyế t thành công của tôi rấ t đơn giản, đó là luôn luôn đóng vai trò chố ng trả một cách không khoan nhượng với hiện thực".

Ý tưởng sáng tạo chính là lố i tấ t giành cho những ai muố n làm giàu cũng là tiêu chí phân định doanh nghiệp thuộc loại ưu hay loại

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong nhiê `u cuộc chơi, thă ´ng thua chỉ ăn nhau ở chỗ dám chơi không đúng như bài bản có sẵn. Nế ´u như tình hình cho phép, thì hãy hành động trái với khuôn mẫu truyê `n thố ´ng, gia giảm vào đó những sáng tạo mới lạ, những chi tiế ´t bấ ´t ngờ, những ý tưởng lạc quan, tích cực nhiệt tình, bạn sẽ tạo ra tình huố ´ng mà đố ´i thủ không hê `lường trước, nhờ vậy xác suấ ´t thắ ´ng lợi của bạn càng cao.

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

Lịch sử mấ y ngàn năm đã chứng minh, những người thành công trên con đường sự nghiệp đề `u có ý chí tiế ´n thủ, nỗ lực phấ ´n đấ ´u không ngừng.

Nhà thám hiểm người Mỹ John. Gotad có một câu nói nổi tiế ng: "Việc gì tôi có thể làm tôi đề `u muố n thử sức mình xem sao".

Lúc 15 tuổi, Gotad đã lập một bảng liệt kê tấ t cả những việc muố n làm trong đời, thực ra khi đó cậu chỉ mới là một chàng thiế u niên chưa từng trải ở một vùng ngoại ô thành phố Lós Angeles, bảng liệt kê đó được cậu đặt tên là "Chí nguyện đời người", điểm qua một số dự định được liệt kê ta thấ y: Đi thám hiểm sông Nile, sông Amazon, sông Conggo, trèo lên đỉnh núi Chomolungma, núi Mazaro, núi Machoxi, cưỡi và điề ù khiển voi, lạc đà, đà điểu, ngựa hoang, thám hiểm theo tuyế n đường mà trước đây Marco Polo và Alexandr I đã đi qua, làm đạo diễn một bộ phim đại loại như bộ "Người vượn ở

Thái Sơn" bay trên khí tài bay gồ m cấ t và hạ cánh, đọc hế t toàn tập Shakespeare, Platon và Aristote, sáng tác một tập nhạc, viế t một cuố n sách, đi du lịch để n tấ t cả các nước trên thế giới, lấ y vợ sinh con, tham quan mặt trăng... các mục được đánh số thứ tự, cộng tấ t cả là 127 mục. Sau khi ông trịnh trọng viế t toàn bộ chương trình của mình lên giấ y tră ng mực đen, ông lập tức bắ t tay vào hành động.

Năm 16 tuổi, ông theo bố thám hiểm vùng đâ m lâ y Orkfinogi thuộc bang Georgia và vùng Evegras thuộc bang Florida, coi như thực hiện được một mục trong chương trình. Qua cuộc thám hiểm này ông học được cách chỉ đeo mặt nạ, không mặc đô lặn mà vẫn lặn sâu xuố ng đáy hô, học cách lái máy kéo, mua được một con ngựa.

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

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

Năm 26 tuổi, ông cùng với hai nhà thám hiểm khác đế n đã u nguồ n sông Nile thuộc dãy núi Burundi, ba người ngô i trên một chiế c thuyề n da chỉ nặng có 60 bảng vượt chặng đường dài 4000 dặm Anh xuôi dòng sông Nile, họ từng bị hà mã tấ n công, chịu đựng qua nhiề u trận bão cát, và những thác ghê nh hiểm trở dài đế n mấ y dặm Anh, nhiề u là n họ bị bệnh số t rét quật ngã, ngoài ra mấ y phen suýt bỏ mạng vì bọn cướp trên sông đuổi theo. Sau 18 tháng, ba người đã hoàn thành thắ ng lợi cuộc thám hiểm ra đế n

vùng cửa sông, chèo thuyê `n vào Địa Trung Hải xanh biế c thơ mộng.

Sau đó ông tranh thủ thời gian hoàn thành chương trình đã định, năm 1954, ông ngô ì trên chiế c bè chèo theo suố t chiế u dài dòng sông Coolorado. Năm 1956 thám hiểm dòng sông Congo với chiế u dài 2700 dặm Anh, ông cũng từng chung số ng với các bộ lạc người bản địa có thói quen ăn thịt người, cấ t đấ u kẻ thù làm chiế n lợi phẩm ở những vùng hoang sơ trên lục địa Nam Mỹ như bang Polo và New Guinea, ông đã có dịp trèo lên đỉnh núi Ararat và đỉnh Mazaro, lái máy bay siêu âm với tố c độ vượt hai lâ n tiế ng động tham gia không chiế n, viế t một cuố n sách mang tựa đê : "Đi thuyê n da xuôi dòng sông Nile", ông cưới vợ và sinh được 5 người con, phấ n đấ u trở thành nhà học giả chuyên ngành nhân loại học, ông quay một bộ phim và làm nhà diễn thuyế t, nhờ hoạt động này kiế m được khoản tiê n chuẩn bị lao vào cuộc thám hiểm mới.

Khi sắ p sửa bước sang tuổi 60, Gotad vẫn rấ t trẻ trung yêu đời, ông được mọi người hâm mộ vì đã trải qua bao nhiêu gian nan thử thách đi khắ p năm châu bố n biển, là nhà làm phim, diễn thuyế t và nhà văn, tính ra trong đời ông đã thực hiện được 106 hạng mục theo chương trình hành động 127 hạng mục đề ra từ hô i 15 tuổi. Ông được thưởng thức niê m say mê hạnh phúc trong khám phá bí mật thiên nhiên của một nhà thám hiểm, vinh dự trở thành hội viên Hội thám hiểm hoàng gia Anh quố c và Câu lạc bộ thám hiểm Newyork, ông từng gặp gỡ rấ t nhiê u nhân vật nổi tiế ng trên các chặng hành trình, ông tâm sự: "Tôi luôn khát khao làm được những điề u phi thường, tôi cảm thấ y hứng thú với mọi mặt hoạt động như du lịch, y học, âm nhạc, văn học, tôi thích động viên an ủi người khác, chương trình phấ n đấ u do tôi đề ra đã xác định cho tôi mục tiêu, cả đời tôi luôn bận rộn với nhiệ u công việc, trong khi đó, tôi biế t nhiề u người xung quanh tôi số ng trong cảnh nhàm chán vô vị, vì

họ sợ mạo hiểm, không dám đố i mặt với thử thách, tôi quyế t không bao giờ đi theo con đường đó".

Trên chặng đường chinh phục các mục tiêu đã định, Gotad đã mười là `n trở vê `từ cõi chế ´t. "Những là `n thoát chế ´t trong gang tấ ´c đó khiế ´n tôi càng yêu quý cuộc số ´ng hơn, tấ ´t cả những điề `u muố ´n làm, tôi đề `u thử sức mình, khá nhiê `u người số ´ng hế ´t đời vẫn không hê `có dịp thể hiện tinh thâ `n dũng cảm, sức mạnh và sức chịu đựng phi thường, tôi chiêm nghiệm thấ ´y rã `ng, khi ta quyế ´t tâm đạt được mục tiêu đã định, tự nhiên xuấ ´t hiện nguô `n sức mạnh vô biên và khả năng vượt trội, trước đây ngay trong những giấ ´c mơ táo bạo nhấ ´t tôi cũng không ngờ rã `ng trong con người mình có sẵn nguô `n sức mạnh tiê `m tàng to lớn đế ´n thế ´. Nhưng những khi đô ´i mặt với hiểm nguy, tôi cảm thấ ´y linh hô `n của mình thăng hoa đế ´n một cung bậc rấ ´t cao".

Ông chỉ rõ, có thể nói người đời ai cũng có mục tiêu và ước mơ của riêng mình, nhưng không phải ai cũng nỗ lực phấ n đấ u để thực hiện ước mơ đó, khi tôi đề ra chương trình hành động, thì tuổi đời còn rấ t non trẻ, nhưng đã phản ảnh hoài bão chí khí cũng là sở thích chí hướng của cả đời tôi, sau này có một số mục tiêu tôi không có khả năng thực hiện, chẳng hạn trèo lên đỉnh núi Everett hoặc làm diễn viên đóng vai người vượn. Gầ n như mọi chương trình phấ n đấ u đề u có tình trạng như vậy, một số mục tiêu không có khả năng và điề u kiện thực hiện, vì nói cho cùng thì sức lực và tài năng bị hạn chế , nên dù muố n cũng không thể đạt được, như vậy không có nghĩa là đành khoanh tay ngô i không, chẳng cố gắ ng theo đuổi gì cả". Bạn hãy kiểm điểm lại cuộc số ng của mình và đề ra mục tiêu trước mắ t và mục tiêu lâu dài là một việc làm rấ t có ý nghĩa, có người tâm sự: vào giai đoạn cuố i đời vẫn tự hỏi mình: "Nế u ta còn số ng thêm một năm, thì ta sẽ làm gì?" Nế u như bạn cũng mong

biế nước mơ thành hiện thực, thì bạn không nên chấ n chừ, ngay từ hôm nay, hãy vạch ra chương trình và bắ t tay hành động.

Câu chuyện vê `cuộc đời của Gotad đã chứng minh cho chúng ta một điê `u: Những ai có ý chí tiế ´n thủ và không ngừng nỗ lực phi thường biế ´n ước mơ thành hiện thực, thì cuộc số ´ng của người đó đẹp nhấ ´t và có ý nghĩa nhấ ´t, trên chặng đường chinh phục các mục tiêu, sẽ được thưởng thức niê `m vui khám phá và hạnh phúc chiế ´n thắ ´ng.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Nế u trong cuộc đời ai đó có thể liên tục vượt từ đỉnh cao này lên đỉnh cao khác, thì các thung lũng và sườn núi sẽ là điểm tựa nâng đỡ họ vươn lên, nế u ai đó không thể liên tục vượt từ đỉnh cao này lên đỉnh cao khác, khi muố n từ đỉnh cao thứ nhấ t trèo tiế p lên đỉnh cao thứ hai, thì trước hế t phải tụt theo sườn đố c xuố ng tận đáy thung lũng, trong quá trình này tích lũy kinh nghiệm kiế n thức, dự trữ lực lượng để lại tiế p tục trèo lên. Sự thay đổi liên tục về mặt không gian và vị trí đã làm thay đổi tính cách diện mạo và số phận con người, giúp họ số ng có ý nghĩa và xây dựng sự nghiệp huy hoàng.

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

Một người đàn ông có thể tìm cho mình một nghề `nghiệp, xác định cho mình một chỗ đứng trong cuộc số 'ng xã hội hay không, đòi hỏi người đó phải có kiế 'n thức và tài năng nhấ 't định, ngoài ra còn câ `n phải biế 't tự quảng cáo tiế 'p thị cho mình. Nế 'u ai đó không biế 't tự quảng cáo tiế 'p thị cho bản thân, thì cho dù tài ba lỗi lạc, văn võ kiểm toàn, thì cũng đành ngô `i một xó mà than thân trách phận sinh bấ 't phùng thời, anh hùng không có đấ 't dụng võ. Ngược lại dù tài năng trung bình, nhưng biế 't tự quảng cáo tiế 'p thị cho mình, về `mặt tư tưởng, quan điểm, nhân cách, phục vụ, thành tựu v.v... sẽ không ngừng mở rộng khoảng không gian hoạt động cũng như cơ đô `sự nghiệp, vươn tới đính cao thành đạt chân chính.

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

Thời đại ngày nay là thời đại quảng cáo tiế p thị, mỗi người đàn ông đề `u câ `n quảng cáo tiế p thị và thực tế là đang tham gia quảng cáo tiế p thị mọi lúc mọi nơi về `mặt tư tưởng, quan điểm, sản phẩm, dịch vụ, thành tựu, chủ trương, tình cảm v.v... Theo cách nói của các học giả tiế p thị phương Tây, thì thế giới này đòi hỏi hoạt động quảng cáo tiế p thị, mỗi một con người dù vô tình hay hữu ý đề `u đang đóng vai nhân viên tự quảng cáo tiế p thị cho

mình bă `ng nhiê `u hình thức khác nhau, đặc biệt đàn ông càng câ `n quảng cáo tiế ´p thị thế ´ mạnh riêng của bản thân, kể cả bạn không thích thú với công việc này.

Có người cho ră `ng, ngay từ khi lọt lòng mẹ, con người đã tham gia hoạt động quảng cáo tiế p thị, ví dụ đứa trẻ khóc vòi vĩnh, là muố n mẹ bế vào lòng cho bú hoặc cho ngậm bình sữa, đó chính là bé đang tiế p thị mình với mẹ, đơn đặt hàng là sự ôm ấ p vỗ về `và bâ `u sữa của mẹ.

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

Để n khi nhận thức được giá trị mua bán của đô ng tiê n, bé sẽ áp dụng phương thức tiế p thị mè nheo, cho để n khi cha mẹ cho tiê n mới thôi.

Khi đã hiểu đời, cậu bé hay cô bé tranh luận với cha mẹ về `những suy nghĩ của mình, gây sức ép buộc cha mẹ phải cho tiề `n, học trò tiế ´p thị với thâ `y giáo bă `ng thái độ chăm chỉ học hành, ngoan ngoãn lễ phép, hy vọng thâ `y cho điểm cao, người yêu tiế ´p thị với nhau trong lâ `n hò hẹn đâ `u tiên bă `ng lời hứa hẹn thuyế ´t phục người yêu tin ră `ng mình sẽ mang lại an toàn, niề `m vui và hạnh phúc suố ´t đời cho đố ´i tượng. Bạn bè tiế ´p thị với nhau để được đố ´i xử thẳng thă ´n và chân tình. Vợ chô `ng tiế ´p thị với nhau bă `ng sự quan tâm săn sóc và lòng chung thủy để giữ mãi tình yêu cháy bỏng và trong sáng. Cấ ´p dưới tiế ´p thị với cấ ´p trên bă `ng những đề nghị hợp lý hóa công việc. Cha mẹ tiế ´p thị với con cái bă `ng sự quan tâm dạy dỗ các đạo lý làm người. Bạn tiế ´p thị với xã hội bă `ng lý luận. Diễn viên tiế ´p thị với khán giả bă `ng tài nghệ diễn xuấ ´t. Nhà phát minh tiế ´p thị với doanh nghiệp bă `ng phát minh sáng chế ´. Luật sư tiế ´p thị với quan tòa bă `ng tài biện luận. Thâ `y giáo tiế ´p

thị với học sinh bă `ng kiế ´n thức khoa học. Cố ´ đạo truyề `n giáo tiế ´p thị với tín đô ` bă `ng chiế ´c vé vào cửa thiên đường. Các nhà hoạt động chính trị tiế ´p thị với cử tri bă `ng chủ trương đường lố ´i. Nhà văn tiế ´p thị với độc giả bă `ng tác phẩm văn học. Họa sĩ tiế ´p thị với khán giả bă `ng thẩm mỹ. Đàn ông tiế ´p thị với phụ nữ bă `ng tài năng và phong độ. Phụ nữ tiế ´p thị với đàn ông bă `ng să ´c đẹp gợi cảm. Người mẫu thời trang tiế ´p thị với khách hàng bă `ng mố ´t thời trang thông qua những đường nét trên tấ ´m thân kiêu sa kiê `u diễm.

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

Tiế p thị hiểu một cách nôm na là rao bán tài năng hoặc sản phẩm của mình, theo truyề n thố ng hoặc theo nghĩa hẹp, tiế p thị là công việc của những nhân viên được đơn vị sản xuấ t kinh doanh cử ra chuyên trách làm câ u nô i giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng, giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp với khách hàng, mặt khác phản ánh tâm tư, nguyện vọng khách hàng trở lại doanh nghiệp. Nhưng nế u hiểu theo nghĩa rộng và hiện đại trên tấ t cả mọi lĩnh vực hoạt động xã hội cũng như đố i với mọi ngành nghệ, thì chúng ta dễ dàng phát hiện ra ră ng, định nghĩa vê nhân viên tiế p thị không còn bó hẹp trong khuôn khổ nhân viên chuyên trách giới thiệu sản phẩm và dịch vụ cho doanh nghiệp nữa. Nói cách khác, bấ t kỳ ai, cho dù làm nghê gì, nế u mong muố n giành được thành công, thì nhấ t thiế t phải tham gia tiế p thị, học tập kỹ năng và phương pháp tiế p thị, tự rèn luyện bản thân trở thành nhân viên tiế p thị siêu cấ p. Chỉ khi xứng đáng là nhân viên tiế p thị, thì mới biế t cách giới thiệu con người, tư cách tài năng, sản phẩm của mình cho đố i

tượng khách hàng, người làm mọi ngành nghệ`, kể cả các nhà ngoại giao, các chính khách cũng không thuộc ngoại lệ.

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

Quan sát phân tích toàn diện tổng thể trên mọi lĩnh vực hoạt động xã hội trong mọi ngành mọi nghê, chúng ta càng nhận thấ y câu nói: "Tiế p thị mọi lúc mọi nơi" là một chân lý không câ n phải bàn cãi gì nữa, tấ t cả những người thành đạt đề u là nhân viên tiế p thị siêu đẳng, thành công của họ một phâ n rất lớn là nhờ tiế p thị, cho dù sản phẩm tiế p thị của họ thuộc lĩnh vực nào, là khoa học kỹ thuật, nghệ thuật, tôn giáo, vui chơi giải trí, kiế n thức, nhân cách, hay chính sách đường lô i, nế u không chịu tiế p thị hoặc không biế t cách tiế p thị, chẳng khác gì một phát minh sáng chế lớn nhưng bỏ mãi trong ngăn kéo, không được vận dụng vào thực tiễn, chẳng có chút giá trị gì, nhân tài không có dịp thi thố, tự mình say sưa với mình, thì thật là số ng uồng một đời, chẳng được thiên hạ ngưỡng mộ. Nhấ t là trong thời đại khoa học kỹ thuật tiế n bộ vượt bậc như ngày nay, tin tức bùng nổ, sản phẩm đổi mới từng ngày, phương tiện truyê n thông hiện đại, thì tiế p thị có tâ m quan trọng và ý nghĩa sâu rộng hơn trước rấ t nhiề u.

Để trở thành nhân viên tiế p thị chuyên nghiệp, siêu đẳng, câ n nă m vững kỹ xảo, nguyên tắ c nguyên lý, cũng như chiế n thuật chiế n lược rao bán. Sở dĩ các nhà chính trị, các nhà ngoại giao giành được thành tựu, là nhờ họ hiểu sâu sắ c vê nguyên lý, nguyên tắ c tiế p thị, đô ng thời biế t cách vận dụng khéo léo vào thực tiễn, phục

vụ cho công tác và mục tiêu đã định, thực hiện lý tưởng và chủ trương lâu dài, trong đó bao gô `m công danh quyê `n lợi cá nhân, hy vọng lưu danh muôn thuở. Bấ t kỳ ai cũng muố n noi theo tấ m gương của họ, xây dựng tương lai tiê `n đô `sáng sủa cho mình, muố n vậy, thì ngay từ hôm nay, bạn hãy tìm hiểu và học hỏi bí quyế t tiế p thị đi, xin mách bảo với bạn ră `ng, vai trò của nhân viên tiế p thị trong xã hội ngày càng được đề `cao, muố n nă m bắ t được nghệ thuật tiế p thị, thì bạn câ `n trang bị đủ kiế n thức và rèn luyện tố chấ t đặc biệt cho công việc này, tiế p đó là khâu vận dụng trong thực tế , xin chúc bạn thành công.

## GỌI MỞ NĂNG LỰC

Đời người quảng cáo tiế p thị ở mọi lúc mọi nơi, đàn ông hãy học hỏi phong cách tiế p thị từ những nhân vật thành đạt, tự chuẩn bị cho mình những tố chấ t và điể u kiện câ n thiế t cho một nhân viên tiế p thị, bao gô m các mặt tư tưởng, tư duy sáng tạo, niê m tin, trí tuệ, đức tính kiên trì bê n bỉ, nhiệt tình và cá tính độc đáo, thế giới mai sau nă m trong tâ m khố ng chế của bạn.

## 2. TỰ NÂNG CAO HÌNH TƯỢNG CỦA MÌNH

Đàn ông muố n tự quảng cáo tiế p thị cho mình, trước tiên câ n xây dựng và nâng cao hình tượng bản thân, cao thượng vừa là một loại hình tình cảm, vừa là diện mạo tinh thâ n, là phong thái, khí chấ t, trình độ văn hóa, tu dưỡng đạo đức của đàn ông được thể hiện ra bên ngoài.

Một người đàn ông thành đạt, chặ c chặ n đô ng thời là con người lịch lãm cao thượng, cử chỉ và biểu cảm ung dung, đĩnh đạc, phong độ cuố n hút, phụ nữ rấ t hâm mộ mẫu đàn ông này, tính cách và phong thái khoáng đạt thanh cao và trình độ hơn người của đàn ông được biểu hiện qua ứng xử giao tiế p và lời ăn tiế ng nói.

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

- (1) Đôi cánh tay rắ n chặ c khỏe mạnh sạch sẽ, móng tay cặ t ngặ n.
- (2) Tuy không hút thuố c nhưng vẫn sắ m bật lửa và mang theo trong người, luôn sẵn sàng châm thuố c cho người bên cạnh.
- (3) Ngày nào cũng tấ m giặt thay áo sơ mi, cổ tay và cổ áo khi nào cũng phẳng phiu và sạch sẽ, có người sử dụng lót cổ.
- (4) Trên thấ t lưng bên sườn không treo thứ gì lủng lẳng, đại loại như điện thoại câ m tay, máy nhấ n tin.
- (5) Khi tiế p xúc với phụ nữ, không bỏ sót một tình tiế t dù nhỏ nào để tỏ ra quan tâm săn sóc chị em, biểu hiện một cách tự nhiên thoải mái không đóng kịch, không gượng gạo.
  - (6) Khi ăn com tuyệt đố i không để phát ra tiế ng động chố i tai.
- (7) Tâ n suấ t sử dụng các từ ngữ khách sáo, lễ nghĩa nhiê u hơn người khác.
- (8) Tính cách cô độc trầ m tư. Có thói quen thích đọc sách, đặc biệt là mảng sách văn học. Nế u cuố n sách nào lật dở vài tờ xem lướt qua, cho là thông tục thì dứt khoát không bao giờ ngó để n quyển sách đó nữa, cũng không hề nhă c để n nội dung cuố n sách đó.
- (9) Buô n vui, tức giận không để lộ ra ngoài nét mặt, thích tạo dáng suy tư khi tụ tập đông người.

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

Tuy nhiên, thực chấ t mức độ lịch lãm của bạn chưa đạt độ chín, vô tình để lộ chân tướng tâ m thường, thì kế t quả càng trở nên tệ hại hơn. Dưới đây xin liệt kê mười điểm dễ sơ hở làm xuố ng cấ p hình tượng đàn ông, xem xong chấ c bạn không khỏi cảm thấ y buô n cười.

- (1) Ăn mặc rấ t trang nhã chải chuố t, nhưng khi bước chân vào phòng quy định cởi giày, thì mùi hôi của đôi tấ t khiế n lũ chuột cũng phải chế t ngạt.
- (2) Tuy chịu să m bật lửa và luôn mang theo bên mình, nhưng đó là loại bật lửa chỉ dùng có một là n.
- (3) Khi trên cổ tay đeo chiế c đô ng hô mang nhãn hiệu nổi tiế ng, thì thường xuyên cố ý dơ cao tay lên cho mọi người trông thấ y.
- (4) Ngày nào cũng tắ m rửa thay áo sơ mi, nhưng trước sau chỉ thấ t một chiế c cà vạt.
- (5) Trên thấ t lưng bên sườn mặc dù không treo thứ gì, nhưng ở nơi công cộng lại lớn tiế ng gọi điện thoại câ m tay, trong nhà hát kịch mặc cho chuông điện thoại của mình reo mãi, dường như không biế t có ai bên cạnh.
- (6) Tỏ ra kính trọng nhún nhường trước phái đẹp, nhưng khi tiế p xúc với người cùng giới lại tỏ ra thô lỗ cục că n, có vẻ như biế n thành con người hoàn toàn khác.
- (7) Khi ăn cơm không để phát ra tiế ng động, nhưng khi húp canh lại khiế n người khác chú ý.

- (8) Sử dụng các loại từ ngữ khách sáo lễ phép nhiê u hơn người khác, nhưng cách vận dụng gây cho người khác nghi ngờ về mức độ chân thành.
- (9) Thích số ng đơn độc để n mức thu mình sợ gặp gỡ tiế p xúc với mọi người.
- (10) Rấ t trần trọng tình yêu, nhưng trong khi quyế t định lựa chọn lại tỏ ra do dự chấ n chừ thiế u quyế t đoán, thiế u niê m tin.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Thanh cao là sức hấ p dẫn khiế n người khác mế n mộ, đàn ông mang khát vọng thành công phải tạo dựng hình tượng cao đẹp từ trong ra ngoài.

# 3. ĐÀN ÔNG PHẢI TỔ RA PHONG ĐỘ

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

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

Phong độ không tự có mà câ`n rèn luyện tu dưỡng một cách có ý thức trong suố t quá trình lâu dài, phong độ lý tưởng nhấ t được biểu hiện một cách tự nhiên, không gượng ép giả tạo, đó mới là kế t quả của quá trình phấ n đấ u rèn luyện, không phải là học đòi sao chép từ người khác.

Nế u ai đã có dịp đọc tác phẩm "Tam quố c diễn nghĩa" đề u thán phục phong độ của nhân vật Quan Vũ, với vóc dáng cao 9 thước, bộ râu dài 2 thước (1 thước = 1/3m), mặt đẹp như tượng tạc, môi đỏ như bôi son, mắ t phượng mày tà m, tướng mạo oai phong, dáng điệu hiên ngang, đường đường là đấ ng nam nhi hảo hán, một vị tướng quân uy danh lẫy lừng. Sau này Tôn Quyê n muố n lấ y con gái của Quan Vũ làm con dâu, đây là một cơ hội để củng cố thắ t chặt mố i quan hệ bang giao giữa hai nước, nhưng thật tiế c là Quan Vũ không bà ng lòng là chuyện thường tình, nhưng ông đã nói với sứ thầ n của Tôn Quyê n một câu xúc phạm khó nghe: "Làm gì có chuyện con cọp lại gả bán cho con chó!", câu nói không đáng thố t ra từ cửa miệng Quan Vũ, đã đánh mấ t hế t phong độ của người anh hùng, gây lòng căm giận cho Tôn Quyê n, cũng là điê m báo trước thấ t bại sau này của Quan Vũ.

Phong độ liên quan đế n tính cách của con người, còn tính cách là sự thể hiện vê khía cạnh tâm lý của thái độ và hành vi, nên hành vi liên quan chặt chẽ với phong độ. Ví dụ người thuộc dạng tính cách kiêu căng hợm mình, thì biểu hiện phong độ ngạo mạn làm cao, lấ n lướt người khác, người có tính cách ôn hòa dịu dàng, thì biểu hiện phong độ tinh tế uyển chuyển, người có tính khí mạnh mẽ cương quyế t, thì biểu hiện phong độ thông thoáng rộng lượng hào phóng, người có tính cách điể m tĩnh cẩn trọng, thì biểu hiện phong độ giản dị chấ t phác, lễ phép nho nhã, người có tính cách hoạt bát lanh lợi, thì biểu hiện phong độ lịch lãm tự nhiên, người có tính cách chặt chẽ khắ t khe, thì biểu hiện phong độ chậm chạp trù trù, trầ m lặng.

Đương nhiên, trong thiên hạ còn có loại ngụy quân tử, giả vò đóng kịch rấ t khéo, nhã m lừa phinh người khác mưu lợi cho mình.

Hiển nhiên, đàn ông hay đàn bà đê u không có ai thất sư hoàn mỹ, trong tính cách không tránh khỏi nhược điểm này nọ, nói cách khác biểu hiện ra phong độ cũng không tránh khỏi khiế m khuyế t. Ví du người kiên cường manh mẽ, thường hay mặ c thói xấ u cố chấ p bảo thủ, người quyế t đoán thường hay mặ c thói xấ u ương nganh, thô lỗ, người tính cách hoat bát tháo vát thường hay mặ c thói xâ u bôp chôp, nông nổi, người nghiệm túc điệ m đam thường hay mă c thói xâ u chậm chạp lê mê, người nhu mì, hiê n thục thường hay mặ c thói xấ u yế u đuô i khiế p nhược, kẻ dũng mãnh thường đi đôi với hung tàn, người quá tự tin thường hay trở thành tự phụ, người cần trong thường trở thành do dư thiế u quyế t đoán. Trên đời không có mẫu người hoàn mỹ. Tuy nhiên như lời nói của Khổng Tử: "Tính tương cận, tập tương viễn", phẩm hạnh tính cách của con người là kế t quả rèn luyện tu dưỡng trong quá trình trưởng thành, ai cũng mong mỏi phong độ của mình được người khác tán thưởng, câ n học tập và làm theo câu nói của Tolstoi: "Gan dạ dũng cảm nhưng không nóng vôi, nhanh nhây nhưng không bộp chôp, hiệ u đông nhưng không mù quáng làm liê `u, phục tùng chỉ huy nhưng không xum xoe bợ đỡ, yên phận thủ thường nhưng không tự thỏa mãn dừng lại, thă ng không kiêu, bại không nản, thành công không quá say sưa tự lừa đố i ru ngủ, tự trọng nhưng không tự kiệu, hào phóng nhưng không khinh người, kiên cường nhưng không ương bướng cố chấ p, khiệm nhường nhưng không giả nhân giả nghĩa, thật thà nhưng không khờ dại, hoạt bát nhưng không nông nổi, thẳng thặ n nhưng không dại dột.v.v...

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

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

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

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

Trên đời, nhiê `u người đàn ông có sức cuố nhút tự nhiên, không hiểu sao ai cũng muố ngà `n họ, thích thú tiế p xúc với họ. Ngược lại cũng có dạng đàn ông, chẳng ai muố ngà `n vì luôn gây ra ác cảm cho người khác, chúng ta hãy tìm hiểu xem, nguyên nhân gì đã dẫn để n tình trạng này nhé! Đặc biệt là đố i với mẫu đàn ông có sức cuố nhút tự nhiên.

Bạn có thể trả lời ngay mà không câ `n suy nghĩ: "Vì họ hấ p dẫn chứ còn sao nữa". Đúng vậy, hấ p dẫn là một tố chấ t cao đẹp, nó không thể gắ n liê `n với những gì thấ p hèn thô tục, tuy nhiên người đời thông thường dành riêng từ ngữ này cho phái đẹp, nhưng cũng phải thừa nhận ră `ng, đàn ông cũng có thể tỏa ra sức hấ p dẫn như phụ nữ. Nế u người đàn ông nào dám mạnh dạn tự nhận mình có sức hấ p dẫn, thì chấ c chấ n họ sẽ nhận được sự đô i xử ưu ái của cuộc đời.

(1) Đàn ông tự tin rấ t hấ p dẫn

Nế u mở một cuộc trắ c nghiệm, trưng câ u ý kiế n chị em vê những ưu điểm trên người đàn ông khiế n họ mế n mộ, thì yế u tố đâ u tiên có lẽ là lòng tự tin. Khi nhìn nhận đàn ông. Phụ nữ không bị choáng ngợp trước vẻ điển trai của đàn ông, mà họ bị chinh phục trước hế t bởi phong độ thông thoáng lịch lãm, đường hoàng chững chạc đúng vẻ tu mi nam tử.

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

Trong con mấ t phụ nữ, đàn ông tự tin là người bảo đảm có thể biế n những việc tưởng như không thể thành có thể, đành rã ng cũng có lúc thấ t bại, nhưng họ không chán nản thoái chí, không chịu bỏ cuộc, mỗi ngày họ số ng đề u là một ngày phấ n đấ u hế t mình, đàn ông tự tin thường ôm ấ p nhiê u ước mơ, nhưng điể u khiế n chị em xiêu lòng nhấ t, là những ước mơ có vẻ xa vời nhấ t cuố i cùng cũng biế n thành hiện thực.

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

Ví dụ trong một cuộc họp công ty, chưa để n lượt bạn phát biểu, bạn chờ đợi với tâm trạng thấ p thỏm số t ruột. Đúng thế, vì đây là một môi trường cạnh tranh, bạn câ n tranh thủ cơ hội để tự thể hiện mình chứ! nhẽ ra để n lượt bạn, thì lại có người nhanh chân chen mấ t, tay ấ y ghê thật.

Bạn chú ý thấ y một chàng thanh niên, ăn mặc lịch sự bước đi thanh thoát lên trước ố ng nói, cả hội trường im lặng như tờ, mọi cặp mặ t đề u đổ dô n vào anh ta. Anh ta bặ t đầ u bặ ng nụ cười đáng mê ´n và đâ `y tự tin. Có lẽ cảm nghĩ chung của cử tọa lúc đó đề `u khen anh ta quá să ´c sảo, sau đó anh bă ´t đâ `u trình bày ý kiế ´n một cách mạch lạc khúc chiế ´t, với ngữ điệu truyề `n cảm, từ ngữ chính xác, tinh tế ´, giàu hình tượng cộng thêm với dáng người đẹp trai khỏe mạnh, đúng là mọi đô ´i tượng đề `u bị cuố ´n hút không thể cưỡng nổi.

Trong lòng bạn trăn trở một câu hỏi: Thă ng cha này ở đâu ra thể nhỉ? Phải thừa nhận là hã n quá xuấ t sắ c về mọi phương diện, đô ng thời bạn cũng khẳng định rã ng hã n tạo ra sức cuố n hút không chỉ vì hào hoa phong nhã, cũng không hẳn nhờ từ ngữ văn vẻ trong bài phát biểu, mà chủ yế u nhờ phong thái tự tin đã chiế m được cảm tình của cử tọa.

(2) Đă ng sau vẻ cương nghị cứng rắ n lại ẩn chứa nét dịu dàng uyển chuyển

Khoa học hiện đại đã chứng minh, quyế t định thân cao cân nặng cũng như vóc dáng, tỷ lệ số đo, béo hay gâ y của con người là do hormon tuâ nhoàn trong máu, ngoài ra hormon còn quyế t định cả tính cách khí chấ t của đàn ông và đàn bà, như vậy có nghĩa là hormon ảnh hưởng rấ t lớn để n các đặc trưng về sở thích, tình cảm, trí tuệ của con người.

Các thâ y tướng số thời xưa cho ră ng, đàn ông mà tướng mạo giố ng đàn bà là người nham hiểm, còn đàn bà có tướng đàn ông thì nông nổi và ngang ngược. Sự thực có đúng như vậy không? Trước hế t chúng ta thừa nhận ră ng, quả thực nhiệ u người đàn ông tư thế tác phong y hệt phụ nữ, ngược lại cũng có nhiệ u chị phụ nữ mang ít nhiệ u khí chấ t đàn ông, tuy nhiên như vậy không hẳn gây cảm giác khó chịu cho người tiế p xúc. Tiêu chuẩn do nê n văn minh đề ra có mổ i quan hệ đan xen rấ t phức tạp với sự sắ p xế p kỳ

diệu của tạo hóa, trong nhiê u trường hợp có vẻ như thường xung đột mâu thuẫn với nhau.

Xét về sức hấ p dẫn, thì dạng đàn ông vừa mang đã y đủ khí chấ t phong thái dáng vẻ của giới mày râu, nhưng lại có thêm những nét dịu dàng kín đáo của phụ nữ được xế p đã u bảng, nế u ở người đàn ông chỉ đơn thuấ n thể hiện hoàn toàn khí chấ t phong cách dáng vẻ đàn ông một cách tuyệt đố i, sẽ khiế n cho người xung quanh nể sợ, nhưng nế u phâ n tố chấ t phụ nữ lại chiế m tỷ lệ quá cao trong người đàn ông, nói cách khác là không còn khí phách đàn ông, thì cũng chẳng còn sức hấ p dẫn. Đàn ông sinh ra và lớn lên trong môi trường có tỷ lệ nam nữ rấ t chênh lệch, đó chính là môi trường rèn luyện cho người đàn ông càng trở nên phong phú sắ c sảo và ra vẻ oai phong, lẫm liệt giố ng đàn ông hơn.

Trong khí chấ t đàn ông, nế u được pha trộn thêm nét dịu dàng mề m mại của phụ nữ lại là điể u đáng quý, ví như khi ta pha cà phê, cho thêm một chút đường trắ ng, thì hương vị càng đậm đà hơn, nhưng chớ pha quá tay mùi vị của đường sẽ lấ n át hế t hương vị cà phê.

(3) Nét đẹp khí chấ t đàn ông tạo sức cuố n hút không thể cưỡng nổi

Người đàn ông được thiên hạ cho là có sức cuố nhút mạnh mẽ nhấ t trong lịch sử Trung Quố c chính là Hạng Vũ, vẻ oai nghiêm hùng dũng với sức lực muôn người khôn địch có thể dời non, xông pha trận tiế n, giữa đám địch quân như vào chỗ không người, được coi là con người trấ n thế có thịt có xương, không thấ n thánh hóa, được xế p bảng hàng đã u thời cổ đại. Là con người vừa mề m mỏng vừa quyế t đoán, nhưng có một nhược điểm đáng tiế c là quá sùng bái vũ lực, cũng chính vì vậy mà dẫn đế n thấ t bại cuố i cùng, nhưng ngay cả trong thấ t bại Hạng Vũ vẫn tỏ ra hiện ngang khí

phách, mấ t thiên ha không mấ t nghĩa khí, không làm mờ nhat hình tượng người anh hùng. Nhà sử học nổi tiế ng với cách nhìn nhận đánh giá rấ t thận trọng Tư Mã Thiên đã bị nhân vật này chinh phục hoàn toàn, khiế n cho ngòi bút của ông viế t ra những áng văn chương đâ v cảm kích lưu truyệ n muôn đời cho hâu thế vệ con người anh hùng trong tập "Hang Vũ bản kỷ". Từ ngữ "Bản Kỷ" vố n chỉ được dùng để chỉ bậc đế vương được Tư Mã Thiên sử dụng để nói vê Hạng Vũ, đó là hiện tượng phá lệ có một không hai trong bộ sách "Sử Ký" mà ông ưu ái dành cho Hạng Vũ. Sức cuố n hút của Hạng Vũ được thể hiện nổi bật đố i với phái đẹp, vê phương diện này có thể nói đàn ông trong thiên hạ không ai sánh kịp Tây Sở bá vương, mà điển hình là nàng Ngu Cơ, một người phu nữ rấ t kiện cường nhưng không hệ kém vẻ thùy mị duyên dáng, hậ u như độc giả mọi thời đại đề u vô cùng cảm động khi xem đoạn văn mô tả cảnh "Bá Vương giã biệt Ngu Cơ" vừa bi tráng vừa chan chứa tình yêu, khi Hạng Vũ lâm vào tình thế tuyệt vọng, bố n bê quân thù vây hãm, nàng Ngu Cơ xinh đep vẫn hát múa cho Hang Vũ xem, tiế ng hát của nàng hòa vào trong làn điệu nước Sở, vũ đạo của nàng chìm vào trong ánh gươm khua, sau đó nàng tự kế t liễu cuộc đời tài hoa trước mặt người anh hùng cái thể, chế t vì tình yêu sự nghiệp, chế t vì đạo lý làm người. Hơn một nghìn năm sau, nhà thơ nữ tài hoa Lý Thanh Chiế u đã việ t những câu thơ tuyệt tác để ca ngơi nhân cách cao thương và mô i tình lãng mạn, chung thủy của người đẹp Ngu Cơ: "Số ng là bông hoa đẹp, chế t hóa thành hô n thiêng, giờ đây nhớ Hạng Vũ không chịu để n Giang Đông", bài thơ này được coi là "Bài ca Hạng Vũ" hoặc được ví là bài thơ ca ngợi người anh hùng kiểu Trung Quô c.

"Sức lực dời non, khí phách bao trùm thiên hạ" chính là nét hấ p dẫn của nhân vật anh hùng, nét đẹp điển hình của giới đàn ông, khác với Quan Vũ ở chỗ, Hạng Vũ không hê `được thâ `n thánh hoá. Trong khi Quan Vân Trường được người đời tôn vinh là "Quan thánh đế ´

quân" tạc tượng thờ trong miế u, hương khói bố n mùa, thì Hạng Vũ vẫn là con người bă ng xương bă ng thịt mang tính nhân bản rấ t đậm đà, tính cách có mặt mạnh, mặt yế u, có vui buổ n và tình yêu, hoàn toàn giố ng như một con người đời thường, chính vì thế mà kế t cục bi tráng của Hạng Vũ khiế n cho người đời càng thêm nuố i tiế c. Tính cách và khí chấ t Hạng Vũ với những nét nổi bật như: thẳng thă n, trung thực, dãng cảm, mạnh mẽ, quyế t đoán, dứt khoát, quang minh, tình yêu đã m thắ m, căm giận tột cùng. Coi cái chế t nhẹ như lông hồ ng... xứng đáng là gương sáng cho người đời sau noi theo, có thể coi đó là những nét đẹp đàn ông được biểu hiện một cách tập trung, là những gì tinh túy nhấ t tạo ra sức cuố n hút của giới mày râu.

Chúng ta biế t ơn sự công bă ng của tạo hóa, đã phú cho phụ nữ sắ c đẹp hình thể và tính nế t dịu dàng, ban cho đàn ông khí chấ t kiên cường dũng mãnh, trên đời có biế t bao nhiều giai nhân nghiêng nước nghiêng thành, khiế n cho đàn ông đánh đổi cả cơ đô sự nghiệp, ngược lại cũng có rấ t nhiề u đấ ng nam nhi anh hùng hảo hán khiế n người đẹp tình nguyện sửa túi nâng khăn.

#### (4) Sức cuố n hút từ hình tượng đàn ông

Rấ t nhiê `u trường hợp, sức hấ p dẫn là ân huệ của trời, do vậy nó được gọi là thiên tính thứ hai, đó chính là nguyên nhân, vì sao một số đàn ông trời sinh đã là thâ `n tượng cho đàn bà theo đuổi, với loại đàn ông này, thì điê `u đáng nói nhấ t chính là dáng vẻ hình thể thanh tú, bảnh bao, được người đời xế p hạng điển trai, chỉ câ `n được dán mác "Điển trai" đã đủ lọt vào tâ `m ngắ m của phụ nữ rô `i, nhiê `u khi chỉ một ánh mắ t nhìn cũng đủ hút hô `n đô ´i phương. Khí phách phong độ đàn ông cũng rấ t dễ bộc lộ ra bên ngoài thông qua dung mạo và cách ứng xử.

Đặc điểm đàn ông là sự thể hiện tự nhiên không câ `n dựa vào trang điểm, trang phục hoặc ngôn ngữ, khi giao tiế p với phụ nữ, những anh chàng ba hoa, khoe mẽ thường bị họ chán ghét kể cả những anh chàng điển trai. Khi giới thiệu một người đàn ông cho công ty tuyển dụng, bạn không nhấ t thiế t phải trình bày dài dòng văn tự, chỉ câ `n nói ngắ ´n gọn một câu. "Đó là một con người tài hoa" đủ để đô ´i phương hình dung đâ `y đủ vê `hình tượng dung mạo và tài đức vẹn toàn của anh ta rô `i. Nế ´u một công ty, đặc biệt là trong ngành dịch vụ có một đội ngũ nhân viên như thế ´ cũng đã là một thế ´ mạnh hái ra tiê `n rô `i.

Thời nay hình tượng đẹp tương đương với nguồ n vố n quý báu có thể tính ra thành tiê n, ví dụ nguyên Tổng thố ng Mỹ, Clinton được trả tiê n thù lao 100 USD cho một buổi diễn thuyế t, cái giá con người ông bao gồ m các yế u tố tài sản vô hình, ngay cả khi ông không còn ở đỉnh cao quyê n lực vì đã rời ghế tổng thố ng, trên danh nghĩa chỉ là một công dân bình thường, vê mặt tài sản, thì ông còn thua xa các nhà tỷ phú hàng đâ u, nhưng với những thành tích ông đóng góp không ngừng nâng cao vị thế nước Mỹ vê mặt kinh tế, chính trị, cũng như quá trình phâ n đâ u của bản thân, đã giúp ông trở thành thâ n tượng, là ước mơ của người khác.

#### (5) Mẫu đàn ông chững chạc có sức cuố n hút trọn vẹn

Nế u đàn ông bị phụ nữ chê bai xấ u trai, thiế u tế nhị, kém thông minh, thậm chí là thiế u gợi cảm v.v... thì họ vẫn có thể chịu đựng được, nhưng nế u bị chị em bình phẩm là không đàng hoàng chững chạc, chẳng ra dáng đàn ông, thì hấ u như người đàn ông nào cũng cảm thấ y bị xúc phạm ghê gớm, vì qua đó có thể suy luận rã ng, mình bị đánh giá là người đàn ông khờ dại non nớt, lạc lõng, lỗi thời không hòa nhập với trào lưu và xã hội hiện đại, không xứng đáng là tu mi nam tử, coi như sự phủ định tuyệt đố i. Thế thì ai mà chiu được.

Đàn ông chững chạc, từng trải được phụ nữ chọn làm chỗ dựa cho cả đời người, nế u chẳng may trời có sụp xuố ng, thì đã có đôi vai khỏe mạnh của chàng gánh vác, những lúc lạnh lùng trố ng trải, đã có đôi cánh tay rấ n chấ c ôm ấ p vuố t ve, những phút mộng mơ, đã có bộ ngực vạm vỡ để gố i đâ u, những khi câ n đi xa đã có đôi chân khỏe khoă n dẫn dắ t để n tận nơi cùng trời cuố i đâ t.

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

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hấ p dẫn là một phẩm chấ t đáng quý, nó không thể có mố i liên hệ với những gì bị coi là hạ đẳng, thấ p hèn. Thông thường khái niệm này được giành riêng cho sức cuố n hút của phái đẹp, tuy nhiên, không thể chố i cãi rã ng, khá nhiê u đàn ông cũng có sức cuố n hút không hê thua kém, dạng đàn ông hấ p dẫn thường được cuộc đời giành cho nhiê u ưu ái và may mấ n.

# 5. PHÔ DIỄN SỰC HẤP DẪN CỦA BẠN

Đàn ông thành đạt là những người biế t cách phô diễn sức hấ p dẫn của mình cùng với khí phách phi thường, tài năng vượt trội. Khi không thể có được, thì họ biế t vứt bỏ một cách thức thời, nhưng khi họ cho ră `ng phải có được bă `ng mọi giá, thì họ sẵn sàng vứt bỏ các thứ khác, vứt bỏ được coi là một sách lược, một thái độ khôn ngoan, biế t vứt bỏ cái này chính là vì để được sở hữu cái khác quý giá hơn.

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

Sau đó anh nảy ra ý tưởng đứng ra kinh doanh độc lập, nhưng cái khó lớn nhấ t đố i với anh là nguồ n vố n, để tháo gỡ vấ n đề này, anh chọn lựa một nhà ngân hàng, nhiệ u lâ n xin họ mở lòng từ bi, tính ra trong vòng 3 tháng anh đã soạn thảo 69 tờ đơn xin vay tiề n, để n tờ đơn xin vay là n cuố i thì nhà ngân hàng cảm động trước lời câ u xin và tính kiên trì, nhẫn nại của anh, đã đồ ng ý cho anh vay 1 triệu Yên tiề n vố n. Khi hay tin anh vay được vố n, thì bà con họ hàng và bè bạn đề u nhiệt tình giúp đỡ hỗ trợ cho anh, thể là Shimamuraho từ bỏ chân nhân viên bán hàng để trở thành ông chủ thương hội Marumura buôn bán sợi đay.

Để mở mang thị trường, anh nghĩ ra phương thức bán hàng lấ y hàng trước trả tiế `n sau.

Trước hế t anh tìm đế n vùng nguyên liệu để sản xuấ t bao tải là khu vực trô ng đay, mua khố i lượng lớn sợi nguyên liệu độ dài 45 cm với giá 0,5 Yên một sợi, sau đó đem về Tokyo bán ngang giá cho nhà máy dệt bao tải đay, theo cách làm này không những chẳng được lời lãi gì, mà còn mấ t công và thua lỗ tiê n vận chuyển. Nhưng anh kiên trì buôn bán theo cách đó ngót 1 năm, theo cách đánh giá của anh, thì mấ t tiê n nhưng lại mua được uy tín với khách hàng qua lời khen: "Dây thừng của Marumurra rấ t rẻ" đơn đặt hàng từ các nơi bay để n như bươm bướm.

Thế là, anh bắ t tay vào chương trình hành động đã vạch sẵn, anh câ m những đơn đặt hàng này đế n gặp khách hàng phân trâ n: "Tính đế n giờ phút này tôi chưa hệ kiế m được một đô ng nào từ chỗ ông bà cả, nế u quý khách muố n tôi tiế p tục cung cấ p hàng, thì rô i sẽ có một ngày tôi lâm vào cảnh phá sản mấ t thôi!" trước thái độ chân thành và những chứng có xác đáng do anh đưa ra, khách hàng vô cùng xúc động, họ vui lòng nâng giá mỗi sợi đay lên 0,55 Yên. Sau đó anh lại đi tới vùng nguyên liệu nói với nhà sản xuấ t ră ng: "Ông bà bán sợi đay cho tôi với mức giá 0,5 Yên một sợi, tôi đã bán lại cho nhà máy với nguyên giá như thế , bây giờ đơn đặt hàng nhiệ u như vậy, nhưng tôi càng làm càng thua lỗ. Nế u ông bà muố n tôi tiế p tục mua nguyên liệu của ông bà, thì chắ c chẳng bao lâu nữa tôi sẽ bị sập tiệm đóng cửa".

Nhà sản xuấ t nguyên liệu nhìn thấ y những hóa đơn chứng từ bán hàng do anh xuấ t trình, thì rấ t kinh ngạc và cảm thông, có lẽ trong đời họ là n đà u tiên được gặp một người buôn bán theo cung cách tình nguyện chấ p nhận thua thiệt như thế, nên họ vui vẻ đô ng ý hạ mức giá bán xuố ng 0,45 Yên một sợi.

Như vậy có nghĩa là mỗi sợi đay anh kiế m được 0,10 Yên tiề n lãi, mà mỗi ngày hô i đó anh mua bán 10 triệu sợi đay, thì tính ra anh được lãi mỗi ngày 1 triệu Yên.

Bạn thấ y không, anh Shimamuraho dám mạnh dạn vứt bỏ 1 đô `ng, nhưng anh kiế ´m được 100 đô `ng, còn trong thời gian tổ chức Đại hội thể thao châu Á tại Bắ ´c Kinh, ban tổ chức yêu câ `u nhà hàng cơm nhanh Kendky ở phố ´Tiê `n Môn cung cấ ´p cơm hộp cho các vận động viên, đơn đặt hàng này là mơ ước cháy lòng của rấ ´t nhiê `u nhà hàng, thế ´ mà lại bị Kendky lựa lời từ chố ´i với lý do: "Làng thế vận hội cách phố ´Tiê `n Môn quá xa, thời gian vận chuyển nhanh nhấ ´t cũng mấ ´t nửa giờ, thật khó giữ được hương vị thơm ngon đặc trưng của cơm Kendky". Câu chuyện này lan truyê `n ra, thiên hạ

đô nâ m lên ră ng Kendky rấ t giữ chữ tín vê mặt chấ t lượng, hình tượng doanh nghiệp được thổi lên rấ t cao, họ được đông đảo khách hàng mê n mộ, đó là cơ sở vững chặ c để nhà hàng này làm ăn lâu dài.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Từ chố i món lợi béo bở được người ta mang để n tận cửa, để hy vọng kiế m được nhiề u là nhơn thế, đó là một cách bộc lộ dũng khí và khí phách.

### 6. CẦN CÓ DŨNG KHÍ THÁCH THỰC TẤT CẢ

Chấ p nhận thách thức là một khía cạnh trong phong độ đàn ông, thể hiện sức hấ p dẫn đàn ông, người xưa có câu, nế u không đứng giữa băng tuyế t giá lạnh, làm sao thể hiện được cố t cách cây tùng, vượt qua gian nan thử thách thì số phận càng thêm chói sáng.

Khí phách đàn ông là đâ`u đội trời chân đạp đâ´t, hiên ngang hùng dũng, chố ng chọi với phong ba bão tố của cuộc đời, để mở ra một khoảng không gian sinh tô n riêng cho mình. Khá nhiê u đàn ông khi còn nhỏ tuổi đã dám từ bỏ mái â´m gia đình, đi đây đi đó để học tập hoặc kiê´m số ng. Ví dụ nhà văn Lỗ Tâ´n không phiêu bạt sang tận nước Nhật để theo học nghê y, thì tâ m nhìn của ông có thể không được rộng mở, với ý định ban đâ u là học nghê y để chữa trị bệnh tật cho nhân dân, nhưng sau đó ông nhận ra ră ng, tâm hô n u tố i của nhân dân câ n được khai sáng, lại là đòi hỏi bức xúc hơn. Nế u như Đặng Tiểu Bình không đi du học tại Pháp vừa học vừa làm, biế t đâu cuộc đời ông chỉ luẩn quản ở vùng đâ´t Tứ Xuyên để duy trì mở mang cơ nghiệp của cha ông, và Trung Quố c thiế u vă´ng mâ´t một nhà cách mạng lỗi lạc.

Có lẽ cách suy diễn này có phâ `n võ đoán quá chăng, vì có người nói ră `ng, con người vĩ đại thì dù trong bấ t kỳ hoàn cảnh nào vẫn vĩ đại như thường, ở đây chúng ta chỉ muố n diễn giải một điề `u, nế u một con người chưa từng trải, tâ `m nhìn và kinh nghiệm hiểu biế t có thể bị hạn chế phâ `n nào, chí khí hoài bão cũng không bay bổng được thật cao, thậm chí trở thành ê ch ngô `i đáy giế ng.

Trong thời kỳ gian khổ, nhân dân miê `n duyên hải Trung Quố c như Triê `u Châu, Ôn Châu, Ninh Ba v.v. đành phải lìa bỏ quê hương bản quán phiêu bạt để n tận Indonesia, Malaixia, Mỹ... để làm thuê và buôn bán. Trong tay họ chẳng có bao nhiêu tiê `n vố n, cũng chẳng hiểu ngôn ngữ bản địa, nhưng sau nhiê `u năm vật lộn gian khổ, nhiê `u người giành được thành tựu, trong đó có những nhân vật vươn lên tâ `m cỡ thế ´ giới.

Những Hoa kiê `u kiệt xuấ t đã mở ra một chân trời chói lọi ở nơi xa tổ quố ´c, có những nhà khoa học gố ´c Hoa như nhà toán học Tiê `n Học Sâm đã phá tung nhiê `u lớp rào cản để trở về `phục vụ đấ ´t nước, cố ´ng hiế ´n to lớn cho sự tiế ´n bộ và phát triển của nê `n khoa học nước nhà, mang vinh quang về `cho tổ quố ´c.

Nhìn chung đàn ông thường tỏ ra vượt trội trong các lĩnh vực như: máy vi tính, cơ khí, giải quyế t các vấ n đề nan giải, các nhà tâm lý học tại Trường Đại học Havard đã tiế n hành nghiên cứu tại nhà trẻ, phát hiện thấ y rã ng, các bé gái phát triển xương cố t, cơ bấ p và thâ n kinh nhanh hơn bé trai, ngoài ra các bé gái cũng biế t nói sớm hơn bé trai, các nhà khoa học kế t luận rã ng những yế u tố đó có liên quan để n các chức năng sinh lý, họ chỉ ra rã ng các nơron thâ n kinh trên bán câ u não bên trái của bé gái phát dục sớm hơn bé trai, điể u này được thể hiện khá rõ ràng về khả năng viế t chữ, nă m bắ t từ hội và trí nhớ.

Thông thường trong giai đoạn tiểu học, thành tích học tập của học sinh nữ thường khá hơn học sinh nam, và các mặt biểu hiện khác, như chịu khó ngô i yên nghe giảng, phục tùng kỷ luật mệnh lệnh, trong các kỳ thi cuố i kỳ cuố i năm ở các lớp dưới, con gái vượt qua một cách dễ dàng với điểm số cao hơn con trai. Nhưng càng học lên cao, ví dụ đế n lớp 10, 11, 12 cấ p 3, thì học sinh nam bắ t đâ u có ý thức học tập hơn trước nên thường vươn lên trên học sinh nữ, và tiế p tục dẫn điểm cho đế n khi tố t nghiệp đại học.

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

Quan niệm truyê `n thố ´ng của người đời cho ră `ng, tính thách thức được hình thành bởi hormon giố ´ng đực, tuy nhiên kế ´t quả nghiên cứu mới nhấ ´t của các nhà khoa học cho thấ ´y hormon giố ´ng đực chỉ là một khía cạnh vấ `n đề `, ngoài ra, tính thách thức do bà mẹ truyê `n lại, kế ´t quả này được phát hiện trong trường hợp cho bà mẹ và con trai cùng ở trong một căn phòng chứa đã `y đô `chơi.

Có thể nói ră `ng, các học sinh nữ tỏ ra có đâ `u óc suy nghĩ hơn khi làm bài trên lớp. Nhưng thực tế điề `u tra thố ng kê cho thấ y, số lượng nhà khoa học là nữ giới ít hơn hẳn số lượng nhà khoa học là nam giới, công việc câ `n huy động khả năng tư duy phâ `n lớn do đàn ông đảm nhiệm, sở dĩ như vậy là vì đàn ông dám chấ p nhận thách thức, không chịu mô phỏng, rập khuôn theo lố i mòn của người khác, mà mong muố n vạch ra con đường riêng của mình, ngay từ thuở bé thơ, con trai đã học cách độc lập tư duy, chính phương thúc

tư duy độc lập và tính thách thức đã ảnh hưởng và theo suố t cuộc đời đàn ông.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Rấ t nhiề u đàn ông không cam chịu sự sắ p đặt của số phận, trong lòng mang hoài bão lớn lao, dám thách thức với mọi hoàn cảnh khó khăn gian khổ, nhờ có tinh thấ n chấ p nhận thách thức như vậy, họ mới có thể xây dựng nên sự nghiệp huy hoàng

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

Ngày nay, cuộc số ng của chúng ta đang không ngừng thay đổi, sau khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới, chúng ta phải đố i mặt với cạnh tranh khố c liệt hơn, nế u không thay đổi các thói quen, lố i số ng trước đây, tự ràng buộc mình trong khuôn mẫu đã định hình, thì chúng ta sẽ bị trào lưu đào thải.

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

Tôi là một người tự ty, hay xấ u hổ, tôi là một người nông nổi, bộp chộp, tôi là một người quá béo, tôi là một kẻ lười nhác, là một người không cẩn thận, viế t bài hay mắ c lỗi chính tả, tôi hoàn toàn không có năng khiế u âm nhạc.

Tôi là một người yế u đuố i, hay khiế p sợ, tôi là một người luôn cảm thấ y mệt mỏi, tôi không yêu thể thao, không ham vận động, tôi là một người chán đời không có sức số ng. v.v.

Tôi là một người kém năng lực, chưa chín chắ n, tôi là kẻ đâ u óc ngu dố t chân tay lóng ngóng, tôi là một người không có khả năng giao tiế p, tôi có tính do dự thiế u quyế t đoán, tôi mắ c thói xấ u vội vàng hay số t ruột. Tôi là con người chưa từng trải, thiế u kinh nghiệm.

Tôi là người thường xuyên để xảy ra sơ suấ t do làm việc qua loa đại khái và đãng trí hay quên.

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

Tôi là người chẳng có kiế n thức và kỹ năng kỹ xảo cơ khí. Không có năng khiế u toán học

Tôi là một người lương thiện, hòa nhã. Tư cách của tôi rấ t đứng đấ n, trung thực.

Tôi là một người có tinh thâ n trách nhiệm, tôi mắ c nhược điểm hay bị căng thẳng.

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

Nhận xét chung những dạng tính cách và thói quen trên đây mang tính tiêu cực và đã được định hình, bạn thử nghĩ coi, nế u đem quảng cáo tiế p thị mẫu người như thế trong xã hội hiện đại, thì liệu có được chấ p nhận hay không, có thể nói là câ m chấ c thấ t bại, vì chẳng ai hoan nghênh đón nhận mẫu người như thế cả.

Có phải ít nhấ t bạn cũng có một số yế u tố trùng hợp với các mô hình trên đây phải không? Vấ n đề quan trọng hàng đã u không phải là bạn chọn nhãn mác thương hiệu gì, mà là bạn phải chủ động dán thương hiệu nhãn mác gì cho mình. Nế u khi trả lời các câu hỏi "Tôi là con người ra sao?", bạn cảm thấ y vừa lòng với bản thân

mình, thì bạn hãy giữ nguyên hình tượng của mình, nế u bạn cảm thấ y không hài lòng, đã để n lúc bạn phải tự biế n đổi rồ i. Nói một cách hình tượng, bạn phải tự mình tháo gỡ sợi dây ràng buộc con người mình, tuyên bố dứt khoát chia tay với những khuyế t tật, nhược điểm không thích ứng với cuộc số ng mới.

Tiế p thị bản thân mình bă `ng cách trước hế t xác lập thái độ số 'ng tích cực, thay đổi những lê `thói lỗi thời lạc hậu, bạn hãy luôn tự cảnh tỉnh và động viên bản thân: "Ta không sợ gì cả, ta nhấ 't định phải trở thành con người có ích, con người có sức khỏe và tâm hô `n lành mạnh, ta nhấ 't định làm được một cái gì đó trên đời. Ta câ `n nỗ lực phấ 'n đấ 'u rèn luyện mọi mặt, để số 'ng cho đúng với mong muố 'n của chính mình. Ta là con người lạc quan, dũng cảm, làm việc hế 't mình, không biế 't mệt mỏi, ta thích thể thao, ham vận động. Trong cuộc số 'ng ta luôn có chủ kiế 'n, tràn đâ `y sức số 'ng. Ta sẽ trở thành con người từng trải, giàu kinh nghiệm, là con người có năng lực hoàn thành xuấ 't sắ 'c các nhiệm vụ, với tinh thâ `n dám nghĩ dám làm, dám chịu trách nhiệm, trong công việc luôn tỏ ra thận trọng tỷ mỷ, cái đáng nhớ thì không bao giờ quên, trong ứng xử ta không thế hiện nông nổi, bộp chộp, hời hợt nông cạn, khi số 'ng với bạn bè đô `ng sự, ta luôn cởi mở chân thành, nhiệt tình giúp đỡ người khác".

"Vê mặt kiế n thức và tay nghê, ta sẽ đặt kế hoạch học tập rèn luyện để không ngừng bổ sung nâng cao, nhấ t định ta phải trở thành con người có nhiệ u tiê n, có cuộc số ng sung túc sung sướng. Ta không thể bị xã hội bỏ rơi, bă ng mọi giá phải hòa nhập theo kịp trào lưu thời đại, không những tự lo cho mình, mà còn giúp đỡ dìu dấ t người chưa bă ng mình".

Khi đã tự hứa với mình như thế, trong lòng bạn sẽ hình thành nghị lực và niề m tin, từ nghị lực và niề m tin sẽ sinh ra sức mạnh và dũng khí, với câu châm ngôn xử thế: Người ta làm được, thì mình cũng phải làm được.

Mọi dự định quyế t tâm của bạn câ n được thể hiện bă ng hành động, bạn dám dấ n thân trên đường đời với diện mạo mới, với chí khí và lòng quả cảm không gì ngăn được, bạn hãy tin ră ng, chẳng mấ y lúc cuộc số ng và số phận của bạn sẽ đổi thay, có thể khiế n chính bạn cũng cảm thấ y bấ t ngờ. Tóm lại nế u bạn quyế t chí tiế n tới thành công, thì bạn nhấ t định phải tự cải thiện hình tượng của mình theo phương hướng tích cực, phá vỡ khuôn mẫu cũ, tạo dựng mô hình mới, đó là vố n để bạn tiế p thị con người mình.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Muố n tiế p thị con người mình, trước hế t cầ n dứt bỏ khuôn sáo lỗi thời, lạc hậu, sau đó xác lập thái độ số ng tích cực, xây dựng hình tượng sáng sủa, hấ p dẫn cho bản thân.

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

Nế u bạn muố n tiế p thị bản thân, để được khách hàng chấ p nhận, thì không những bạn câ n trang bị đâ y đủ về mặt tài năng, nhân cách, mà còn phải nă m được nghệ thuật ăn nói, giao tiế p khiế n đố i phương bị thuyế t phục.

Tiế p thị thông thường được hình dung như hoạt động gặp gỡ khách hàng giới thiệu, quảng cáo những sản phẩm của mình, xua tan những mặc cảm không hay về con người, về hàng hóa hay dịch vụ của mình, cuố i cùng đạt được mục đích thỏa thuận mua bán giữa hai bên. Hoạt động tiế p thị đòi hỏi một năng lực quan trọng là biế t ăn nói, tục ngữ có câu, khéo ăn khéo nói khiế n con kiế n trong lỗ cũng phải bò ra, hoặc có câu thơ, một lời nói hay như ngọn lửa sưởi ấ m giữa mùa đông, một câu nói độc ác như cơn gió lạnh giữa mùa hè.

Bạn thấ y không, biế t khéo ăn khéo nói có thể mang lại hiệu quả khác hẳn.

Khi nói chuyên, ban cùng lúc truyê n đạt hai thông điệp, một là những nội dung chuyển tải trong từ ngữ, câu, hai là phương thức và thái độ giao tiế p của bạn, chẳng hạn nội dung câu nói rấ t hay, chọn từ chọn ngữ rấ t tinh tế, nhưng lại được biểu đạt với chấ t giọng the thé chố i tai, hoặc nói một cách uể oải buô n bã, hoặc vừa nói vừa ngáp, hoặc mô m nói mà mặ t nhìn lợ láo đâu đâu, hoặc nói giong ấ p a ấ p úng, lê rê chậm rãi v.v... thì cảm nhận của người nghe sẽ khác hẳn. Một nhân viên tiế p thị thành công câ n đặc biệt rèn luyện nâng cao khả năng diễn đạt bă ng ngôn ngữ, dân gian thường khen người biế t ăn biế t nói là khéo mô m, đây là yế u tố quyế t định thành bại trong tiế p thị. Nhân viên tiế p thị khi tiế p xúc với khách hàng mới, không bao giờ nói chuyện cũ, tiế p xúc với khách hàng cũ, thì không nói chuyện mới, với người hiểu biế t nông cạn, thì không triế t lý sâu xa, với người thanh tao nho nhã, thì không ăn nói thô tục, với người thô tục, thì không nói đạo lý thanh cao. Họ chọn những điề u đố i phương thích nghe để nói, chứ không nói những gì mình muố n nói, mục đích trao đổi, không phải là để khoe mẽ, mà là khơi gơi nhiệt tình hứng thú của đố i phương.

Ngay trong cách chào hỏi, xưng hô đã là cả một bộ môn nghệ thuật mang đậm tính văn hóa, nế u xưng hô không thỏa đáng, không tạo được bà u không khí thân mật gâ ngủi cảm thông, đố i với từng loại khách hàng, phải chọn cách xưng hô thích hợp đúng đố i tượng, lứa tuổi, đúng mức độ quan hệ, trong những trường hợp cụ thể có thể hơi suô ng sã một tý lại hay hơn quá trịnh trọng khách sáo. Chẳng hạn khi hội đàm phi vụ làm ăn tại văn phòng, thì nên xưng hô một cách tôn trọng lễ phép theo chức vụ và họ tên, ví dụ Cục trưởng Trương, trưởng phòng Lý, nhưng khi đế n chơi nhà khách hàng, thì nên thay đổi cách xưng hô cho thân thiế t hơn, ví dụ bác Trương, chú

Lý, anh Triệu, thím Vương v.v... cách xưng hô thích hợp sẽ rút ngắ n khoảng cách giữa hai bên, ngược lại xưng hô không hợp thời, sẽ gây ra không khí căng thẳng, gượng gạo, hoặc tạo ra ấ n tượng ban đâ u sai lạc về mình.

Khi nhân viên tiế p thị tiế n hành tiế p xúc, phỏng vấ n, phải trình bày vấ n để một cách mạch lạc, khúc chiế t, đúng bài bản, đi sâu vào nội dung chủ đề chính, nhưng cũng biế t gia giảm pha trò một cách tế nhị, tạo ra bâ u không khí vui vẻ, thân mật, thoải mái tự nhiên, quan trọng nhấ t là đoạn vào đề và kế t luận, vào đề tố t coi như câ m chấ c thấ ng lợi một nửa, đương nhiên, muố n nói chuyện được tự nhiên, rôm rả, thì trước khi tiế p xúc câ n có quá trình điề u tra tìm hiểu, nấ m được hứng thú sở thích, điểm mạnh điểm yế u, những đề tài hấ p dẫn, những chuyện câ n kiêng kỵ của đố i phương. Nế u sơ suấ t về những vấ n đề này, lập tức gây ra ác cảm.

Tiế p thị viên xuấ t sắ c còn phải biế t vận dụng thể loại ngôn ngữ đúng đố i tượng, ví dụ đố i với khách hàng trẻ tuổi vui tính, thì nói chuyện theo phong cách hài hước dí dỏm, với người đứng tuổi, từng trải, phải nói chuyện theo phong cách cung kính lịch sự, khiêm tố n, với trẻ nhỏ, thì chọn từ ngữ giàu hình tượng ngắ n gọn dễ hiểu.

Ngoài ra trong khách hàng cùng lứa tuổi, còn phải phân biệt các loại cá tính, và đặc biệt là động cơ mua hàng, nói tóm lại phong cách ăn nói ứng xử của nhân viên tiế p thị phải luôn luôn điề u chỉnh cho phù hợp với từng môi trường hoàn cảnh và đô i tượng, nế u vận dụng hình thức phong cách bấ t biế n cho mọi đô i tượng ở mọi lúc mọi nơi, thì không thể gặt hái thành công.

Lời nói hay, ý tứ đẹp nế u kế t hợp một cách hài hòa đô ng bộ với cử chỉ tư thế, thì hiệu quả giao tiế p sẽ được nhân lên, tạo ra sức cuố n hút có thể thuyế t phục khách hàng, ăn nói giỏi, cử chỉ đúng

mực cũng là sự bộc lộ ra bên ngoài của tư tưởng tình cảm sâu sắ c cao đẹp, trong giao tiế p tránh để xảy ra trường hợp sơ suấ t hớ hênh. Ví dụ nói rõ hay, nhưng tư thế ngô i không đứng đắ n, mắ t liế c ngang liế c dọc, khua tay, rung đùi, hoặc không chú ý lắ ng nghe đô i phương trả lời, hoặc tỏ ra số t ruột không ngừng xem đô ng hô ... thì hiệu quả bị giảm sút trông thấ y.

Trong ăn nói câ n đặc biệt chú ý chọn từ ngữ, đặt câu cho thật thỏa đáng, chính xác, không sử dụng những từ ngữ mang ý nghĩa nước đôi, có thể gây ra hiểu lâ m ngộ nhận, tố t nhấ t là vận dụng đúng theo quy phạm tiêu chuẩn, mà xã hội gọi là ý đẹp lời hay.

Khi giao tiế p với khách hàng, nhân viên tiế p thị câ n tuyệt đố i tránh mặ c các thói xấ u dưới đây: Mặ t nhấ p nháy liên tục, sờ tay lên mũi, ngoáy ngón tay vào lỗ mũi, rướn lông mày, bẻ ngón tay kêu răng ră c, nhay môi, liê m môi, so vai rụt cổ, nói the thé, nhìn ngó lung tung, khạc nhỏ, vứt rác bừa bãi... Nói là biểu hiện tố chấ t bên trong, thể hiện đạo đức, tư cách và trình đô của một con người, có nghĩa ră ng, muố n nâng cao năng lực diễn tả ngôn ngữ và giao tiế p, phải rèn luyện phấ n đấ u toàn diện trở thành một con người mẫu mực hoàn chỉnh. Tục ngữ có câu, trong bình đựng rượu ngon, nê u không rót ra thì chẳng ai biế t, thực tế là, nhiệ u người kiế n thức uyên bác, đạo đức cao cả, nhưng không biế t cách phô diễn, thì cũng khó phát triển, vì không biế t cách tiế p thị bản thân, không được thiên hạ thừa nhận, như vậy đòi hỏi tu dưỡng đạo đức, học tập tri thức, phải tiế n hành song song với trau đô i khả năng phô diễn, biê t ứng xử tự nhiên, chủ động, đúng mức, đúng nơi, đúng đố i tượng để tự tiế p thị quảng cáo cho bản thân đạt hiệu quả cao nhấ t.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nói diễn đạt là cả một nghệ thuật, khi nă m vững kỹ năng, kỹ xảo ăn nói, thì bạn có thể tự tiế p thị cho mình, được mọi người thưởng thức, chấ p nhận, đó là điể u kiện câ n thiế t để xây dựng sự nghiệp thành công.

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

Con người luôn luôn số ng trong mố i quan hệ xã hội phức tạp, muố n vươn lên thành công, thì người đàn ông câ `n biế t cách xử lý thỏa đáng mọi mố i quan hệ, tạo ra sức hấ p dẫn về `nhân cách trở thành một tố chấ t đặc biệt quan trọng, nói cách khác đàn ông chưa chín chắ n về `nhân cách rấ t ít cơ hội thành công.

Nhân cách là sự kế t hợp giữa "khí chấ t" hình thành từ thể chấ t bẩm sinh, và "tính cách" và "năng lực" hình thành qua quá trình phấ n đấ u rèn luyện sau này, và được đặt một cái tên chung là "nhân phẩm", Nhân phẩm gắ n liê n với tố chấ t, tình cảm, khuynh hướng hành động, mô thức hành động, thói quen, thái độ... của mỗi người.

Người được mệnh danh là chuyên gia hàng đâ`u vê` lĩnh vực nghiên cứu nhân cách, Giáo sư Trường Đại học Havard, ông Orpothe (1897 - 1967) đã vận dụng khoa học vê` quan sát hiện tượng để nghiên cứu quá trình phát triển nhân cách con người, ông đã phát biểu quan điểm của mình trong tác phẩm "Hình thái và sự trưởng thành vê` nhân cách" bao gô`m 6 yê´u tô´ nhân cách đạt đế´n độ chín, theo cách nói của ông đó là: "Chuẩn mực nhân cách chín chă´n"

(1) Mở rộng ý thức về bản ngã

Khi còn là đứa trẻ thơ, con người chỉ biế t về bản thân, sau đó dâ n dâ n mở rộng ý thức, để nhận biế t về những người thân, như cha mẹ anh chị em, rô i biế t họ hàng, bạn bè. Đế n khi trưởng thành ý thức về bản ngã được xác định rõ ràng đâ y đủ hơn về hai thể giới vật chấ t và tinh thâ n của riêng mình, trên cơ sở đó mở rộng phạm vi liên quan đế n gia đình sự nghiệp, nghê nghiệp, công ty tập đoàn, khu vực, dân tộc, đấ t nước, xã hội, để n lúc đó, có thể coi ý thức đã hoàn chỉnh, và đạt độ chín.

### (2) Đạt độ chín về quan hệ với cộng đô ng

Từ nhận thức về bản thân mở rộng ra để n cộng đô ng, gặ n bó với mọi người chung quanh bặ ng mố i quan hệ đô ng cảm thân mật, không có những hành động hoặc lời nói xâm hại để n người khác, không nói xấ u, khích bác, không ghen ghét, khiêu khích, thù hận mà biế t tôn trọng giúp đỡ, khoan dung với người khác, xây dựng các mố i quan hệ đặc biệt như bạn bè, yêu đương giữa nam và nữ, mong muố n mọi người đố i xử với mình như mình đố i xử với mọi người.

### (3) Ôn định vê mặt tình cảm

Biế t xử lý thỏa đáng các mặt biểu hiện tình cảm như yêu ghét, sợ hãi, căm giận, xúc động..., không đè nén, cũng không buông thả, không để cho tình cảm phát triển thành bệnh hoạn về tinh thâ n, không để các biểu hiện tình cảm bấ t thường của mình ảnh hưởng tới những người xung quanh, hoặc môi trường xung quanh. Khi gặp cảnh ngộ khó khăn bấ t trắ c, khi không thỏa mãn ước mơ, nguyện vọng, thì có sức chịu đựng kiế m chế, không than thân trách phận, cũng không oán trách người khác, từ trong thấ t bại biế t rút ra bài học để tự cảnh tỉnh, tiế p tục phấ n đấ u vươn lên. Biế t kiên nhẫn chờ đợi hoặc chủ động tạo ra thời cơ, tìm cách giải quyế t vấ n đề , biế t duy trì tinh thâ n hăng hái, khắ c phục tâm trạng chán nản thấ t vọng.

Đương nhiên, đã là con người, cho dù đó là những nhân vật có tính cách chín chắ n, hoàn thiện, cũng không vượt ra ngoài quy luật hoạt động tâm lý bao gô m các biểu hiện như yêu ghét buô n vui, có những khi buô n vô có không thể giải thích được, những người có bản lĩnh không để cho những tình cảm đó chi phố i mình, để đế n nỗi có những lời nói hoặc hành vi xâm hại đế n người khác, hoặc ảnh hưởng tới cộng đô ng. Tình cảm được coi là ổn định khi luôn luôn duy trì được tâm trạng bình thường, duy trì cuộc số ng vui vẻ, nói cách khác là giữ được thăng bà ng, làm chủ được bản thân. Khó khăn nhấ t là xử lý trong trường hợp phải đố i mặt với vấ p váp thấ t bại, khi lâm vào tình cảnh hiểm nguy, lúc đó không được hoang mang dao động, không được khiế p sợ lùi bước, khi tiế p xúc với người có biểu hiện tình cảm không bình thường, cũng không cảm thấ y mình bị uy hiệ p.

### (4) Cảm nhận và kỹ năng ứng xử trước hiện thực

Muố n nhận thức hiện thực một cách đúng đấ n, hơn nữa biế t xử lý vấ n đề một cách thỏa đáng là cả một quá trình rèn luyện học hỏi. Ngay cả những người học vị cao, cũng chưa hẳn là người có nhân cách hoàn thiện, tuy nhiên, trình độ học vấ n cao là cơ sở rấ t thuận lợi để hình thành nhân cách. Trong nghệ nghiệp nế u thiế u kỹ năng, kể cả phụ nữ nội trợ thông thạo thu xế p gia đình, thì cũng chưa thể gọi là có nhân cách hoàn thiên.

Ngoài ra năng lực gánh vác đảm đương công việc cũng quan trọng như nhận thức và kỹ năng, năng lực đảm đương công việc là khả năng giải quyế t những vấ n đề gay cấ n nan giải bă ng nhiệt tình và sức sáng tạo phi thường.

#### (5) Đánh giá bản thân một cách khách quan

Coi bản thân mình là đô i tượng xem xét đánh giá một cách khách quan, công minh, không thiên vị để hiểu rõ mình hơn. Ngoài ra còn biế t tự chế diễu mình, lấ y hình tượng lý tưởng của mình ra đô i chiế u với hình tượng thực tế của mình, xem còn khoảng cách bao xa, nế u thấ y còn quá non kém thì tự chửi rủa, tự xỉ vả bản thân, đây là một cách tự động viên khích lệ mình vươn lên, tự vượt qua chính mình. Kỳ tình, đời người không tránh khỏi cao trào và thoái trào, những lúc cao trào thì tán dương, những lúc thoái trào thì chế diễu, đó là cách tìm trạng thái cân bă ng vê tâm lý, cũng là biểu hiện thành thục về nhân cách.

### (6) Triê t lý nhân sinh thô ng nhâ t

Coi cuộc số ng là một hoạt động có ý nghĩa, có mục đích, muố n thực hiện được ý tưởng này phải trang bị cho mình một triế t lý số ng nhấ t quán, từ ngữ triế t lý được dùng ở đây khác với học thuyế t chuyên môn, mà chỉ là niề m tin và mục tiêu trong cuộc số ng cá nhân, nói nôm na là đánh giá cái gì quý nhấ t trong cuộc số ng, nên số ng theo phong cách nào, phấ n đấ u theo đường hướng nào, hoặc cũng có thể hiểu đó là nhân sinh quan độc lập của mỗi người.

### (7) Lâ y cái mạnh của người bù đấ p cho cái yế u của mình

Bấ t kỳ ai cũng có mặt mạnh, mặt yế u, điề u này được thể hiện ít hay nhiê u trong khi xử lý vụ việc hoặc xử thế . Ví dụ có người bản tính rụt rè, thiế u quyế t đoán, có người hay khép nép, e thẹn, có người nhanh nhạy, sáng suố t, có người có khả năng tư duy chính xác, có đầ u óc quan sát vấ n đề , cảm nhận được những bí mật ẩn núp đã ng sau hiện tượng bình thường, nế u họ làm việc trong ngành tài vụ, biên dịch, thì sẽ phát huy được sở trường, tránh sai sót, nhưng lại khó thích ứng với công tác tiế p tân, văn phòng, tuy nhiên thông qua rèn luyện, thì họ vẫn có thể làm tố t như thường, nói như vậy có nghĩa là, nhược điểm có thể được khắ c phục trong môi trường cụ thể.

Những mặt ưu điểm thông thường như: khiêm tố n, giản dị, trung thực, thận trọng nhưng nế u vượt quá ngưỡng bình thường lại biế n thành nhược điểm, ví dụ quá thận trọng dễ trở thành nhút nhát, bảo thủ trì trệ, thiế u sức số ng, không dám cạnh tranh, không dám mạo hiểm, kém tinh thâ n sáng tạo khai thác, trong cạnh tranh thương trường, mẫu người như thế sẽ bị thua cuộc.

### (8) Không đùn đẩy lỗi lâ m cho người khác

Con người đâu phải là thâ `n thánh, nên bấ t kỳ ai cũng có thể sai lâ `m, cũng có lúc mặ c lỗi, có lúc nói sai, làm sai, trước hế t gây tổn thấ t cho mình, sau nữa gây tổn thấ t cho tập thể, cộng đô `ng. Tuy nhiên chuyện đó là lẽ thường tình, cũng không đáng sợ, nế u người mặ c lỗi biế t dũng cảm đứng ra nhận lấ y trách nhiệm, và có quyế t tâm, có hành động cụ thể sửa chữa lỗi lâ `m. Làm được như vậy, không những không mấ t uy tín danh dự trước mọi người, mà ngược lại còn có thể nâng cao uy tín và danh dự của bản thân.

Sự thực chứng minh ră ng, những người dũng cảm nhận sai lâ m, dám gánh vác trách nhiệm sửa chữa sai lâ m, thì cho dù sai lâ m to lớn để n mức nào, hình tượng của người đó trong con mấ t mọi người cũng không hê bị xuố ng cấ p, ngược lại người ta càng cảm phục người đó dũng cảm trung thực, đáng tin cậy.

Nhưng cũng không ít kẻ tự cho mình là khôn ngoan, khi làm sai nói sai, lại tìm cách đổ lỗi cho người khác. Họ tin ră ng hành động như vậy sẽ giữ gìn được hình tượng của mình, nâng cao uy tín của mình, thực ra kế t quả hoàn toàn trái ngược, khi người ta nhận xét ră ng, một con người không đủ dũng khí thừa nhận sai là m, thì không thể đặt niê m tin, không thể hợp tác với người đó. Vì vậy đổ lỗi cho người khác là biểu hiện trái đạo đức, mấ t chữ tín, tuyệt đố i nên tránh.

### (9) Rộng lượng bao dung chân tình với người khác

Khoan dung là tính mê m deo trong quan hê giao tiế p, người khoan dung có trái tim nhân hâu đô lương, có tâm hô n cao đẹp, có tâ m nhìn xa rộng, không mặ c thói ích kỷ hẹp hòi, người khoan dung biế t nhường nhịn, biế t tha thứ, biế t thông cảm. Người đời thường ví tấ m lòng rông mở như biển cả, chứa nước từ trăm dòng suố i nhỏ đổ về, không sợ phong ba bão tố, có người ví tính nhẫn nhục như lò xo, có sức đàn hô i rấ t tố t, có thể duỗi ra co lại một cách linh hoat, ai đó từng nói một câu thâm thúy: "Nế u mong muố n lúc mình gặp hiểm nguy có người ra tay cứu giúp, thì lúc bình thường hãy đố i xử rộng lượng với người khác". Nói cách khác, xử thể phóng khoáng hào hiệp có thể thu hút đoàn kế t nhiề u người xung quanh mình, khi hoàn cảnh thuận lợi thì sát cánh kê vai cùng nhau phâ n đâ u, khi gặp gian nan nguy hiểm, thì cùng nhau chiu đựng sẻ chia. Đoàn kế t tăng cường sức mạnh, tạo ra càng nhiệ u cơ hội thành công, ngược lại những kẻ số ng nhỏ nhen ích kỷ, hoặc ghen ghét đố ky, thì bị người đời xa lánh, tự đánh mấ t hế t cơ hội hợp tác, tư mình ngăn cản bước đường thành công.

Khoan dung là đô i đãi với người như đô i đãi với chính mình. Từ xa xưa Khổng Tử đã cảnh báo mọi người: "Những điê `u mình mong muô ´n, thì nhường lại cho người, những điê `u mình không muô ´n, thì không áp đặt cho người". Một sự việc mình không muô ´n hứng chịu, không muô ´n đương đâ `u, thì chặ ´c hẳn người khác cũng không muô ´n hứng chịu, không muô ´n đương đâ `u. Nế ´u mình cố ý gán cho người ta, chứng tỏ mình thiế ´u tôn trọng người ta. Trong giao tiế ´p, nế ´u thực hiện được câu: "Cái mình không muô ´n, chớ gán cho người" thì sẽ mang lại lợi ích to lớn cho mình, người xử thế ´theo phương châm này không bao giờ đưa người khác vào tình thế khó xử, không đòi hỏi người khác miễn cưỡng làm những việc mà họ không thoải mái, do vậy gìn giữ được mô ´i quan hệ tô ´t đẹp bê `n lâu.

Ai biế t suy bụng ta ra bụng người, tức là lấ y bản thân mình làm chuẩn mực để đánh giá xem xét sự vật, hãy đặt mình vào hoàn cảnh của người khác để suy nghĩ, thay đổi vị thế cho nhau để xử lý, giả thiế t rã ng trong trường hợp này mình đứng ở góc độ, địa vị của người, thì mình sẽ ứng xử ra sao, hoặc giả thiế t mình rơi vào tình huố ng tương tự, thì mình sẽ giải quyế t như thế nào, nế u biế t làm như vậy, sẽ hiểu người và hiểu mình hơn, và cũng dễ dàng thông cảm tha thứ cho người.

Đa số đàn ông làm nên sự nghiệp lớn, đề u là người có phẩm chấ t cao đẹp, có tấ m lòng đô ng cảm, bao dung, khi ta dâng hiế n tình cảm chân thành cho mọi người, thì ngược lại ta cũng nhận được từ mọi người tình yêu sâu nặng hơn, ngoài ra còn nhận được sự tôn trọng cảm phục, ta sẽ được số ng trong tình thân ái hòa nhập, đó chính là điề u kiện tiên quyế t gặt hái thành công trên đường đời.

#### (10) Tự tôn có chừng mực

Tự tôn, tự trọng là yế u tố hàng đâ u trong nhân cách, là một chỗ dựa tinh thâ n không thể thiế u của mỗi một con người, giữ gìn lòng tự tôn là bản năng cũng là bản tính của con người, nế u trong đố i nhân xử thế mà không biế t tự tôn, thì bị thiên hạ chế là đô mặt dày, đô vô liêm sỉ. Tuy nhiên nế u lòng tự tôn quá cao, cũng không phải là tố t, rấ t dễ biế n tướng thành kênh kiệu, tự phụ. Vậy cách ứng xử thế nào cho phải? xuấ t phát từ tình hình thực tế , lòng tự tôn câ n được điể u chỉnh co giãn cho thỏa đáng, muố n thế phải cố gặ ng rèn luyện từ hai mặt:

*Một là*, vê tư tưởng, câ n xác định rõ mố i quan hệ giữa nhu câ u gìn giữ lòng tự tôn với nhu câ u giao tiế p, nế u quá đề cao lòng tự tôn, sẽ phát sinh khá nhiê u rắ c rố i trong đời thường, vì vậy hãy xem xét vấ n đề từ góc độ khác, không những câ n giữ thể diện, mà có thể còn những yêu câ u khác quan trọng cấ p thiế t hơn, ví dụ

xây dựng sự nghiệp, hoàn thành sứ mạng, giữ gìn tình bạn, tình cảm với cộng đô `ng, nê ´u so sánh, có thể đặt nhu câ `u giao tiê ´p cao hơn lòng tự tôn, lòng tự tôn phải phục tùng nhu câ `u giao tiê ´p. Với cách đặt vâ ´n đê `như thê ´, thì lòng tự tôn sẽ được kiểm soát khô ´ng chê ´, ngay cả trong trường hợp bị xúc phạm, cũng không đê ´n nổi đỏ mặt tía tai, mà vẫn tỏ ra ung dung điê `m tĩnh, cười nói như không, vẫn vui đùa với người đã xúc phạm danh dự của mình, khiê ´n đô ´i thủ phải nể sợ, tỏ rõ quyê ´t tâm phải đạt được yêu câ `u giao tiê ´p bă `ng mọi giá.

Hai là, trong quá trình giao tiế p câ n linh hoạt thức thời, biế t gia giảm điể u chỉnh lòng tự tôn cho thích hợp, vì mục tiêu giành hiệu quả tố i ưu.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Nhân cách cao thượng chính là một yế u tố cuố nhút người khác, đàn ông có nhân cách hoàn mỹ thường dễ dàng, nhanh chóng đạt được thành công.

# 10. HÃY LÀ NGƯỜI ĐÀN ÔNG QUYẾT ĐOÁN

Đàn ông vượt trội thường có tính cách quyế t đoán, nhiệ `u mưu lược, không bao giờ tỏ ra trù trừ chậm chạp, mọi trở lực đề `u phải nhường bước, không những họ giành được thành tựu mà cũng dễ dàng thu phục trái tim phụ nữ.

Quyế t đoán được coi là một tố chấ t ưu việt trong nhân cách con người, có ảnh hưởng tới thành bại trên đường đời, những người thiế u tính cách quyế t đoán, khi gặp phải chuyện quan trọng, thường hay tỏ ra chấ n chừ do dự, không đưa ra được quyế t định dứt khoát, sau khi đưa ra quyế t định, lại không chấ p hành, không linh

hoạt nă m bă t thời cơ, không biế t ứng phó mau lẹ, để tuột mấ t cơ hội ra khỏi tâ m tay.

Có khá nhiề`u yế u tố anh hưởng tính quyế t đoán, liệt kê như sau:

### (1) Kiế n thức rộng rãi, kinh nghiệm phong phú

Kiế n thức và mưu lược là hai phạm trù không thể tách rời nhau, những người học rộng biế t nhiề `u thì mới có nhiề `u mưu kế , trong sách cổ gọi là túc trí đa mưu, những người hiểu biế ´t, học vấ ´n nông cạn, chỉ biế ´t làm theo người khác, nế ´u may mặ ´n vài lầ `n thu được thành công, thì được ví như chuyện mèo mù vớ cá rán, chó ngáp phải ruô `i. Trước khi ra khỏi túp lề `u tranh, Gia Cát Lượng đã học tập nghiên cứu suố ´t thời gian dài, trên thông thiên văn, dưới tường địa lý, nặ ´m vững thời cuộc như trong lòng bàn tay, đã bày mưu vạch kế ´, phía đông thì liên kế ´t với Tôn Quyê `n nước Ngô, phía bắ ´c thì tiêu diệt Tào Tháo nước Ngụy, chia thiên hạ thành thế ´ chân vạc, Gia Cát Lượng dám quyế ´t đoán vận dụng "kế ´ bỏ ngõ thành" để đánh lừa con người tài hoa mưu trí như Tư Mã Ý, quả là rấ ´t thầ `n tình.

#### (2) Quả đoán khác xa võ đoán

Quả đoán là đưa ra quyế t định trên cơ sở phân tích, xem xét một cách khoa học, biện chứng một cách logic, xuấ t phát từ phán đoán từ tình hình thực tế, biế t người biế t ta. Tào Tháo thố ng lĩnh trăm vạn đại binh xâm phạm vùng đấ t Giang Tô thuộc cương vực nước Ngô của Tôn Quyề n, trong triể u chính nước Ngô, phe chủ chiế n và phe chủ hòa tranh luận với nhau chẳng ai chịu nhường ai, bản thân Tôn Quyề n cũng không đưa ra được quyế t định dứt khoát. Khi đó Gia Cát Lượng đang đi sứ ở nước Ngô, đã tiế n hành phân tích cặn kẽ tình hình của Tào Tháo đưa đế n kế t luận, mặc dù Tào Tháo chỉ dương uy, phô trương thanh thế, thực tế binh lực của Tào Tháo chỉ

có bố n năm chục vạn, trong đó đa phâ `n là hàng binh, tinh thâ `n binh lính không ổn định, sức chiế ´n đấ ´u sút kém, quân đội của Tào Tháo đa phâ `n là người miê `n Bặ ´c, không hợp thổ ngơi khí hậu miê `n Nam, lại không thông thạo thủy chiế ´n, nên khả năng giành thặ ´ng lợi rấ ´t nhỏ. Tôn Quyê `n rấ ´t tâm đặ ´c thán phục sự đánh giá sặ ´c sảo xác đáng của Gia Cát Lượng, chấ ´p nhận mưu kế ´ liên kế ´t Ngô Thục để cùng nhau diệt Ngụy, ý kiế ´n của Gia Cát Lượng đã giàn hòa được mâu thuẫn nội bộ giữa hai phe trong triê `u đình nước Ngô, mọi người nhấ ´t trí ủng hộ chủ trương đánh Tào Tháo.

Khi đưa ra quyế t định vận dụng kế "Bỏ ngõ thành" Gia Cát Lượng đã hiểu rấ t rõ về con người Tư Mã Ý, sau này Gia Cát Lượng tâm sự ră ng: "Tư Mã Ý luôn cho ră ng tôi là con người thận trọng chu đáo, không hay mạo hiểm, nên khi tôi bỏ ngõ cổng thành, thế nào ông ta cũng nghĩ là tôi đã bố trí phục binh, nên ông ta mới cho lui quân. Tấ t nhiên, nế u không lâm vào tình thế vạn bấ t đặ c dĩ, thì không nên dùng kế này".

- (3) Chuẩn bị thật chu đáo, căn cứ vào tình hình cụ thể, để đưa ra các phương án khác nhau nhã m đố i phó với tình hình, muố n đưa ra phương án tố i ưu thì phải phân tích thấ u đáo, suy nghĩ chín chấ n.
  - (4) Nă m bă t thời cơ, quyế t định kịp thời đúng lúc.

Tục ngữ có câu: thời cơ không được để trôi qua, cơ hội chẳng bao giờ quay lại. Mọi mưu lược chỉ phát huy hiệu quả trong bố i cảnh và thời gian cụ thể nào đó, mưu lược phải luôn luôn thay đổi để thích ứng với hoàn cảnh và thời gian.

Trong cuố n tiểu thuyế t "Thép đã tôi thế đấ y" có đoạn mô tả Paven Corsagin trên đường đi nhìn thấ y người bạn chiế n đấ u của mình là Giukhrai bị một tên lính địch áp giải, trước tình thế đó, lúc đâ`u Paven có phâ`n bô´i rô´i, tim đập loạn xạ, chọt nhớ ra trong túi mình có khẩu súng lục, quyế´t định đứng nâ´p bên đường, chò khi tên lính áp giải Giukhrai đi qua thì sẽ bă´n chế´t tên lính để giải thoát cho chiế´n hữu, nhưng lại tỏ ra châ`n chừ vì cho ră`ng: Nế´u mình bă´n trượt chẳng may trúng Giukhrai thì sao? Đang do dự thì tên lính địch đã áp giải Giukhrai đế´n ngay trước mă´t, đó là giây phút quyế´t định, không còn kịp cân nhă´c suy nghĩ, Paven xông ngay vào tên lính, giữ chặt lâ´y khẩu súng của hǎ´n, ra sức â´n xuô´ng phía dưới... cuố´i cùng đã giải cứu được Giukhrai.

Quyế t định của Paven trong khoảnh khắ c đó thật hợp lý và kịp thời.

Quyế t đoán không có nghĩa là mạo hiểm, hoặc nông nổi, quyế t đoán được đưa ra trên cơ sở phân tích tình hình và diễn biế n cụ thể, thì mới có thể thu được hiệu quả.

### GỌI MỞ NĂNG LỰC

Có dám quyế t đoán hay không thường trở thành nhân tố quyế t định thành bại trong hành động của con người. Bởi vậy đàn ông muố n thành công, thì phải tăng cường học tập rèn luyện để nâng cao năng lực quyế t đoán, ứng biế n trong mọi trường hợp.

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

Bạn mong muố n người khác đố i đãi với mình như thế nào, thì mình hãy đố i đãi với mọi người như thế. Trước hế t hãy dâng hiế n lòng chân thành, bởi vì chỉ có chân thành, thì mới thu phục

được lòng tin của người khác, mới được người khác và cuộc đời mang lại niê m vui bấ t ngờ, mới tránh được những rủi ro, buô n chán, chỉ có chân thành mới làm cho bạn trở thành người trí thức chân chính.

Chữ tín được coi là đạo đức trong lĩnh vực tiế p thị, là chuẩn mực của đạo làm người, nhiệ u người kinh doanh theo phương châm xử thể lừa đảo dố i trá đố i với khách hàng để kiế m đô ng tiế n lời bấ t chính, cách ứng xử như vậy chỉ mang lại cái lợi trước mặ t, nhưng sẽ bị tổn thấ t lâu dài vì mấ t dâ n khách hàng, nhìn qua tưởng là khôn ngoan, nhưng thực chấ t là sai lâ m, cuố i cùng sẽ thấ t bại, có chăng chỉ để lại được tiế ng xấ u về con người gian trá lừa đảo mà thôi.

Phương châm ứng xử thức thời thông minh nhấ t, là tiế p thị nhân phẩm của mình cho khách hàng biểu hiện qua lòng chân thành trung thực.

Một là n nhân vật cự phách trong nghê tiế p thị Waraichihei nhận điện thoại giải quyế t một công vụ, đố i phương là vị khách hàng là n đà u tiên tiế p xúc.

"Alô, ông là Honda phải không ạ? Tố i hôm qua tôi vừa ngô i chơi với người bạn Yamahon của ông, ông ấ y kể cho tôi nghe nhiệ u chuyện về ông, tôi cảm nhận nế u được làm quen với ông, thì rấ t vinh hạnh cho tôi, tôi mong có một dịp nào đó được tiế p xúc với ông, để chúng ta làm quen với nhau".

"Có vẻ ông hơi khách sáo quá chặng! Tôi cho rặ ng ông Yamahon chẳng nói điệ u gì tố t đẹp vệ tôi đâu, nế u ông â y nói thể chặ c là vì say quá đấ y mà, nế u tôi đoán không nhà m thì ông đang tiế p thị bán bảo hiểm cho tôi phải không?"

"Bảo hiểm ư? Thưa ông Honda, ông không nhấ t thiế t phải mua bảo hiểm phải không! Thực lòng tôi chỉ muố n làm quen với ông thôi. Nói thật nhé, nế u ông cho rặ ng ông Yamahon uố ng say mới nói như thế, thì phải chặng suố t ngày ông ấ y đề u ở trong tình trạng say khướt như vậy, ông ấ y tỏ ra rấ t tôn kính ông. Này, chúng ta cùng nhau đi ăn cơm trưa được không?"

"Ông chó có phí hoài công sức, vì trước sau tôi cũng không mua bảo hiểm cơ mà".

"Thế này nhé, tôi xin hứa trước là tuyệt nhiên không đả động gì để n chuyện bảo hiểm cả được chưa, chính ông Yamahon cũng cho ră ng chúng tôi nhấ t thiế t phải làm quen với ông, tôi tin chắ c ră ng chúng ta sẽ nói chuyện rấ t tâm đâ u ý hợp cho mà xem".

"Ông nói chuyện viễn vông gì thế !"

"Ông Honda, có lẽ ông chưa biế t, tôi là người rấ t tâm đấ c với chuyện kế t bạn, ông đừng nghĩ ră ng những người bán bảo hiểm đề u kế t bạn vì mục đích bán bảo hiểm cả đâu. Chúng ta gặp nhau, chẳng gây tổn thấ t gì cho ông cả, nế u ông cho ră ng con người tôi trung thực đáng để quen biế t, thì sau này ông lại giới thiệu tôi cho bạn ông, mời ông ăn bữa cơm không nhấ t thiế t vì để tiế p thị bảo hiểm, trừ phi chính ông chủ động nói chuyện đó với tôi, nế u không thật lòng tôi chỉ muố n làm quen với ông thôi".

"Chă c là không được đâu, vì tuâ n tới tôi rấ t bận".

"Không sao mà, nế u ông bận thì chúng ta hẹn nhau vào cuố i tháng, tùy ông chọn, thứ năm hay thứ sáu đề `u được".

"Thôi được, tôi thích thứ sáu hơn, có điê `u...".

"Cứ thế nhé, chúng ta tạm thời hẹn nhau vào tố i thứ sáu, hôm đó là ngày 30, nế u ông có việc bận đột xuấ t, ông hãy điện thoại báo cho tôi, tôi cảm thấ y rấ t hân hạnh được gặp ông!"

"Thế nhé, tạm thời như vậy đã".

Bạn thấ y không, để hẹn gặp được Honda thật khó khăn, vì ông ta không cảm thấ y hào hứng, thế nhưng, nhờ lòng chân thành, Waraichihei đã khiế n cho Honda cảm động, ông làm nghề bán bảo hiểm, nhưng lại đặt mục đích kế t bạn lên trên việc bán bảo hiểm.

Waraichihei tâm sự ră ng: "Tôi thích kế t bạn, đó là một lời nói chân tình, cho dù không bán được bảo hiểm, tôi vẫn mong muố n người khác chấ p nhận mình, không bán được bảo hiểm cho ông Honda, vì ông ta không có nhu câ u mua bảo hiểm, nhưng tôi biế t mố i quan hệ này sẽ có lúc được việc, rô i sẽ có lúc ông ấ y nói với bạn ông: "Này cậu câ n mua bảo hiểm phải không, tớ có người bạn bán bảo hiểm là ông Waraichihei, cứ gặp ông ta giải quyế t nhé" Làm người tệ hại nhấ t là thói giả dố i, chỉ câ n bạn lừa dố i một lâ n trong đời, bị thiên hạ phát giác, thì người ta sẽ vĩnh viễn coi thường bạn, để n bao giờ mới lấ y lại được lòng tin của người khác.

Tiế p tục câu chuyện của Waraichihei, trong cuộc hẹn gặp với Honda, ông không hề nhấ c để n bảo hiểm, chỉ kể chuyện nhân tình thế thái, chuyện Tokyo một cách thú vị, ông còn tự kể về lai lịch thân thế, sở thích của mình, về gia đình và sự nghiệp của bản thân, ông dẫn dắ t câu chuyện rấ t tài tình, hấ p dẫn.

Khi Honda hỏi về một số chuyện riêng đề u được Waraichihei trả lời một cách thực thà, câu chuyện tự nhiên chuyển hướng sang những chuyện liên quan đế n ông Honda. Cuộc gặp gỡ chỉ diễn ra chưa đâ y 20 phút, nhưng đã đủ để Honda coi Waraichihei như

người bạn thân, mọi nghi ngờ giữ ý đề u được xua tan, và thật bấ t ngờ chính Honda lại chủ động nói về bảo hiểm.

"Tôi không ngờ ông là người bạn cởi mở chân thành như thế , thú thật với ông, trước đây tôi từng vài bận mua bảo hiểm, tôi muố n nghe ý kiế n của ông về lĩnh vực này, không biế t tôi có nên thôi mua bảo hiểm của người ta, chuyển sang mua của ông hay không?" lời khuyên của Waraichihei không thể là xúi dục Honda thôi mua bảo hiểm của người khác để mua của mình, ông nói: "Chỗ bảo hiểm ông đã mua rô i thì tố t nhấ t vẫn giữ nguyên, tôi muố n biế t mấ y suấ t bảo hiểm ông đã mua trị giá bao nhiều tiế n, làm sao mà ngày càng mua ít mà hưởng lợi ngày càng nhiề u, thời gian càng lâu, thì càng có lợi".

Tuy nhiên tôi cũng có thể căn cứ vào nhu câ `u, trên cơ sở những hợp đô `ng bảo hiểm sẵn có, hoạch định cho ông một khoản bảo hiểm, để ông tự mình so sánh, nế `u ông cảm thấ `y không câ `n thiế `t phải mua thêm, thì tôi khuyên ông không nên lãng phí tiê `n bạc".

Thế là họ trao đổi về bảo hiểm một cách thoải mái, Waraichihei được dịp trình bày kiế n thức bảo hiểm của mình, hiển nhiên là được Honda hế t sức tán thưởng. Vì đây chính là lĩnh vực hoạt động của ông.

Waraichihei còn giải thích cho Honda vê mố i quan hệ giữa bảo hiểm với các mặt khác như thu nhập, tài sản, nợ nâ n, dưỡng lão, nhận con nuôi, giáo dục con cái, nhà đấ t tư hữu v.v..., ông xem qua những chứng từ bảo hiểm của Honda, rô i đưa ra nhận xét chấ c chấ n rã ng tổng số giá trị tiê n bảo hiểm chưa đủ.

Từ đâ `u đế n cuố i, Waraichihei chỉ muố n kinh doanh làm ăn theo phương thức chân thành trung thực, nế u ông cho ră `ng đố i phương thực sự câ `n mua thêm bảo hiểm, thì ông sẽ gợi ý một cách thẳng hấ n, sau đó tính toán cho khách một mức bảo hiểm thỏa đáng, thông thường mức tính toán của ông cao hơn rấ t nhiề u so với dự tính của khách. Thói thường người bán hàng luôn luôn mong muố n bán được càng nhiề u càng tố t, nhưng nế u họ đề nghị khách mua đủ mức cầ n thiế t, thì lại e sợ khách từ chố i, nên đành đưa ra mức thấ p hơn nhu cầ u thực tế, chỉ có Waraichihei không làm như vậy, ông dám đưa ra đề nghị hợp lý, với cách trình bày có tình có lý của ông, thường được khách hàng vui vẻ chấ p thuận.

Trong mọi trường hợp, Waraichihei đề u không để cho khách mua quá mức cầ n thiế t, dù chỉ là một đô ng, đó cũng là một biểu hiện về lòng thành thực của ông. "Ông không cầ n mua thêm bảo hiểm nữa đâu, tôi không nhận thấ y bấ t kỳ lý do gì khiế n ông mua thêm bảo hiểm nữa cả!"

Theo cách nghĩ của Waraichihei, chân thành ví như đường xe hai chiê `u, chạy ngược chiê `u xuôi chiê `u đê `u thông suô ´t, giúp cho mọi người nhanh chóng đạt được mục tiêu của mình.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chân thành là nguyên tắ c cơ bản trong xử thế, là yế u tố cơ bản trong đạo làm người. Đàn ông muố n thành đạt thì hãy dâng hiế n lòng chân thành cho mọi người, chớ có số ng theo thói khôn ranh lõi đời mà phí hoài cả một kiế p người.

## 12. KHOE MĒ BỐC ĐỒNG MỘT TÝ CŨNG KHÔNG SAO

Khiêm tố n là một nét đẹp đạo đức, nhưng khi tiế p thị, thì đòi hỏi phải thể hiện mình một cách ấ n tượng nổi bật, có vẻ như ở đây

có điể `u mâu thuẫn, thực ra không hẳn như vậy, khiêm tố ´n ở chừng mực nhấ ´t định cũng là một cách tiế ´p thị con người mình, nhưng nế ´u khiêm tố ´n quá mức câ `n thiế ´t thì sẽ giảm hiệu quả tiế ´p thị.

Phải biế t thể hiện bản lĩnh tài nghệ và đạo đức tư cách của mình, thì mới tiế p thị thành công, điể `u này hế t sức quan trọng đố i với người Trung Quố c. Trong nề n văn hóa truyề `n thố ng của Trung Quố c, luôn luôn coi khiêm tố n là một nét đẹp tâm hồ `n, tuy nhiên trong xã hội hiện đại, phẩm cách tố t đẹp cũng câ `n phải thay đổi một phâ `n nội dung, chẳng hạn bạn tin chặ c mình thừa khả năng hoàn thành một công việc gì đó, nhưng do khiêm tố n, bạn lại nói: E ră `ng tôi không thể làm tố t việc này, người nghe sẽ cảm nhận ră `ng bạn kém năng lực, nói cách khác bạn đã tự đánh mấ t cơ hội lập công.

Tiế p thị bản thân là cách tạo ra cơ hội việc làm cho mình, từ lời nói để n cử chỉ, hành động đề u quán triệt nội dung này, những biểu hiện ngoài lời nói như thái độ biểu cảm, chấ t giọng âm sắ c, ánh mã t nhìn, đề u góp phâ n thể hiện năng lực và tư cách của bạn, là sự bảo đảm của mình trước người khác để được khẳng định, để được chấ p nhận. Tuy nhiên chó có lý tưởng hóa hình tượng của mình, đúng như lời nói của Carolin: "Tự đề cao mình, trước hế t câ n có lòng tự tin, nhưng câ n phải có độ dừng".

Nhiê `u người phải chịu sức ép công việc vượt quá khả năng của mình, họ đề `u nhấ n mạnh tâ `m quan trọng của vấ n đề `tự biểu hiện mình, Kesylin nói về `vấ n đề `này rõ ràng nhấ 't: "Khi bạn làm tố 't 20 việc, chẳng ai nhớ để n bạn, nhưng chỉ câ `n bạn làm hỏng một việc, là người ta nhớ kỹ về `bạn ngay". Do vậy, làm tố 't công việc cũng quan trọng như làm cho người khác nhận thấ 'y mình làm tố 't, ngay cả những người tính tình trấ `m lă ng, hoặc hay e thẹn cũng vẫn phải biế 't cách biểu hiện bản thân mình.

Khi nói để n chuyện này thì nẩy sinh ra một vấ n đề , trong quan niệm truyề n thố ng của người Trung Quố c, có vẻ không thể dung túng cho cách tự khen mình, vì như vậy tức là tự cao tự đại, thiế u khiêm tố n, không tự biế t mình.

Một dẫn chứng hùng hô n nhấ t thể hiện sự khác biệt giữa quan niệm phương Đông với phương Tây, là trong bâ u cử, không ai dám tự bỏ phiế u cho mình, vì vậy ngay cả trường hợp tổng kế t 100% số phiế u cũng không bao gô m phiế u bâ u của người được bâ u, ví dụ có tấ t cả 30 người tham gia bỏ phiế u, thì 100% được hiểu là được 29 phiế u tán thành, 1 phiế u không tán thành chính là của đương sự. Kế t quả này sẽ nâng cao uy tín của người trúng cử, nhưng nế u được 30 phiế u tán thành, mọi người hiểu ngay rã ng đương sự bỏ phiế u cho mình, thiên hạ sẽ dị nghị rã ng người đó thiế u khiêm tố n, uy tín sẽ bị giảm sút. Thế mà ở phương Tây, bỏ phiế u cho mình là chuyện hiển nhiên, người ta lập luận rã ng, trước hế t phải tự tin vào chính mình, thì người khác mới tin vào mình chứ, là một cách tuyên bố với thiên hạ rã ng, tôi đủ năng lực đảm đương công việc, tôi tin chấ c rã ng mình sẽ trúng cử.

Một vị giáo sư Trung Quố c đi giảng bài ở nước ngoài, sau khi kế t thúc một học kỳ, nhà trường quyế t định tấ t cả giáo sư trong khoa đó bỏ phiế u tín nhiệm, xem vị giáo sư Trung Quố c có xứng đáng giảng dạy tiế p học kỳ hai hay không, vị giáo sư này đương nhiên có quyề n tham gia bỏ phiế u, nhưng do quan niệm truyề n thố ng, ông không dám tự bỏ phiế u cho mình, trước vấ n đề khó xử như vậy, ông đành đi xin ý kiế n của chủ nhiệm khoa.

"Thưa chủ nhiệm, nế u ngài rơi vào trường hợp tôi, ngài sẽ xử lý ra sao?.

"Nế u tôi ở địa vị của giáo sư, tôi rấ t tự tin vào năng lực của mình, thì tôi sẽ bỏ phiế u tán thành!"

"Tự bỏ phiế u cho mình ư?"

Ông chủ nhiệm nhìn vị giáo sư Trung Quố c với ánh mặ t đâ y vẻ ngạc nhiên, rô i ông ta chậm rãi nói dặ n từng tiế ng: "Nế u như bản thân giáo sư cũng không tín nhiệm mình, thì còn ai dám bỏ phiế u ủng hộ giáo sư nữa!"

Lời nói của ông chủ nhiệm rấ t đanh thép, không thể bắ t bẻ vào đâu được. Nhưng ông có lẽ chưa hiểu nhiề u về sự khác biệt giữa phương Đông và phương Tây, qua đó chúng ta cũng nhận ra một điề u, quan niệm truyề n thố ng nhiề u khía cạnh không thể hòa nhập với thời đại mới, cuộc số ng mới.

Một số nhân viên tích cực năng nổ làm việc một cách âm thâ m lặng lẽ, chờ cho mọi người chấ p nhận, thì luôn luôn phải chịu thua thiệt. Ở trường học, giáo viên không hê ung hộ khuyế n khích học sinh chơi trội, thích biểu hiện cá nhân, cho ră ng đó là một thái độ có hại, nhưng trong công tác, nế u ai đó không biế t tự phô bày thành tích của mình, thì sẽ không được người khác công nhận.

Người đang trong quá trình khởi nghiệp, nế u không biế t tự quảng cáo tiế p thị, thì rấ t khó thành công. Có thể ví tự tiế p thị như con dao hai lưỡi, chơi không khéo dễ bị đứt tay, cũng có phâ n giố ng như rán nem cuố n, phải vừa mức vừa độ, nế u khố ng chế ngọn lửa non quá hoặc già quá đề u không ngon. Khi tiế p thị cho mình, nế u tỏ ra quá khiêm tố n, thì coi như tự đánh mấ t cơ hội, nhưng thổi phô ng hình tượng của mình một cách quá đáng, thì người nghe sẽ cho ră ng mình ba hoa bố c phét hoặc kiêu căng tự phụ, một cách tự bộc lộ cá nhân được mọi người tán đồ ng là: trình bày những ý tưởng, những chương trình đã mang lại hiệu quả thiế t thực.

Đã đành, người đời thường nói, hãy nhìn vào việc làm, không chỉ nên nghe lời nói, tuy nhiên, nê ´u chỉ biê ´t làm mà không biê ´t nói, thì vẫn không được mọi người thừa nhận và tôn trọng, nhiê `u khi phải chờ đợi rấ ´t lâu mới thấ ´y rõ ràng kê ´t quả việc làm, cho dù phải mạo hiểm với khả năng thấ ´t bại cho công việc chung, nhưng nê ´u bạn nhận thấ ´y đây là cơ hội tố ´t để thể hiện mình, thì bạn hãy mạnh dạn nhận lấ ´y công việc đó. Nhiê `u người bình luận vê `vâ ´n đê `này như sau: "Bây giờ tôi mới hiểu, làm thế ´ nào để người ta hiểu mình là người tố ´t, có năng lực là một vấ ´n đê `vô cùng hệ trọng, có thể tôi chỉ câ `n tỏa sáng trong một khoảnh khắ ´c, nhưng sẽ mang lại lợi ích cho tôi cả đời".

Một số biện pháp thể hiện bản thân trong cộng đô ng là:

Ủng hộ thể chế đã định hình, chấ p nhận quan điểm mà ông chủ tỏ ra tâm dắ c.

Hăng hái nhiệt tình giúp đỡ người khác, trong mọi lúc, mọi nơi đề `u thể hiện mình là nhân tố ´ tích cực xây dựng.

Vượt trội, chọn thời cơ thích hợp thể hiện tài năng bản lĩnh hơn người của mình.

Tuyên truyê n thành tích, làm cho mọi người biế t rõ về thành tựu của mình.

Xây dựng lòng tin, thông qua giao tiế p ứng xử làm cho mọi người tin ră ng mình là con người trung thực, đáng tin cậy.

Trau đô i năng lực, học tập nă m vững những kiế n thức, kỹ thuật tiên tiế n nhấ t của thời đại mới, những vấ n đề nan giải chưa được giải quyế t, ngoài ra so sánh giữa cái mới và cái cũ để tích lũy kinh nghiệm.

Phô diễn, biểu hiện tài năng bản lĩnh trước lãnh đạo và mọi người thưởng thức thán phục.

Khẳng định mình, bà ng những sáng kiế n cải tiế n mang lại thành tích hiệu quả rõ nét, nhà m khẳng định vị thế của mình trước cộng đô ng.

Nế u ai đó muố n tự tiế p thị thành công, thì phải nói lời chia tay với các quan điểm truyề n thố ng đã tỏ ra lỗi thời, trước hế t phải tự khẳng định, tự thừa nhận năng lực tư cách của mình, dám bỏ phiế u tín nhiệm cho bản thân, thể hiện tinh thâ n mạnh dạn tự tiế n cử mình với thiên ha.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể ví tự tiế p thị như con dao hai lưỡi, chơi không khéo dễ bị đứt tay, cũng có phâ `n giố 'ng như rán nem cuố 'n, phải vừa mức vừa độ, nế 'u khô 'ng chế 'ngọn lửa non quá hoặc già quá đề `u không ngọn. Khi tiế 'p thị cho mình, nế 'u tỏ ra quá khiêm tố 'n, thì coi như tự đánh mấ 't cơ hội, nhưng thổi phô `ng hình tượng của mình một cách quá đáng, thì người nghe sẽ cho ră `ng mình ba hoa, bố 'c phét hoặc kiêu căng, tự phụ.

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

Trong cuộc đời người đàn ông, chắ c hẳn sẽ phải đương đâ `u với rấ 't nhiê `u gian nan thử thách, cũng ôm â 'p nhiê `u hy vọng ước mơ, đô `ng thời tiê `m ẩn nhiê `u nguy cơ. Muố 'n là người giành thắ 'ng lợi cuố 'i cùng, thì phải ứng phó với hiện thực khắ 'c nghiệt bă `ng tấ 't cả trí tuệ và sức lực của mình, trong quá trình vật lộn

bươn chải, bạn sẽ tự vượt lên chính mình, không ngừng nâng cao trình độ hiểu biế t kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm, đó là cơ sở vững chă c để tự tiế p thị một cách tố t nhâ t, vừa rèn luyện bản lĩnh, vừa tiế p thị, là công việc xuyên suố t cả một đời người, cũng là ý nghĩa của cuộc số ng.

Nói chung mỗi người khi lớn lên đề u phải tìm cho mình một nghệ nghiệp thích hợp, nhưng có một công việc mà ai cũng phải làm, đó là tự tiế p thị bản thân mình.

Trong cuộc đời người đàn ông, chắ c hẳn sẽ phải đương đâ `u với rấ 't nhiê `u gian nan thử thách, cũng ôm â 'p nhiê `u hy vọng ước mơ, đô `ng thời tiê `m ẩn nhiê `u nguy cơ. Muố 'n là người giành thặ 'ng lợi cuố 'i cùng, thì phải ứng phó với hiện thực khặ 'c nghiệt bặ `ng tấ 't cả trí tuệ và sức lực của mình, trong quá trình vật lộn, bươn chải, bạn sẽ tự vượt lên chính mình, không ngừng nâng cao trình độ hiểu biế 't kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm, đó là cơ sở vững chặ 'c để tự tiế 'p thị một cách tố 't nhấ 't, vừa rèn luyện bản lĩnh, vừa tiế 'p thị, là công việc xuyên suố 't cả một đời người, cũng là ý nghĩa của cuộc số 'ng.

Nói cách khác, tự tiế p thị không phải là công việc trong ngày một ngày hai, mà được quán triệt trên mọi lĩnh vực hoạt động và xuyên suố t cả đời người, khi còn ấ u thơ, đứa bé tiế p thị mình với cha mẹ người thân bă ng sự ngây thơ hô n nghiên, ở lứa tuổi thanh niên thì tiế p thị với cuộc đời bă ng tuổi trẻ đâ y sức số ng, tài năng và ý chí nghị lực, ở lứa tuổi trung niên, tiế p thị với xã hội bă ng trí tuệ và năng lực, bă ng những thành tựu đã gặt hái được, ở tuổi già, thì tiế p thị với cộng đô ng bă ng tấ m lòng nhân hậu và yêu thương. Tóm lại, suố t cả đời người, việc tiế p thị không bao giờ ngơi nghỉ, khi đã xác định nhận thức như thế , thì mới tìm thấ y giá trị của bản thân và ý nghĩa của cuộc số ng, phát huy ảnh hưởng ra ngoài xã hội và lâu dài với thời gian.

Roosevelt, tổng thố ng đời thứ 32 của nước Mỹ là người đã nêu tấ m gương sáng cho đời về phương diện này, ông đảm nhận cương vị tổng thố ng với tấ m thân tàn phế, chỉ riêng điệ u này cũng đủ thể hiện tinh thâ n phâ n đấ u vô song và nghị lực ngoan cường ít ai sánh kip. Nói chung, nê u mặ c bênh tê liệt ngay từ thuở bé, coi như cả đời mấ t khả năng hành đông, không tạo được hình tương con người khỏe mạnh, nhanh nhẹn hoạt bát. Thể nhưng, Roosevelt không đâ u hàng trước số phận khắ c nghiệt, ông thê ră ng: "Mình sẽ đứng lên, biế t đi, và sẽ đi vào nhà tră ng". Trong quá trình tranh cử tổng thố ng, ông đã tuyên bố với những người ủng hộ mình: "Các ban hãy giúp tôi bố trí một buc diễn thuyế t, tôi sẽ chứng tỏ cho mọi người thấ y ră ng, một con người mặ c bệnh bại liệt từ bé, không câ n chố ng gậy vẫn có thể đàng hoàng đi tới trước bục, để diễn thuyế t cho mọi người nghe". Và ông đã đứng trên bục diễn thuyế t, tiế p thị bản thân mình cho cử tri nước Mỹ, được mọi người tín nhiệm bâ `u làm tổng thố 'ng, thực hiện ước mơ bước chân vào nhà trắ ng, mở ra một chẳng đường huy hoàng sán lan. Tuy nhiên số phận không buông tha ông, đúng vào nhiệm kỳ tổng thố ng của ông, nề n kinh tế nước Mỹ lâm vào tình trạng khủng hoảng suy thoái, và nổ ra cuộc chiế n tranh thế giới thứ hai, nhưng càng gian nan thử thách, Roosevelt càng tỏa sáng bă ng tài trí và khả năng quyế t đoán, ông đã góp phâ n xứng đáng trong sự nghiệp tiêu diệt hoa phát xít trên toàn câ u, ông trở thành nhà hoat đông chính trị kiệt xuấ t, là người duy nhấ t giữ cương vị tổng thố ng Mỹ liê n bố n nhiệm kỳ, là một trong những vị tổng thố ng được nhân dân tôn kính nhấ t, có thể nói hình tượng mà ông để lại trong lòng mọi người thật hoàn mỹ và sáng sủa, ông biế t tiế p thị với nhân dân bă ng ý chí nghị lực phi thường và phẩm cách cao đẹp, bă ng tài năng vượt trội, cuộc đời ông là tấ m gương sáng cho mọi thế hệ noi theo. Có người phát biểu ră ng, sức cuố n hút chân chính là mâ m mô ng của vẻ đẹp, là sự tô n tại của vẻ đẹp cũng là sự tỏa sáng của vẻ đẹp, Roosevelt xứng đáng với câu nói này, ông đã khỏa lấ p những

khiế m khuyế t của mình, tạo ra cuộc đời đẹp để n mức hoàn hảo, để lại một dấ u ấ n huy hoàng trong lịch sử.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Ngày nay, tự tiế p thị không còn là công việc nhấ t thời của đàn ông nữa, mà đã trở thành công việc suố t đời, phải đổi mới nhận thức như vậy, thì bạn mới có thể khẳng định được giá trị và vị thế của mình trong cộng đô ng, chiế u rọi ảnh hưởng của mình ra xung quanh.

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

Người đàn ông thành đạt luôn luôn đặt vai trò giao tiế p lên hàng đâ `u, chú ý phát huy tố i đa tác dụng của giao tiế p, nhã `m tạo dựng mạng lưới quan hệ, đặt nề `n móng cho sự nghiệp lâu dài. Đúng như lời nói của nhà giáo dực Mỹ Carnegie: "Trong khả năng thành công của sự nghiệp từng người, thì kỹ thuật chuyên ngành chỉ chiế m 15%, còn quan hệ giao tiế p chiế m đế n 85%".

# 1. KHÔNG AI CÓ KHẢ NĂNG TỒN TẠI ĐƠN LỂ

Đàn ông là một mạch máu nhỏ trong hệ thố ng động mạch của xã hội loài người, nhánh động mạch này thu hút dòng máu chảy từ trái tim nhân loại, nế u tách rời khỏi mạch máu này, thì con người sẽ khô héo úa tàn và bị chế t, cho dù có cố gắ ng hế t mình để tố n tại đơn độc, thì cuố i cùng vẫn phải chịu thấ t bại.

Người chẳng qua cũng chỉ là một loài động vật nhưng cuộc số ng mang tính cộng đô `ng, không có người nào có thể số 'ng đơn độc, tách biệt xã hội một cách tuyệt đô 'i. Từng cá thể ví như là một mạch máu nhỏ trong hệ thổ 'ng động mạch của xã hội loài người, nhánh động mạch này thu hút dòng máu chảy từ trái tim nhân loại, nế 'u tách rời khỏi mạch máu này, thì con người sẽ khô héo, úa tàn và bị chế 't, cho dù có cố 'gă 'ng hế 't mình để tô `n tại đơn độc, thì cuố 'i cùng vẫn phải chịu thấ 't bại. Giả sử có ai đó tách ra khỏi cộng đô `ng

để số ng riêng lẻ, thì cuộc số ng đó không xứng đáng được gọi là số ng mà là sự tố n tại về thể xác. Quả nho gắ n liê n với chùm nho, chùm nho gắ n liê n với cành nho, cành nho gắ n liê n với dây nho, dây nho bắ t nguồ n từ rễ nho, trong một cơ thể hoàn chỉnh như vậy, thì quả nho mới giữ được màu sắ c tươi xanh, hương vị thơm ngon, nế u tách khỏi cọng nho thì quả nho sẽ vàng úa, nế u tách khỏi cành nho thì lá nho bị rơi rụng, nế u tách khỏi thân nho, thì cành nho bị khô héo... Con người đố i với cộng đô ng cũng tố n tại mố i quan hệ tương tự như vậy, sự số ng của mỗi thành viên bắ t nguồ n và gắ n liê n với xã hội loài người.

Sức mạnh và năng lực của từng người cũng hấ p thu từ cộng đô ng, ai hấ p thu được càng nhiệ u, thì sức mạnh và năng lực của người đó sẽ được tăng cường, cách hấ p thu chính là thông qua giao tiế p, giao lưu trên mọi lĩnh vực như về mặt đạo đức, tinh thấ n, về mặt kiế n thức, về mặt kinh nghiệm. Ngược lại ai đó không chịu giao lưu học hỏi, sẽ trở thành kẻ nhu nhược, hèn kém.

Con người không những câ n món ăn vật chấ t, mà còn câ n món ăn tinh thâ n, món ăn vật chấ t có thể tìm kiế m trong thiên nhiên, nhưng món ăn tinh thâ n chỉ có thể tìm kiế m trong xã hội, thông qua tiế p xúc trong công việc, trong đời số ng và sinh hoạt tập thể.

Khi ta được tiế p xúc với những nhân vật có nhân cách cao thượng, tài năng hơn người, thì cảm thấ y như mình được tiế p thêm sức mạnh nâng cao trình độ hiểu biế t, cũng cố thêm lòng tin, dường như tạo cho mình khả năng tiế p cận với những điể u mơ ước cao xa hơn, phát huy nguồ n nội lực tiế m tàng trước đây chưa từng được khai thác, biế t thể hiện bă ng những lời nói, những việc làm mà những năm tháng trước đó, mình không hệ đạt được.

Nhà diễn thuyế t giỏi có khả năng khơi dậy tinh thâ nhăng hái trong lòng mọi người, đánh thức lương tri của người là m lạc, mang

lại nguô `n sức mạnh lớn lao cho những ai có ý chí tiế ´n thủ. Nhưng dù có tài diễn thuyế ´t xuấ ´t chúng, mà nhà diễn thuyế ´t chỉ ngô `i một mình trong phòng, hoặc chỉ có một vài thính giả, thì cũng chẳng thể tạo ra sức truyề `n cảm và sức mạnh, giố ´ng như nhà hóa học không thể tạo ra phản ứng giữa hai chấ ´t đựng trong hai bình riêng lẻ. Một sức mạnh mới, trí tuệ mới, kinh nghiệm mới, phát minh mới, chỉ có thể phát huy tác dụng khi được gắ ´n liề `n với cuộc số ´ng, với xã hội.

Bấ t kỳ người quen, người bạn nào cũng có thể giúp ta chuyện này hay chuyện khác, mách bảo cho ta các bí quyế t trong làm ăn, hỗ trợ ta trên bước đường lập nghiệp, giúp ta củng cố và tăng cường lòng tin, gợi mở cho ta phát hiện những thế mạnh của bản thân, động viên an ủi ta khi vấ p ngã.

Phâ`n lớn thành tựu mà từng người gặt hái được đê`u có mố i liên quan để n công sức đóng góp của đô ng đội, của tập thể, nế u không phải là sự giúp đỡ về sức lực, về kinh tế, thì cũng là sự động viên cổ vũ về mặt tinh thâ n, mang lại cho ta hy vọng, nhiệt tình, giúp ta phát huy tố i đa trí tuệ và sức mạnh bản thân.

Sự trưởng thành của con người, thực chấ t là quá trình hấ p thu nguô n dinh dưỡng từ cộng đô ng, nhấ t là những yế u tố tâm linh, mà ít ai để ý quan sát nhận biế t, những thứ bổ dưỡng mà xã hội cho ta không thể tính toán, không thể đo đế m, xét về mặt hiện tượng, con người hấ p thu nguô n dinh dưỡng tinh thấ n bă ng các giác quan như nghe nhìn, nhưng sự thực không đơn giản như vậy.

Giá trị vĩ đại của một bức danh họa, không nă mở tấ m vải, ở chấ t liệu màu, không phải tô n tại bởi những hình thù được thể hiện, ở cấ u tứ bố cục, mà là sự biểu hiện tinh tế hài hòa nhân cách và tâm hô n nghệ sĩ được gửi gắ m trong bức tranh đó, nó có sức mạnh khơi dậy tình yêu cuộc số ng, tiế p thêm sức lực cho con người

vượt qua thử thách. Đại bộ phận hiệu quả giáo dục ở bậc đại học, không nă m trong giáo trình, mà được hun đúc thông qua giao tiế p, qua hoạt động giao lưu về mặt tình cảm và kinh nghiệm giữa giáo sư với sinh viên. Tâm hô n hai bên trao đổi cọ sát với nhau, khơi dậy chí hướng và lý tưởng, rèn luyện đạo đức nhân cách, thổi bùng ngọn lửa niê m tin, thấ p sáng ngọn đuố c trí tuệ, được ví như từ nguyên liệu thô gia công mài dũa thành đô đạc tinh xảo. Hiển nhiên kiế n thức trong sách vở rấ t có giá trị, nhưng những gì tiế p thu và hình thành thông qua giao lưu mới là vô giá.

Nế u như bạn không biế t cách gắ n liê n cuộc số ng riêng tư của mình với cộng đô ng, không tu dưỡng được lòng cảm thông chia sẻ, không tạo ra hứng thú trước hoạt động của người khác, không rèn luyện thói quen giúp đỡ mọi người, không biế t chia sẻ nỗi đau thương mấ t mát, không biế t chung hưởng niê m vui với người khác, thì cho dù bạn là người có học vị rấ t cao, đạt được thành tựu to lớn, thì cuộc số ng của bạn vẫn tẻ nhạt vô vị, đơn côi, không được cộng đô ng đón nhận.

Bạn hãy thử áp dụng hình thức thường xuyên giao lưu với những người vượt trội hơn mình, bạn sẽ học hỏi được rấ t nhiề `u điề `u bổ ích, nói như vậy không có nghĩa là khuyên bạn chạy theo những kẻ lắ m tiề `n, mà hãy chủ động tiế p cận với những người có đạo đức nhân cách, tài trí, học vấ n, từng trải nhiề `u hơn bạn, coi họ như người bạn, người thấ `y để mình học tập, nhã `m nâng cao hơn nữa tố chấ t của bản thân, hướng mình theo con đường quang minh sáng sủa, góp phâ `n tạo dựng thành công trong sự nghiệp.

Tiế p xúc với các nhân vật mẫu mực cao thượng, có thể khai thác, phát huy phâ n chân, thiện, mỹ có sẵn trong con người mình, những thứ thu nhận được còn giá trị gấ p nhiề u lâ n tiê n bạc của cải. Trong giao tiế p thường ngày giữa người với người, không những tạo ra cơ hội học tập, mà thông qua sự so sánh tự nhiên, giúp ta phát hiện

ra thể mạnh cũng như những mặt khiế m khuyế t của mình, khiế n mình càng ngày càng được hoan nghênh hơn, từ đó tăng thêm niề m tin, tạo điể u kiện tự quảng cáo tiế p thị tố t hơn.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông mang hoài bão thành công câ n trang bị cho mình các yế u tố tinh thâ n toàn diện thông qua giao lưu, tiế p xúc với mọi tâ ng lớp người trong xã hội. Người đàn ông hấ p thu được càng nhiê u trí tuệ và sức mạnh từ người khác, thì năng lượng của bản thân sẽ được tăng cường, tố chấ t càng đa dạng và hoàn hảo, đó là bàn đạp để vươn tới thành công.

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

Đàn ông phải lập nên công trạng gì đó cho đời, muố n vậy phải biế t tạo dựng và tận dụng khai thác mạng lưới quan hệ, thì công việc mới trôi chảy, sự nghiệp mới thuận lợi. Nhiề `u người phải chuố c lấ 'y thấ 't bại chỉ vì không biế 't tạo dựng và khai thác quan hệ theo đúng đạo lý làm người, trong giờ phút quyế 't định không được ai giúp đỡ hỗ trợ.

Tu mi nam tử số ng ở trên đời phải nghĩ đế n việc lập nên công danh sự nghiệp, muố n vậy trước hế t câ n nhận thức được tâ m quan trọng vê mặt giao tiế p quan hệ. Vì mạng lưới quan hệ được coi là yế u tố quyế t định hàng đâ u đố i với thành công của sự nghiệp đàn ông, nhiê u người thấ t bại chỉ vì quan hệ không tố t, không giữ được tư cách con người, khi chẳng may rơi vào tình thế khó khăn, không được ai cứu vớt hỗ trợ. Còn những người thành đạt, thành công của họ không thể tách rời khỏi tài năng bản lĩnh vê mặt tạo dựng và

khai thác mạng lưới quan hệ, những lúc gặp khó khăn trắ c trở, họ được người khác dìu dắ t nâng đỡ, để cuố i cùng cập bế n thành công.

Tạo dựng các mố i quan hệ là một bộ môn khoa học, không dễ gì nă mbă t trong thời gian ngắ n, người ta nói, mọi việc trên đời, làm người là khó nhấ t, trở thành người tố t lại càng khó hơn, muố n xây dựng quan hệ thật hiệu quả, phải đâ u tư tâm sức và thời gian. Dưới đây chúng tôi xin giới thiệu một số nguyên tắ c tạo dựng và khai thác quan hệ của những người thành đat:

#### (1) Chân thành

Yế u tố chân thành được xế p lên hàng đã u, được coi là nề n tảng của các mố i quan hệ của đàn ông. Chân, thiện, mỹ là ba nét đẹp đạo đức mà con người theo đuổi từ xưa tới nay, trong đó "chân", chính là chân thành. khi chân thành trở thành một phâ n máu thịt, trở thành bản chấ t, trở thành lố i số ng của ai đó, thì nó chính là một bộ phận cấ u thành của nhân cách vô cùng quý giá. Có người nói: "Thông cảm sâu sắ c với nhau sẽ trở thành bạn tri âm", muố n duy trì được tình bạn gắ n bó bề n lâu, thì điề u cơ bản nhấ t là tấ m lòng chân thành, người xưa nói: Làm bạn với nhau mà không thật lòng, chỉ là tình bạn bề ngoài.

Trong quan hệ giao tiế p, ai cũng mong muố n đố i phương thành thực với mình, nhưng lại quên mấ t vế thứ nhấ t là mình phải thành thực với người. Ví dụ, khi kế t bạn nhiệ u người đề ra tiêu chuẩn là liệu người đó có ích lợi gì đố i với mình không, nế u thấ y vai trò địa vị hoặc năng lực của người đó có thể được việc cho mình, thì mới kế t bạn, nế u không, thì xa lánh. Với động cơ như thế, có nghĩa là tự đô n mình vào chân tường, sẽ đế n lúc phải số ng trong cô đơn. Thành thực được biểu hiện qua hai phương diện là trung thực

trong lời nói và việc làm, trong ngoài thố ng nhấ t, tâm hố n rộng mở, thái độ chân tình.

#### (2) Tôn trọng người khác

Ai cũng có lòng tự trọng, thể mà trong giao tiế p có người lại quá nhấ n mạnh về mặt tôn trọng bản thân mình, nhưng lại thiế u tôn trọng người khác, ở đời mọi thứ đề u tuân theo quy luật có đi có lại, mình thiế u tôn trọng người ta, thì người ta cũng không tôn trọng mình, giữa hai bên không thể cảm thông, không thể hợp tác, có thể ví như không có nề n móng thì không thể xây dựng ngôi nhà, trong thành ngữ có câu: "Mình kính trọng người một thước, người kính trọng mình một trượng".

Họa sĩ Youkin Wilson chuyên chế bản in hoa, ông giới thiệu mẫu đô `án của mình cho khách hàng liê `n trong ba năm không đạt kế t quả, mỗi là `n khách hàng trả lại bản thảo đề `u nói: "Tôi không cảm thấ y thú vị với bức họa này". Sau đó Wilson mang mấ y bức tranh vẽ dở cho khách hàng, và hỏi nhà thiế t kế của khách hàng: "Không biế t nên thêm bớt chỉnh lý bức tranh này ra sao cho hợp với thị hiế ´u của quý khách, mong ông vui lòng chỉ bảo cho tôi". Đố ´i phương trả lời: "Ông hãy để lại bức tranh ở đây, sau hai ba ngày nữa mời ông trở lại" Kế ´t quả là, khách hàng góp một số ´ý kiế ´n, Wilson tôn trọng làm theo chỉ dẫn của họ, ông đã bán được nhiề `u tác phẩm, và trở thành người bạn thân của khách hàng.

### (3) Đâ y lòng tự tin và biế t cách giải trình

Trong quan hệ giao tiế p, hãy trình bày một cách trung thực cởi mở kiế n thức hiểu biế t, đức tin, nguyện vọng, biểu lộ tình cảm chân thành, đô ng thời phải giữ gìn quyề n lợi chính đáng của mình.

Thông qua trình bày, diễn giải làm cho người khác hiểu rõ mình hơn,

đó chính là cách thể hiện tính tự tôn và khẳng định năng lực của mình, mặt khác cũng là biểu hiện mình tôn trọng mọi người.

Người không biế t cách diễn đạt vấ n đề , làm cho người khác cảm nghĩ mình là con người thiế u tự tin, thiế u năng lực, không nă m vững nguyên tắ c, hoặc trong thời điểm đó, trong tâm trạng đang có gì mã c mớ, lo nghĩ, sợ sệt, làm cho hình tượng của mình mờ nhạt, kém sức hấ p dẫn đổ i phương. Nế u trong giao tiế p ai đó tỏ ra lấ n lướt, áp đảo người khác, lại gây cho đổ i phương cảm giác, đó là con người tự cao tự đại, chỉ biế t tự đề cao mình, cố ý dìm uy tín của người khác. Cách ứng xử hợp lý dung hòa giữa hai thái cực trên đây, tức là vừa giữ gìn lòng tự tôn, vừa biế t lý giải trình bày, tôn trọng người khác, và ngược lại làm cho người khác tôn trọng mình, từ đó tô đậm thêm hình tượng, tỏ rõ chí tiế n thủ và sức cạnh tranh của mình

#### (4) Bao dung rộng lượng

Khi người khác mắ c sai là m, mình phải ứng xử theo phong cách bao dung rộng lượng, không nên bắ t bẻ, hoặc sỉ mắ ng chê trách. Đương nhiên, rộng lượng phải có chừng mực, nế u không thì sẽ bị hiểu là dung túng cho những thói hư tật xấ u, còn bạn bị người đời chê là xuê xòa cả tin, nói cách khác xử sự như vậy là gây tổn thấ t cho cả hai bên.

Tidoma là công ty dệt len nổi tiế ng ở nước Mỹ và thế giới, sau khi thành lập được ít lâu, đã xảy ra một vụ việc là có một vị khách hàng xông vào văn phòng của công ty này để tranh cãi, ông ta nói: "Nhân viên công ty để n thu nợ, nói ră `ng chúng tôi nợ của công ty 15 USD, nhưng thực tế chúng tôi không hệ mắ c nợ công ty". Ông khách này đã bay từ Chicago đế n Newyork vào trụ sở công ty để phân trâ `n, ông tuyên bố sẽ cấ t đứt quan hệ với công ty, ông không tiế c lời chỉ trích hội đô `ng quản trị công ty. Chờ cho cơn giận dữ của

ông ta có phâ n nguôi ngoại, ông chủ Tidoma mới ôn tô n hòa nhã trình bày vấ n đề : "Ông không quản đường xa nhọc nhã n đi từ Chicago để n đây để chỉ giáo, chúng tôi không biế t lấ y gì để cảm tạ, đô i với vụ việc nhân viên cấ p dưới thuộc công ty chúng tôi để n làm phiê n quâ y quả ông, chúng tôi thành thực xin lỗi, lẽ ra tôi phải đích thân để n thăm ông mới phải, có lẽ sai lâ m thuộc về phía chúng tôi, số tiể n 15 USD đó coi như xí xóa được không ạ", nói xong ông chủ Tidoma còn giới thiệu cho ông khách một công ty khác giữ chữ tín hơn, và mòi khách cùng đi ăn cơm, sau giờ nghỉ trưa, chính người khách đó lại chủ động đê xuấ t tiế p tục đặt hàng cho công ty. Sau khi trở về Chicago ông ta kiểm tra lại số sách và nhận thấ y đúng là mình còn nơ công ty 15 USD, ông đã chủ đông gửi khoản tiê n này cho công ty kèm theo lời xin lỗi. Vê sau ông sinh được một cô con gái liê n đặt tên là Tidoma, suố t thời gian 23 năm sau đó, ông trở thành khách hàng thường xuyên của công ty, đô ng thời là bạn thân của ông chủ công ty.

### (5) Đố i xử bình đẳng, nhập gia tuỳ tục

Đàn ông thành đạt luôn đố i xử bình đẳng với mọi người, không phân biệt địa vị sang hèn, giàu nghèo cách biệt, không vì thấ y người thua kém mình mà tỏ ra hợm hĩnh lấ n lướt, lúc nào ông cũng tâm niệm mình chỉ là một con người bình thường, đây là một bí quyế t thành công trong trường xã giao. Có thể đôi khi mình bị người khác hiểu lâ m, nhưng nế u kiên trì nguyên tắ c này, thì mọi sự hiểu lâ m sẽ được hóa giải, mình càng được tôn trọng hơn trước.

Một phóng viên lớp trước trong giới truyề `n thông là Thương Khải được thiên hạ tôn vinh là người đàn ông thành đạt, trong giao tiế p với mọi tà `ng lớp người, từ nhân vật nổi tiế ´ng cho để ´n thường dân, ông luôn tuân thủ nguyên tắ ´c này, ông tâm sự: "Khi nào tôi cũng nhớ câu nhập gia tùy tục, chẳng hạn khi bước lên xe buýt, nhấ ´t nhấ ´t phải nghe theo sự sắ ´p xế ´p của người bán vé, khi đi trên

đường, phải tuân theo sự chỉ huy của tín hiệu hoặc cảnh sát giao thông, đừng bao giờ nghĩ ră ng mình là ông này bà nọ để lên mặt coi thường kỷ cương luật lệ, ứng xử một cách thô lỗ thiế u văn hóa".

#### (6) Suy bụng ta ra bụng người

Anh A viế t con số 6 lên mặt đấ t, nhưng anh B đứng đố i diện lại cho ră ng đó là con số 9, thể là hai bên xẩy ra xô xát, khi đó anh C xuấ t hiện, nhìn thấ y cơ sự đó, liê n mời hai anh chuyển chỗ cho nhau để đọc, cả hai người đề u nhận ra lẽ phải. Câu chuyện này cho thấ y, khi ta đặt mình vào địa vị hoàn cảnh của người khác để xem xét vấ n đề , thì sẽ dễ thông cảm với họ hơn, khi ta nhìn nhận vấ n đề một cách bao quát toàn cục, thì ta sẽ biế t xử lý một cách bao dung thông thoáng, không bị rơi vào thành kiế n hẹp hòi.

Người được mệnh danh là ông vua xe hơi nước Mỹ Henry Ford nói: "Nế u cho ră `ng có cái gọi là bí quyế ´t thành công, đó chính là đứng trên lập trường của đố i phương để xem xét vấ n đề `". Ví dụ nhỡ xảy ra tranh chấ ´p giữa hai bên, mỗi bên hãy bình tĩnh đặt mình vào cảnh ngộ của bên kia để suy nghĩ, không chừng sẽ nhận ra cái sai của mình, đáng quý nhấ ´t là sau khi nhận thấ ´y cái sai của mình, lại chủ động đứng ra nhận lỗi, làm cho mâu thuẫn được giải quyế ´t tận gố ´c, vừa nâng cao hình tượng của mình, vừa củng cố ´ thêm tình hữu nghị và độ tin cậy giữa hai bên.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Trong mạng lưới quan hệ giao tiế p của người đàn ông thành đạt không thể tách rời sáu nguyên tắ c được trình bày trên đây, chỉ câ n mình đô i xử phải chăng với người, thì có thể yên tâm ră ng người ta cũng đô i xử với mình như thế, khi câ n, mình sẽ nhận được sự giúp đỡ đông viên của người khác.

### 3. ĐÔNG BẠN BÈ, ĐƯỜNG DỄ ĐI

Có một cách nói hình tượng là, nhiệ `u bạn bè như có nhiệ `u nẻo đường, nhiệ `u bạn bè đường dễ đi hơn, đàn ông muố ´n thành công thì phải kế ´t giao thật nhiệ `u bạn bè, có loại bạn bè là sức mạnh hỗ trợ trong sự nghiệp, có loại bạn bè san sẻ những tổn thấ ´t, buô `n đau, có loại bạn bè cùng tận hưởng niề `m vui trong sở thích chung. Không những nhiệ `u bạn bè mà với mọi loại bạn bè đề `u biế ´t ứng xử đúng mực, biế ´t tận dụng quan hệ để biế ´n bạn bè thành điểm tựa cho thành công trong sự nghiệp.

Đàn ông thành đạt đặc biệt coi trọng kế t giao và đố i xử với bạn bè, vì họ hiểu ră ng khi sự nghiệp gặp khó khăn, trắ c trở, thì sự hỗ trợ của bạn bè đóng vai trò rấ t quan trọng, bạn bè cũng là nguồ n lực để xây dựng mạng lưới quan hệ xã giao. Những người đàn ông phiêu bạt làm ăn nơi đấ t khách quê người, thường có câu nói cửa miệng là: "Ở nhà trông cậy bố mẹ, ra đường trông cậy bạn bè" Có thể nói không quá đáng ră ng, số phận của từng con người được quyế t định phâ n lớn nhờ quan hệ bạn bè, ai số ng không có bạn bè thì sự nghiệp khó thành công.

### (1) Ảnh hưởng của bạn bè

Tục ngữ có câu: Vật giố ng nhau thì đế n tụ hội với nhau, kế t giao bạn bè cũng diễn ra trên cơ sở hai bên có nhiề `u điểm tương đô `ng, có khả năng gây ảnh hưởng qua lại, bù đấ phỗ trợ cho nhau. Có người bạn ảnh hưởng mạnh mẽ đố i với mình, thậm chí làm thay đổi chí hướng, mục tiêu sự nghiệp và số phận của mình, thay đổi thái độ, phong cách đố i nhân xử thế của mình.

Tục ngữ còn có câu: "Gâ n mực thì đen gâ n đèn thì rạng", chơi với người chú ý giữ gìn sức khỏe, ham vận động, thì mình cũng sẽ coi trọng sức khỏe, ham vận động, như vậy mình đã bị bạn cảm hóa, khi

mình số ng trong một tập thể say mê công việc, hăng hái sáng tạo đổi mới, thì mình không thể biểu hiện lười nhác, không chịu động não, như vậy sẽ trở nên lạc lõng cô lập, cố chấ p theo quan điểm riêng của mình thì sẽ bị đào thải, mình phải hòa nhập với trào lưu, với cộng đô ng, sẽ số ng giố ng như mọi người xung quanh.

Có người tổng kế t: Sức mạnh của tấ m gương sáng vô cùng to lớn, được các bạn ưu ái, tự thân sẽ luôn nhận được sự động viên khích lệ để vươn lên không ngừng. Có một người nghe tin bạn được đi du học Havard, thì nghĩ rã ng, bạn đi được, mình cũng phải đi được, thể là anh ta cố gắ ng nỗ lực học tập để theo kịp bạn, sau đó quả nhiên, anh thi TOEFL đạt 600 điểm, thi GRE đạt 2400 điểm, được nhận vào học chuyên ngành quản lý công cộng học viện chính phủ Kenedi thuộc Trường đại học Havard.

Qua đó đủ biế t ảnh hưởng của bạn bè to lớn đế n mức nào, khi nhận thức được vấ n đề này, thì bạn phải thực thi hai việc, là lấ y bút giấ y ra ghi chép thố ng kê để so sánh giữa bản thân với năm người bạn gầ n gũi gắ n bó nhấ t, xem họ hơn mình, kém mình những điểm nào, họ ảnh hưởng tố t hay xấ u đế n mình ra sao?

### (2) Làm quen với những người kiệt xuấ t

Khi mới lên 6 tuổi, gia đình Edward White đã lâm vào hoàn cảnh kinh tế sa sút nghèo khổ, cả nhà phải di cư từ đấ t nước Hà Lan sang nước Mỹ để mưu sinh. Lớn lên, một chút, White đã trải qua nhiê u nghê làm thuê như lau cửa kính nhà hàng, bán báo, nhưng tuổi thiế u niên của White đã kế t giao được nhiê u bạn bè có ích, cậu học tập được từ bạn phương pháp và bí quyế t làm việc, cũng nhờ bán báo mà cậu biế t được nhiê u nhân vật nổi tiế ng ở thành phố Newyork, cậu nghĩ cách làm quen với họ.

Cậu đã tìm đế n khu phố số 5 để phỏng vấ n vị tướng Grant, thật bấ t ngờ là ông tướng này còn mời cậu cùng ăn tố i, thì ra thái độ của các nhân vật tấ m cỡ lại rấ t hòa nhã, thân mật, tác phong của họ rấ t giản dị, thích giao tiế p với người lương thiện.

Bà vợ góa của Tổng thố ng Lincohn số ng tại viện điề u dưỡng Forbukbocan, cũng được White tìm để n phỏng vấ n.

Cậu bé 16 tuổi này còn để n thành phố Boston có dịp cùng ăn cơm với Windir, cậu cũng có dịp giúp Rokefeller sắ p xế p tài liệu sổ sách, rồ i cùng ông ta đi xem ở nhà hát kịch, cậu quen biế t nhiề u vị tướng lĩnh trong hải quân, lục quân, khi giao tiế p với những người có máu mặt, cậu không hề tỏ ra bố i rồ i sợ sệt, chỉ cầ n nhận định có lợi là cậu không ngà n ngại đi gặp gỡ các ông chủ nhà máy, giám đố c công ty...

Chó coi thường cậu 16 tuổi, nhưng mạng lưới quan hệ của cậu đã vượt xa nhiê `u người trưởng thành, năm 19 tuổi, cậu sáng lập ra một tờ báo chỉ tô `n tại trên danh nghĩa, không có thực chấ t. Năm 23 tuổi White bộc lộ tài năng bă `ng việc đứng ra thành lập nghiệp đoàn nhà báo đâ `u tiên trên thế giới, giành được giải thưởng hòa bình nước Mỹ và giải quảng cáo Havard.

Rấ t có thể bạn sẽ cho ră ng những chuyện đó quá ư tâ m thường, thậm chí là thấ p hèn, nhưng bạn cũng câ n hiểu ră ng, nế u coi những nhân vật kiệt xuấ t là tấ m gương sáng cho mình học tập, thì chẳng có gì đáng xấ u hổ cả, chẳng khác gì bạn ra phố mua quyển sách để đọc, người bạn tố t không chỉ là bạn mà còn là người thâ y của mình nữa.

### (3) Không ngừng mở rộng bình diện xã giao

Đàn ông câ n không ngừng mở rộng bình diện xã giao của mình, đó chính là một chuyện lớn trong đời, nhã m đặt nê n móng cho

thành công trên con đường sự nghiệp.

- a) Xã giao là môi trường giúp ta tìm hiểu con người, tìm hiểu xã hôi, con người là thực thể phức tạp nhất, xã hôi cũng không kém phâ n phức tạp, hoạt động trí tuệ của chúng ta cũng trở nên phức tạp phong phú tương ứng, tục ngữ có câu: "Số ng mỗi người một nế t, chế t mỗi người một tật", phạm vi giao tiế p càng rộng, thì số người tiế p xúc càng nhiệ u, càng có nhiệ u dịp va chạm với các dạng tính cách của con người, co xát với nhân vật sư việc trong xã hội, làm cho hoat đông trí tuê trở nên phong phú đa dang hơn, không nhìn nhân và xử sự một cách đơn giản nông nổi và phiế n diện. Đã là bậc tu mi nam tử, lao vào trường đời, trong những ngày đâ u bỡ ngỡ, có thể bị người ta chê cười, thậm chí bị kẻ xấ u hại ngâ m, bạn hãy coi đó là những bài học đặ t giá, người ta nói: "Đi một ngày đàng, học một sàng khôn", mỗi là n ngã là một là n bớt dại, là cơ hội giúp bạn từng trải cuộc đời, có thể ví giao tiế p như sân vận động để rèn luyện trí não, làm cho con người trưởng thành lên, chín chặ n hơn, quan sát nhanh nhạy, phản ứng mau le hơn.
- b) Môi trường giao tiế p giúp bạn nă m bắ t được nhiệ u thông tin hơn, trong xã hội cạnh tranh khố c liệt ngày nay, ai nă m thông tin nhanh hơn, người đó sẽ có cơ hội thành công sớm hơn. Đàn ông phải chủ động tham gia vào sinh hoạt cộng đô ng, mở rộng phạm vi giao tiế p. Quen biế t nhiệ u người, tìm hiểu nhiệ u sự việc, thì mới thu lượm được nhiệ u thông tin.
- c) Giúp bạn tăng cường thêm nguô n sức mạnh phấ n đấ u, thời đại đóng cửa ngô i trong nhà, ai lo phận nấ y đã qua rô i, thời nay, ai muố n thành công, phải học tập người khác, phải hợp tác với đố i tác, sức mạnh tài năng của một người rấ t hạn chế, muố n làm nên sự nghiệp lớn, thì không những tự mình phấ n đấ u hế t mình, mà còn phải được sự hỗ trợ của người khác. Tực ngữ có câu: "Một bờ rào có ba cái cọc, một hảo hán có ba băng đảng", suy cho cùng, thì quan

hệ xã hội chính là: Một người vì mọi người, mọi người vì một người, tức là quan hệ có đi có lại, ai cũng đề `u được hưởng lợi. Khi nhiê `u người cùng theo đuổi một mục tiêu chung, thì sẽ có chung tiế ´ng nói, chung lý tưởng, chung một niê `m tin, có thể đoàn kế ´t với nhau, một giọt nước đơn độc sẽ bị bay hơi, nhưng khi giọt nước hòa nhập vào biển lớn, thì không bao giờ bị cạn kiệt, con người số ´ng một mình thì bị cô lập, nhưng hòa nhập vào xã hội, thì sẽ được tiế ´p thêm nguô `n sức manh to lớn.

d) Hãy tạo điề `u kiện cho người khác hiểu mình. Nói chung con người rấ 't mong mỏi được người khác hiểu mình, thông cảm và tin cậy mình, mở rộng xã giao, chính là dịp tố 't để ban tự bộc lộ bản thân mình, làm cho mọi người càng hiểu rõ tư cách, đạo đức tài năng bản lĩnh của mình hơn. Được người đời thừa nhận là niề `m tự hào của bấ 't kỳ người đàn ông nào.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Một bờ rào có ba cọc rào, một hảo hán có ba băng đảng, đàn ông muố n thành đạt câ `n không ngừng mở rộng bình diện xã giao, kế t giao quen biế t thật nhiê `u bạn bè.

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

Đàn ông thành đạt không những quan hệ với những người thân quen, mà còn phải biế t cách giao thiệp với những người trong lòng mình không thiện cảm, đó cũng là bản lĩnh câ `n có của đàn ông thành đạt.

Nói chung đàn ông thường có cá tính mạnh và tuân thủ nguyên tắ ´c, đương nhiên, họ không thiện cảm với rấ ´t nhiê `u người, nguyên nhân hế ´t sức đa dạng. Đố ´i với những kẻ vô lại, mấ ´t nhân cách thì không thích hay khinh ghét chẳng có gì đáng bàn cãi, nhưng đây lại là trường hợp chỉ vì đố ´i phương không hội đủ những phẩm chấ ´t câ `n thiế ´t cho một phương thức làm việc, thì thiế ´t tưởng cũng nên xem xét lại, không quý mế ´n chưa hẳn đã đô `ng nghĩa với ghét bỏ, nhấ ´t là trong trường hợp người mà bạn không thiện cảm đó lại rấ ´t hữu ích đố ´i với bạn, điề `u này đặt ra cho bạn một yêu câ `u là phải biế ´t cách tiế ´p xúc với họ.

Đàn ông thành đạt không những quan hệ với những người thân quen, mà còn phải biế t cách giao thiệp với những người trong lòng mình không thiện cảm, đó cũng là bản lĩnh câ n có của đàn ông thành đat.

Học phương pháp giao tiế p và hợp tác với người mà bạn không thích, cũng là một đạo lý xử thế của đàn ông, nó có tác dụng hỗ trợ đàn ông hoàn thành việc lớn. Bản năng con người thúc đẩy ta tiế p cận với người mình yêu thích quý mế n, và có xu hướng xa lánh người mà lòng mình chán ghét. Thế nhưng sự đời thật phức tạp, bên cạnh những thứ mình thích vẫn tô n tại những thứ mình không thích, không phải mình thích làm gì cũng được như ý. Do có rấ t nhiề u lý do khác nhau, chúng ta bấ t đấ c dĩ phải tiế p xúc với người không thiện cảm, thậm chí là thù địch, trường hợp này đòi hỏi vận dụng một vài kỹ xảo, nhưng có một nguyên tắ c cơ bản không thay đổi mọi lúc mọi nơi, đó là thái độ chân thành với bấ t kỳ ai, kể cả người lòng mình không thích.

Khi gặp trường hợp ý kiế n hai bên không thố ng nhấ t, thì bạn ứng xử ra sao?

Hamen từng được mệnh danh là công trình sư khoáng sản lỗi lạc nhấ t thế giới, ông tố t nghiệp tại Trường đại học Yellow nổi tiế ng, sau đó đi học tiế p 3 năm tại Forenburg nước Đức, về nước ông làm việc cho ông chủ mỏ Hastor ở miề n tây nước Mỹ, ông chủ này tính cách rấ t ngang tàng, ương ngạnh, nhưng cũng rấ t coi trọng thực tiễn, ông tỏ ra không thích những anh chàng kỹ sư hoặc nhân viên kỹ thuật ăn trắ ng mặc trơn, văn vẻ nho nhã, chỉ nắ m được mớ lý thuyế t suông.

Khi Hamen để n xin việc tại công ty Hastor, ông nói: "Tôi không chấ p nhận lý do xin việc mà anh đưa ra là anh đã từng là nghiên cứu sinh tại Forenburg, tôi tin ră `ng trong đâ `u anh chứa đâ `y một kho lý luận như một thă `ng cuô `ng chữ, vì thể ´, tôi không có ý định tuyển dụng anh".

Thấ y tình hình như vậy, Hamen giả bộ sợ hãi thưa lại với ông chủ: "Nế u như ông không mách lại với cha tôi, thì tôi xin thú thật với ông một điể u". Hastor tỏ ý chấ p nhận lời thỉnh câ u của Hamen. Hamen nói: "Thực tình suố t thời gian theo học tại Foorenburg tôi chẳng học lý thuyế t mà chỉ lao vào thực tế công trường nhà máy để làm việc với mục đích kiế m chút tiế n làm vố n, ngoài ra tích lũy một ít kinh nghiệm".

Hastor cười lớn nói tiế p ngay: "Như vậy là rấ t tố t, tôi câ n con người như thế, ngày mai anh để n làm việc nhé!".

Trong một số trường hợp, người ta tranh cãi với nhau hoài về một luận điểm nào đó, nhưng đố i với bạn, chuyện đó chẳng quan trọng gì mấ y, chẳng hạn khi Hamen biế t được thiên kiế n của Hastor, ông rấ t linh hoạt thay đổi cách ứng xử, không cầ n phải tranh cãi về chuyện đó, mà áp dụng theo phương thức lựa gió bẻ măng ủng hộ quan điểm của ông ta, mơn trớn lòng tự trọng của ông ta, chỉ cầ n được việc cho mình.

Người đàn ông nhạy cảm thường biế t nhượng bộ đố i phương những chi tiế t xét thấ y không ảnh hưởng tới toàn cục, những chuyện vô thưởng vô phạt, nhỡ xảy ra tranh cãi, thì trong đầ ù họ cân nhặ c thật nhanh, có câ n phải kiên trì giữ vững ý kiế n của mình, phân định thặ ng thua trong trường hợp này không? Để được việc lớn, thì mình có thể nhường nhịn đố i phương chi tiế t này không? Có thể nói cách xử lý tố i ưu trong cảnh ngộ này chính là nhượng bộ một phâ n không quan trọng để hoàn thành chương trình tổng thể, hoặc giả, xét thấ y không có lợi, nhiệ ù khi nên bảo lưu ý kiế n riêng, không phát biểu với đố i phương.

Khi bị công kích hoặc thóa mạ, cách ứng xử hiệu quả là tỏ ra phót lờ không thèm chấ p, đố i phương thường tỏ ra lúng túng hoảng loạn khi bị quật lại theo cách này, đây cũng là một nguyên nhân đưa để n sự thành đạt của đàn ông thông minh tháo vát, mặc cho đố i phương nóng giận bức bố i, thì mình vẫn ung dung bình tĩnh như không có chuyện gì xảy ra.

Đương nhiên, ngộ ngỡ không may gặp phải một kẻ khó chơi đáng ghét, dám vi phạm để n những vấ n đề thuộc về nguyên tấ c, thì bạn nên xử lý theo phong cách của Lincohn.

Một là `n, Lincohn đang ngô `i làm việc trong văn phòng, bỗng nhiên có một kẻ lạ mặt xông vào với lý do xin việc, sau đó hàng mấ ý tuâ `n liê `n ngày nào cũng để ´n, và nêu lý do y hệt như là `n đâ `u, đó là yêu câ `u tổng thô ´ng giao cho ông ta một chức vụ, tổng thô ´ng Lincohn trả lời: "Anh bạn thân mê ´n, anh làm như vậy chẳng ăn nhă `m gì đâu, vì tôi đã nói ngay từ đâ `u ră `ng, tôi không thể bố ´ trí cho anh một chức vụ nào cả, theo tôi thì tô ´t nhâ ´t là anh nên ra vê `".

Người đó nghe tổng thố ng trả lời như vậy thì từ xấ u hổ hóa thành tức giận, không còn giữ phép lịch sự, lớn tiế ng hăm dọa: "Có

nghĩa là ngài tổng thố ng nhấ t định không định giúp đỡ tôi chứ gì!". Chúng ta đề `u biế t Lincohn là con người điề `m đạm nhún nhường nổi tiế ng, nhưng trong trường hợp này ông không thể chịu đựng hơn được nữa, ông nhìn thẳng vào mặt người đó, rô `i ung dung đứng lên khỏi ghế , đi để n bên cạnh ông ta, bấ t chợt túm lấ y cổ áo, đẩy ra bên ngoài cửa, sau đó đóng sấ `m cánh cửa lại.

Nhưng người đó vẫn chưa cam chịu thua cuộc, lại đẩy cửa xông vào, hét tướng lên: "Hãy trả lại giấ y tờ cho tôi". Lincohn vơ vội giấ y tờ của ông ta đi để n bên cửa ném mạnh ra ngoài, sau đó khép lại cửa, trở về chỗ ngô i, sau này Lincohn không một lâ n nhắ c lại hoặc bình luận gì về câu chuyện này.

Một con người đứng đâ`u cả nước, nổi tiế´ng là hòa nhã, khiêm nhường, khi câ`n cũng biế´t nổi giận, bởi vì đố´i tượng thực sự là một tên vô lại, không đáng đố´i xử lịch sự với hã´n. Hâ`u như tấ´t cả các nhà lãnh đạo đề`u tinh thông mọi loại chiế´n thuật xã giao, nào là ra đòn trực diện, đòn gió, đòn ngâ`m, khích bác chế´ nhạo, không loại trừ khi câ`n thiế´t còn dỡ món võ nghệ, chỉ câ`n đạt được hiệu quả mong muố´n, họ hiểu rõ rã`ng bâ´t cứ tướng tài nào, ngoài giỏi tâ´n công còn phải giỏi tự vệ, biế´t ra đòn đúng lúc, người bình thường chúng ta cũng vậy, không những câ`n thừa hành chức quyề`n, mà còn biế´t bảo vệ lợi ích chính đáng, bảo vệ uy tín của mình.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Học cách giao tiế p và hợp tác với người mình không có thiện cảm, là một đòi hỏi tu dưỡng rèn luyện của người đàn ông có chí hướng vươn tới thành đạt, khi phải tiế p xúc với loại người này, họ không chỉ trích, kích bác, mà cố gặ ng giữ hòa khí cố t sao đạt được mục đích của mình.

# 5. KHÔNG DÂY VỚI KỂ TIỂU NHÂN

Trong trường xã giao, đàn ông khó tránh gặp phải kẻ tiểu nhân, trường hợp này nên xử lý ra sao, để không bị mấ t thể diện với họ, đây cũng là một bí quyế t.

Thật khó đưa ra định nghĩa chính xác như thế nào là tiểu nhân, rõ ràng khái niệm này không dùng để chỉ những người ít tuổi hay vóc dáng nhỏ con, đừng hiểu nhâ m giữa tiểu nhân với người nhỏ bé, nói cách khác tiểu nhân không có đặc điểm gì khác thường về hình thể, thậm chí tiểu nhân có thể điển trai, xinh gái hơn người khác, ăn nói cũng lưu loát văn vẻ chẳng kém ai, rấ t nhiệ u kẻ tiểu nhân tướng mạo đường đường, có vẻ thông minh lịch lãm.

Tuy nhiên, chỉ câ`n chú ý quan sát thể nghiệm, vẫn có thể nhận biế t được kẻ tiểu nhân.

Nói chung nên hình dung tiểu nhân là người có tâm hô `n thấ p kém, lòng dạ ích kỷ, hẹp hòi, hành động, cử chỉ thiế ´u văn hóa, bấ ´t chấ ´p lẽ phải, không biế ´t ứng xử theo đúng đạo lý, sẵn sàng áp dụng những thủ đoạn bỉ ổi, độc ác để đạt được mục đích mưu lợi cho mình, trong lời ăn tiế ´ng nói và hành vi thường nổi lên một số ´ đặc điểm như sau:

- (1) Thích bịa đặt ăn không nói có, khi không gây chuyện. Không phải họ gây dư luận hoặc dựng chuyện một cách vô có, mà nhă m phục vụ cho lợi ích riêng, đó cũng là bản năng sinh tô n của họ.
- (2) Gây xích mích chia rẽ quan hệ của người khác. Vì động cơ mờ ám, họ kiế m chuyện làm cho quan hệ giữa bạn bè, đô ng sự trở nên căng thẳng, người này xa lánh người kia, họ thích thú chứng kiế n việc này với mục đích vụ lợi.

- (3) Có thói bợ đỡ xu nịnh, vì muố n được lòng bề trên, họ sẵn sàng hạ mình xum xoe nịnh nọt, nế u được bề trên tin dùng, thì họ quay ra bắ t nạt ức hiế p kẻ dưới, vênh váo kênh kiệu, nói xấ u người khác, ton hót chuyện này chuyện nọ với cấ p trên, mục đích là tự đề cao mình.
- (4) Hay lật lọng, hành động này thể hiện tính cách giả dố i của họ, đố i xử với người một cách giả tạo, ngoài mặt và trong lòng không thố ng nhấ t.
- (5) Ham theo đuổi quyề n lực, thấ y ai được thế, thì dựa dẫm vào người đó, khi người đó thấ t thế thì bỏ đi, đây là một đặc điểm nổi bât của kẻ tiểu nhân.
- (6) Nê u xét thâ y có lợi cho mình, thì có gan dẫm lên xác của người khác để tiế n thân, coi người khác chỉ là vật hy sinh cho họ, không quan tâm đế n mấ t mát, khổ đau của người khác.
- (7) Có thói xấ u dậu đổ bìm leo, khi ai đó bị vấ p váp, thì tìm cách nhấ n chìm họ luôn, khi người khác gặp bấ t hạnh thì trong lòng họ thấ y hả hê.
- (8) Thích tìm kẻ thế mạnh, khi họ mặ c lỗi, thì tìm cách đổ vấ y cho người khác để họ chịu tội thay cho mình.

Thực ra, những thói xấ u của tiểu nhân không chỉ có bấ y nhiêu, nế u đưa ra một nhận xét mang tính tổng quát, thì mọi việc phi đạo đức, bấ t chấ p lẽ phải, không có tình người đề u là cách biểu hiện đặc trưng của tiểu nhân.

Chúng ta hãy cùng nhau trả lời câu hỏi, đàn ông chính trực gặp phải tiểu nhân thì nên ứng xử ra sao? Xin đề nghị một số nguyên tắ c dưới đây:

- (1) Chó làm họ mấ t lòng. Nói chung, tiểu nhân thường nhậy cảm hơn quân tử, bên trong lòng họ thường mang mặc cảm tự ty, vì thế khi tiế p xúc, bạn chó nên xúc phạm, đả kích họ, hoặc động chạm vào quyề n lợi của họ, không vì lẽ phải mà vạch trầ n những mặt xấ u của họ, cách xử sự này trước hế t gây hại cho bạn. Từ xưa tới nay, quân tử thường phải chịu thua tiểu nhân, nế u như tiểu nhân làm điề u ác, thì hãy để nhà chức trách xử lý họ.
- (2) Duy trì khoảng cách. Không nên thân mật gâ ngũi với tiểu nhân, nên tỏ vẻ hờ hững lạnh nhạt với họ nhã m duy trì một khoảng cách thích đáng, có nghĩa là cũng không nên xa quá, khiế n họ cảm nhận là mình khinh thường họ, trong bụng họ sẽ nghĩ rã ng: Con người ấ y có gì là ghê gớm đâu cơ chứ, mà khi nào cũng lên mặt khinh người!" chấ c chấ n là điệ u tệ hại sẽ đế n với bạn.
- (3) Khi nói chuyện với tiểu nhân, chỉ nói chuyện vô thưởng vô phạt, ví dụ, nói chuyện thời tiế t, chuyện nhân tình thế thái, chớ kể chuyện đời tư của ai đó, chuyện thấ t bại của ông này bà nọ, hay chuyện mâu thuẫn giữa ông A bà B, vì những mẫu chuyện đó sẽ làm cái cớ cho họ gây nên sóng gió làm hại người khác, và có khi gậy ông lại đập lưng ông, bạn phải dơ lưng chịu đòn.
- (4) Chó dây dưa quyề `n lọi kinh tế với tiểu nhân. Tiểu nhân hay tụ tập băng nhóm, bè phái tạo thể lực để mưu lọi, bạn đừng bao giờ phảng phấ tý nghĩ dựa vào họ để kiế m được lợi ích cho mình, vì họ sẽ đòi hỏi nhiề `u hơn những gì bạn kiế m được, có thể họ sẽ bám lấ y bạn dai như đia đói, bạn khó lòng dứt khỏi vòng cương tỏa của họ.
- (5) Nế u va chạm với tiểu nhân, bạn bị thiệt thời chút đỉnh cũng sẵn sàng bỏ qua, đôi khi do vô tình, tiểu nhân gây hại cho bạn, xét thấ y không lấ y gì làm nghiêm trọng thì bạn nên cho qua, chớ để tâm, nế u bạn dây với họ mong lấ y lại những gì đã mấ t, thì không

chừng bạn còn bị thua thiệt nhiê u hơn, bạn bị họ để bụng thù hã n, tố t nhấ t là bạn đừng chấ p loại người đó.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Dây vào tiểu nhân, là tự gây phiê n toái cho mình, vì họ sẽ để bụng chờ thời cơ quật lại gây thiệt hại cho bạn. Vì vậy đàn ông muố n làm nên sự nghiệp lớn thì hãy nhớ, chó có chấ p nhặt, chó có quan hệ với tiểu nhân.

# 6. ĐẾN VÙNG NÀO HÁT DÂN CA VÙNG ĐÓ

Nói chuyện là cả một nghệ thuật, nế u ai khéo ăn khéo nói, biế t ứng phó trôi chảy mau lẹ, thì sẽ được người đời hâm mộ.

Thực tế giao tiế p bă ng ngôn ngữ chứng minh ră ng khi diễn đạt cùng một nội dung tư tưởng trong cùng một môi trường xã hội, nhưng trường hợp giao tiế p khác nhau, thì phải vận dụng hình thức biểu đạt ngôn ngữ khác nhau, nế u không thì sẽ không đạt được hiệu quả mong muố n. Do vậy người đàn ông thành đạt, muố n thu phục được lòng người, được mọi người hoan nghênh, thì phải biế t ứng xử thỏa đáng với từng đố i tượng, để n miề n nào hát dân ca miề n đó, đây cũng là một yêu cầ u không thể thiế u khi xây dựng mạng lưới quan hệ.

Dưới đây là phân loại chung vê các bố i cảnh giao tiế p.

(1) Giao tiế p với người quen, người nhà, giao tiế p với người xa la.

Nê n văn hóa truyê n thố ng của Trung Quố c rấ t coi trọng và phân biệt giữa môi trường nội bộ với bên ngoài, đố i với người nhà thì thực hiện cách ứng xử như câu tục ngữ: "Đóng cửa bảo nhau",

chuyện gì cũng có thể nói, không câ n giữ ý tứ, có thể nói nặng nói nhẹ tùy ý, bởi vì đô i tượng là người nhà mình, hai bên hoàn toàn thông cảm với nhau. Nhưng khi đô i đáp với người ngoài, thì phải luôn chú ý phép tặ c ý tứ, người đời có câu, người khôn ăn nói nửa vời, nê u không vì công việc, thì chỉ nói theo phép xã giao, nê u vì công việc chung, thì chỉ bàn công việc, vì thê câ n luôn luôn xác định ranh giới trong ngoài, chẳng nên dô c bâ u tâm sự với người xa lạ, phơi hê t ruột gan cho người ta biế t, sẽ bị thiên hạ cười chê là thật thà quá hóa dại.

(2) Trường hợp chính thức và không chính thức. Trường hợp chính thức thì ăn nói câ `n thận trọng chặt chẽ, phải suy trước nghĩ sau, không thể bạ đâu nói đâ ´y, thái độ giao tiế ´p cũng phải chính quy đúng lễ nghi, không thể xuê `xòa bỗ bã, sẽ bị người ta cho là kém từng trải, thiế ´u lịch sự. Trường hợp không chính thức, được coi là nói chuyện phiế ´m, có thể tùy tiện thoải mái bộc lộ suy nghĩ tình cảm của mình. Trong phong cách ăn nói cũng hế ´t sức đa dạng, có người thích văn vẻ hoa mỹ, có người tục tă `n bộp chộp, có người không phân biệt bố ´i cảnh xã giao.

#### (3) Trường hợp trang trọng và trường hợp đời thường

Cùng một ý tứ nhưng có thể nói một cách trang trọng, cũng có thể nói một cách tùy tiện. Chẳng hạn "Tôi giành thời gian đế n hâ `u chuyện ngài" và "mình nhân thể đế n thăm cậu" cách đáp lễ của đố i phương sẽ hoàn toàn khác nhau, trong trường hợp long trọng mà nói câu thứ hai, ngược lại chỗ bạn bè thân quen mà nói câu thứ nhấ t, thì không chừng sẽ bị đố i phương đánh dấ u hỏi về `mức độ quan hệ tình cảm, khách lạ cho ră `ng mình bị coi khinh, người thân cho ră `ng có chuyện gì hờn giận không vừa lòng với nhau, đúng là râu ông nọ că ´m că `m bà kia, chẳng đúng nơi đúng chỗ gì cả.

(4) Trường hợp mừng và trường hợp buô n

Trong từng hoàn cảnh khác nhau, câ `n chọn từ ngữ và câu, ngữ âm, ngữ điệu và thái độ giao tiế p phù hợp với bâ `u không khí cụ thể, chẳng hạn đi dự đám cưới, khánh thành nhà mới, thì chỉ được phép nói chuyện vui, nét mặt tươi cười hớn hở, nhưng khi đi dự đám tang, hoặc thăm người ô ´m, thì chỉ được nói những chuyện tình người, những lời động viên chia sẻ, khi nói với người già câ `n lễ phép cung kính, đùa với trẻ con câ `n dí dỏm tế ´nhị, khi trong nhà người ta có chuyện buô `n mà bạn lại đùa tế ´u chọc trẻ con, thì người ta sẽ đánh giá bạn là người vô tâm vô tính, không hiểu lẽ đời.

### (5) Chỗ nên nói nhiê u và chỗ nên im lặng

Ví dụ khi để n thăm nhà ai đó, thấ y chủ nhân bận túi bụi hoặc sắ p sửa đi xa, thì chỉ nên nói ngắ n gọn vấ n đề câ n trao đổi, nề u nói con cà con kê hoặc tán hươu tán vượn, trên trời dưới biển, đôi khi xuấ t phát từ ý tố t, nhưng vẫn bị đố i phương ác cảm, hay xảy ra hỏa hoạn, câ n kịp thời tranh thủ từng phút từng giây để cứu hỏa, gọi điện thoại cho đội cứu hỏa, lại nói dông dài có đã u có đuôi, thì sẽ lỡ mấ t thời cơ, gây ra tổn thấ t to lớn, về tình tiế t phát sinh vụ cháy, nế u bạn biế t, thì có thể thông báo với cảnh sát chữa cháy sau khi đã dập xong đám cháy.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông được xã hội tôn trọng, phải là người biế t ứng xử thích hợp với từng hoàn cảnh giao tiế p, nế u không nă m vững kỹ thuật xã giao, đôi khi chuyện nhỏ gây thành họa lớn.

# 7. NÓI "KHÔNG" MỘT CÁCH NHỆ NHÀNG UYỂN CHUYỂN

Vì lợi ích lâu dài nhiê `u khi chúng ta phải từ chố i người khác, nhưng từ chố i sao cho khéo léo là cả một nghệ thuật, đàn ông câ `n biế t cách nói "Không" một cách nhẹ nhàng uyển chuyển.

Nhìn chung đàn ông rấ t coi trọng thể diện, do vậy họ cảm thấ y rấ t ngại khi phải từ chố i yêu cấ u của ai đó, vì sợ làm mế ch lòng người ta. Thực tình, việc từ chố i nế u không thể tránh được, thì phải nă m được bí quyế t trong vấ n đề này, để vừa tỏ rõ được thái độ của mình mà vẫn không xúc phạm đế n lòng tự trọng của đố i phương, đàn ông có chí làm nên càng phải chú ý vận dụng kỹ thuật này, từ chố i mà không làm người ta mấ t lòng mới được coi là cao tay.

Có thể là không đáp ứng yêu câ`u, hoặc không chấ p nhận ý kiế n quan điểm của đô i phương, nguyên tấ c chung vẫn là mê m mỏng nhẹ nhàng, làm sao cho đô i phương cảm nhận việc từ chố i của mình là hoàn toàn hợp tình hợp lý, vì vậy họ không cảm thấ y bị mấ t thể diện.

Sau đây xin giới thiệu 10 sách lược từ chố i.

### (1) Từ chố i với khẩu khí khẳng định

Một vị chủ quản ban ngành trong công ty phát biểu về lời nói mà ông thích nghe đó là: "Đề nghị của anh rấ t hay, nhưng trước mặ t chúng tôi chưa có đủ điề u kiện để áp dụng" hay: "Ý tưởng thật tuyệt, có điề u chúng tôi e ngại ră ng, chưa thể thực hiện trong ngày một ngày hai được". Khen người để từ chố i đặt đố i phương vào thế không thể trách cứ gì mình được, nế u biế t vận dụng chữ "Nhưng" một cách linh hoạt, sau đó là lý do này nọ, thì dường như dễ dàng tạo sự đô ng cảm, làm cho đố i phương có cảm giác rã ng mình không hoàn toàn từ chố i.

(2) Tỏ ý nuố i tiế c khi từ chố i

Cậu Vương mua cho cô Lý là người bạn gái của mình một bộ quâ náo, thực bụng Lý không ưng bộ quâ náo đó, vì cô nhận xét màu sắ c của nó lòe loẹt diêm dúa quá, nhưng cô lại chỉ nói: "Giá mà gam màu nhạt hơn một chút thì tố t biế t mấ y, vì em thích gam màu nhạt". Kế t quả là hai bên đề uít nhiề uthất vọng, nhưng lại rất dễ tha thứ cho nhau, giả sử Lý chê thẳng thừng: "Trông đế n là lố lăng, em ghét thậm tệ màu sắ c như vậy!" Thì thế nào Vương cũng khó chịu, có thể cự lại: "Không ưng thì vứt quách đi cho rồ i!" hai bên có thể lao vào một cuộc đấ u khẩu, tâm trạng đề u buồ n bực như nhau.

### (3) Từ chố i một cách nhã nhặn, lễ phép

Một nhà quay phim có bề dày kinh nghiệm và thành tích đã tổng kế t cách từ chố i rấ t khéo, là trước hế t hãy khen nịnh đố i phương hế t lời sau đó mới nói "Không" một cách tế nhị. Ông kể lại câu chuyện, một lầ nông được mời tham gia một câu lạc bộ, thâm tâm của ông là không muố n tham gia, nhưng ông lại nói: "Thật quý hóa được lời mời của các vị, tôi cảm thấ y rấ t vinh hạnh, vì từ lâu tôi đã rấ t hâm mộ câu lạc bộ này rố ì, thật tiế c là công việc của tôi lại quá bận, phải thường xuyên đi xa, không thể thu xế p được thời giờ để đi sinh hoạt, tôi xin lĩnh hội và cảm ơn tấ m lòng chân thành của các vị".

Phương thức này có thể vận dụng trong môi trường xã giao, với mô tuýp khen ngợi và đáng tiế c là....

## (4) Dùng lời nói và thái độ khách sáo để từ chố i

Chẳng hạn khi bà xã gọi điện hỏi ră ng: "Sáng nay anh có thể giúp em trông con được không? Vì em quá bận đi mua sắ m" Nế u bạn thiế u cân nhắ c suy nghĩ, sẽ trả lời theo bản năng: "Chà, sáng nay anh cũng mắ c bận mấ t rô i, không được đâu".

Nhưng nế u bạn muố n được bà xã vui vẻ chấ p nhận lời từ chố i của mình, thì phải nói theo kiểu khách khí: "Anh rấ t muố n đỡ đã n cho em, nhưng thật không may là, anh phải đi họp công ty, liệu anh có thể giúp em việc gì khác không".

### (5) Từ chố i với thái độ thương lượng

Ví dụ có người mời bạn tham gia hội thảo, mít tinh gì đó, nhưng bạn bận công việc bộn bê không thể nhận lời mời của họ được, thì bạn hãy trả lời: "Xin lỗi anh nhé, chẳng qua là vì tôi quá bận, nế u tuâ n sau còn làm tiế p thì tôi sẽ tham gia được không?" câu này rõ ràng là hơn hẳn một lời từ chố i dứt khoát.

### (6) Nói lời "không" với ngữ điệu ôn tô `n, nhã nhặn

Thâ y Trương thể nghiệm thấ y ră ng, trước đây thâ y từ chố i yêu câ u của học sinh, đề u gây cho các em bấ t bình, sau đó được đô ng sự góp ý, thâ y đã rút kinh nghiệm chuyển đổi cách từ chố i, nghĩa là bớt nói từ "Không" hay "Không được" mà sẽ nói: "Hãy để thâ y suy nghĩ cân nhắ c xem sao" đây cũng là kế hoãn binh để sau đó tìm ra một lý do xác đáng hơn.

Các vị lãnh đạo rấ t hay nói với thuộc hạ: "Việc này chúng ta còn phải nghiên cứu thêm". Không mấ y ai tin rã ng ý của lãnh đạo là sau này sẽ tiế n hành, nhưng cách nói này giữ được bâ u không khí tích cực trong đơn vị, không làm cho mọi người thấ t vọng, cách từ chố i này thấ m đượm tình người.

#### (7) Từ chố i bă ng cách tự chế diễu mình

Hài hước là một cách từ chố i rấ t đấ c sách, làm cho đố i phương bị bấ t ngờ, gâ n như không thể tin được, nhưng cũng cảm thấ y vui lây. Ví dụ: "Nế u tôi nói "không được", chặ c là bạn sẽ cho ră ng tôi là con người ích kỷ nhỏ nhen phải không, thì đúng quá đi

rô i còn gì". Trẻ con đặc biệt thích cách nói đùa vui này, nế u có cách cù cho đô i phương buô n cười, thì cho dù bạn vẫn thể hiện ý từ chố i, họ vẫn không để bụng trách cứ gì bạn cả.

## (8) Từ chố i với thái độ đô ng tình

Có lẽ khó từ chố i nhấ t là đố i với những sự gợi ý xa xôi bóng gió, hoặc chỉ là những lời phàn nàn. Ví dụ, một người bạn ở xa gọi điện thoại nói với bạn ră ng: "Anh Lý ở chỗ chúng tôi sắ p sửa đi công tác qua bên anh, nế u tiê n ngủ khách sạn không quá đấ t đỏ, thì tôi cũng muố n đi cùng để sang thăm anh một chuyế n".

Không hẳn là một lời yêu câ`u đề`nghị, nhưng bạn có thể ngâ`m hiểu như vậy, trước tình huô ng này, bạn sẽ ứng phó bă`ng cách tỏ ý đô ng cảm: "Này anh, tôi rấ t cảm ơn anh đã nghĩ để n tôi, nhưng khả năng của tôi không đáp ứng được lòng mong muố n của mình, thực chấ t câu nói đó để cho đố i phương hiểu là bạn không có nghĩa vụ phải cáng đáng tiê n ăn ở cho người quen, nhưng cũng có thể nói thẳng ra: "Nê u anh có ý định để n ở nhờ nhà tôi, thì chấ c là không được, vì vào dịp cuố i tuâ n cả nhà đề u vê nghỉ nên rấ t chật".

## (9) Trả lời lấ p lửng

A vẽ xong một bức tranh, tự cho là rấ t đạt, liê n đem khoe với B, B xem qua thấ y chẳng ra gì, nhưng chỉ nói: "Được đấ y", cho dù có vẻ như B khen, nhưng A lại hiểu rấ t rõ thâm ý của câu nói này.

#### (10) Dùng từ ngữ uyển chuyển để từ chố i

Bạn thử so sánh hai câu nói này nhé: "Tôi cho ră `ng cách nói đó không đúng!" và: "Tôi không nghĩ ră `ng anh nói như vậy là có lý". Hay: "Tôi cảm thấ ´y như vậy là không tố ´t" và: "Tôi không cảm thấ ´y như vậy là tố ´t" qua hai cách diễn đạt trên đây, chúng ta dễ dàng phát hiện ra ră `ng, cho dù nội dung chẳng khác gì nhau, nhưng cách

nói thứ hai có phâ`n mê`m mỏng dễ châ´p nhận tiế´p thu hơn, còn cách nói thứ nhâ´t quá cứng ră´n, áp đặt.

Tóm lại, phủ nhận hay từ chố i đề `u là một nghệ thuật, câ `n tuân thủ một nguyên tă ´c chung đó là, vừa để cho đố ´i phương hiểu rõ ý kiế ´n của mình là không chấ ´p nhận, vừa không làm họ bị mấ ´t thể diện sinh ra phản ứng, và ảnh hưởng tới tình cảm giữa hai bên. Muố ´n vậy nên tránh dùng từ ngữ mang tính chấ ´t phủ định, và thái độ diễn đạt phải mê `m mỏng ôn tô `n, khiế ´n cho đố ´i phương đoán nhận ý tứ đă `ng sau câu nói của mình, hai bên vẫn vui vẻ với nhau.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Có thể nói ră ng, bấ t kỳ người đàn ông nào cũng rấ t coi trọng thể diện, vì vậy, trường hợp phải từ chố i người ta, thì câ n vận dụng phương thức uyển chuyển tế nhị.

## 8. LUÔN LUÔN ĐÀNG HOÀNG CHỮNG CHẠC

Phong thái ăn nói cử chỉ của một con người có vai trò rấ t quan trọng trong quan hệ giao tiế p, vì vậy đàn ông muố n làm nên sự nghiệp, thì phải luôn tỏ ra đàng hoàng chững chạc, tư thế đứng ngô ì, ăn mặc, cách xử thế , khi nào cũng mẫu mực lịch lãm, ung dung thư thái, lễ phép từ tố n, người đàn ông như vậy chắ c chắ n sẽ được mọi người hoan nghênh, mế n mộ, qua đó thể hiện được trình độ văn hóa tu dưỡng, đó là món tài sản vô hình mà người đàn ông câ n biế t triệt để khai thác lợi dựng để phục vụ cho sự nghiệp của mình, vì sao nhiê `u đàn ông phải chấ p nhận cuộc đời bình dị, chỉ vì họ không có nguồ `n tài sản này.

Ngôn ngữ cử chỉ đóng vai trò rấ t quan trọng trong mạng lưới quan hệ, ngôn ngữ cử chỉ đẹp hay xấ u, đúng hay sai không những có

ảnh hưởng tới sức khỏe và tinh thâ n của mỗi con người, mà còn là thước đo để người khác nhìn nhận đánh giá mình. Nế u xét vê ý nghĩa nào đó, thì cử chỉ hành vi cũng là một loại ngôn ngữ không lời, trong nhiê u trường hợp nó còn có sức biểu đạt mạnh mẽ hơn cả ngôn ngữ có lời.

Một con người có thể vận dụng nhiê `u tư thế ´ biểu cảm khác nhau thích ứng với nhiê `u môi trường khác nhau, có thể là nhanh hay chậm, là động hay tĩnh, tác dụng của tư thế ´ biểu cảm còn phụ thuộc vào yế ´u tố ´ thời gian và đố ´i tượng cụ thể, những sự khác biệt này rấ ´t tinh tế ´ và nhậy cảm, nó gửi đế ´n đố ´i phương các loại thông điệp khác nhau. Sự thay đổi động thái ngôn ngữ cử chỉ chính là kế ´t quả của quá trình thay đổi tâm trạng, vì thế ´ nó phản ảnh một cách trung thực tính khí tố ´ chấ ´t và trạng thái tâm lý trong lòng người tại thời điểm â ´y.

Có thể ví hành vi cử chỉ như tấ m gương phản chiế u hoạt động nội tâm của con người, nế u theo dõi biểu hiện về mặt hành vi ngôn ngữ của một người trong đời thường, thì ta có thể suy luận ra trình độ học vấ n của người đó, cho nên thiên hạ thường đánh giá con người thông qua ngôn ngữ cử chỉ, kể cả những kẻ chuyên số ng giả tạo, rấ t giỏi đóng kịch ngoài đời, vì vậy bạn hà tấ t phải giả bộ đóng vai người tố t, sẽ không giúp ích gì cho bạn đâu, người ta hay nói một sự bấ t tín, vạn sự bấ t tin, nghĩa là câ n chú ý cả những chi tiế t nhỏ nhặt tưởng như vô thưởng vô phạt, nế u để xảy ra sơ suấ t, thì sẽ làm xuố ng cấ p hình tượng của bạn, xóa sạch cả những mặt mạnh của bạn. Trong cuộc số ng, hình tượng đẹp phải được xây dựng từ nhiề u khía cạnh, trong đó phong thái nho nhã, đĩnh đạc, tư thế biểu cảm hấ p dẫn chiế m một vị trí khá quan trọng.

Khi bạn xuấ t hiện trước công chúng, có thể chọn tư thế đứng ngô i hay đi lại, kế t hợp với động tác tay và nét mặt để khắ c họa hình tượng của mình, mỗi tư thế phát huy tác dụng khác nhau, biểu

hiện tâm trạng khác nhau, để lại â´n tượng khác nhau trong lòng mọi người.

### (1) Tư thế đứng

Tư thế đứng thuộc dạng tạo hình tĩnh, được coi là cơ sở và cũng là khởi điểm khắ c họa động thái cơ thể. Chỉ câ n dáng đứng thật đẹp có thể gây cho người tiế p xúc ấ n tượng mình là con người tự tin, hoặc kiên cường mạnh mẽ. Nế u khi đứng đâ u ngắng cao, ngực vươn thẳng, cổ thẳng cã m thu, hai vai buông xuôi tự nhiên, hai tay bấ t chéo đặt trước bụng dưới, mắ t nhìn về phía trước, sẽ có tác dụng truyề n cảm rấ t mạnh.

Khi đứng, người đàn ông để hai bàn chân ở cự ly rộng bă ng vai, tay cũng có thể đặt bên sườn phía sau, tư thế này phô diễn khí thế hiện ngang của đàn ông, các bộ phận khác của cơ thể không thay đổi nhưng tinh thâ n phải tỏ ra phấ n chấ n hăng hái, nế u tư thế con người tạo dáng rấ t đẹp nhưng mặt ủ mày chau, thì cũng sẽ phản tác dụng.

Kiêng nhấ t là tư thế đứng xiêu vẹo, ngả nghiêng, trọng tâm không ổn định, hoặc dựa vào lưng ghế cạnh bàn hay thành tường, có vẻ như không còn sức lực, mệt mỏi rã rời, nhưng hai tay cũng không được chấ p sau lưng hay khoanh trước ngực, mặt mày giận dữ, có vẻ đang đe dọa ai đó.

### (2) Tư thế ngô i

Tư thế ngô i trang nhã nhất là vững chãi thanh thoát, nửa người phía trên thẳng, tránh khom lưng vẹo sườn, nế u ngô i cạnh bàn thì không cúi gâ m mặt vào bàn, cũng không ngửa người dựa lưng vào lưng tựa của ghế, cự ly giữa thân người với bàn và ghế ở mức bă ng một nă m tay là vừa, hai đâ u gố i khép hờ, không nên dạng ra rộng quá, hai cẳng chân buông thống tự nhiên, không nên

bă t chéo chân, hoặc duỗi ra phía trước, cũng không nên để một chân thò ra phía trước, một chân co vê phía sau, hoặc tạo thành hình chữ bát ngược. Hai tay để thống hai bên thân người hoặc bắ t chéo để trên đâ u gố i, hai bàn tay úp vào nhau, lòng bàn tay hướng xuố ng dưới, đâ u, trán, cổ đề u giữ thẳng đứng và ít ngọ nguậy nghiêng ngửa, thân người và mặt hướng chính diện vê phía người tiế p chuyện, chân nă m trên cùng một trục với thân người, hai mắ t nhìn thẳng vào đổ i phương.

Khi đàn ông ngô i vào vị trí, hai bàn chân nên cùng đạp bă ng trên mặt đấ t, hai đã u gố i có thể hơi mở ra, hai bàn tay tách riêng để úp trên hai đã u gố i, đàn ông cũng có thể bă t chân chữ ngũ để ngô i, nhưng đùi và chân để phía trên không được vênh lên như càng bọ ngựa, khi ngô i nế u vô ý rung đùi thường bị coi là bấ t nhã nhấ t.

#### (3) Tư thế đi

Nế u đứng và ngô i là tạo dáng ở tư thế tĩnh, thì đi chính là tạo dáng ở tư thế động. Dáng đi là vẻ đẹp trong vận động, trừ bé thơ và người bại liệt, ai cũng biế t đi, nhưng không phải ai cũng biế t đi đứng phong thái, tạo dáng thật hấ p dẫn, mà thường ngày câ n chú ý rèn luyện.

Cổ nhân dạy ră `ng nét đi phải giố 'ng như gió thoảng, ý muố n nói đi nhẹ nhàng, thanh thoát như làn gió, miêu tả cụ thể hơn là: hai mặ 't nhìn thẳng theo hướng nặ `m ngang vê `phía trước, đã `u ngẳng, trán thẳng, cổ thẳng, nửa thân người phía trên thẳng đứng, bụng thót, lưng thẳng, trọng tâm thân người rơi vào trung tâm bàn chân, không được xiêu vẹo, khi thân người tiế 'n vê `phía trước, thì trọng tâm cơ thể chuyển từ giữa bàn chân ra phía đã `u bàn chân, hai cánh tay khép sát vào thân người, và đánh xa theo nhịp bước chân, ngón tay

để cong tự nhiên, giữ thăng bă ng thật vững và sải chân vừa phải, giãn cách vừa bă ng độ dài của một ố ng chân của mình.

- (4) Tư thể các loại động tác khác
- a) Khi cúi nhặt các vật thể dưới đấ t. Khi bạn cúi xuố ng nhặt các vật thể rơi dưới mặt đấ t, hoặc câ n đặt vật gì xuố ng mặt đấ t, thì trước hế t hãy bước lại gâ n, chỉ gập chân ngô i xuố ng mà vẫn giữ thân người thẳng đứng, động tác này gọi là quỳ một chân, không phải là khom lưng, vừa tiện cho thao tác, vừa phô diễn được dáng dấ p đẹp, còn cách cúi khom người hoặc ngô i xổm là không đạt yêu câ u vê tạo dáng.
- b) Khi lên xuố ng câ `u thang. Lên xuố ng câ `u thang yêu câ `u giữ cho thân người phía trên thẳng đứng, và chú ý đi vê `phía bên trái, chó nên cúi đâ `u lao người vê `phía trước, mặ t nhìn thẳng phía trước, chân bước nhẹ nhàng, trọng tâm thân người đặt vào phía trước bàn chân, giữ cho thân người ổn định.
- c) Khi đi xe ta´c xi. Muô´n chui vào xe, nên nghiêng người lách vào và ngô`i xuô´ng ghê´, sau đó mới kéo đôi chân vào, rô`i điê`u chỉnh lại tư thê´ ngô`i cho thật chuẩn, ngô`i yên vị rô`i xe mới chạy, còn khi xuô´ng xe, nên thò hai chân xuô´ng trước, rô`i lách người chui ra khỏi xe, kiêng kỵ nhâ´t và mâ´t tác phong nhâ´t là khom lưng chổng đít chui vào trong xe, rô`i mới bước chân lên xe, giô´ng như kiểu bò lô`m cô`m, và khi xuô´ng xe cũng làm theo kiểu đó thì không thể châ´p nhận được.

Nế u phân tích về phép lịch sự cá nhân, những động tác tư thế không chính quy nói trên sẽ gây ảnh hưởng xấ u tới hình tượng cũng như sự đánh giá của mọi người về bạn. Tóm lại đố i với một người đàn ông, thì việc duy trì tư thể tác phong thật chuẩn mực, cũng là

một yế u tố quyế t định thành công trên con đường lập nghiệp, câ n được chú ý đúng mức.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Muố n được mọi người hoan nghênh ngưỡng mộ, đàn ông câ n rèn luyện động tác cử chỉ thật thanh thoát trang nhã, không tạo cảm giác kênh kiệu hoặc hạ mình.

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

Hài hước là một tính cách tố t đẹp và lành mạnh, một người biế t đùa vui đúng cách, thì rấ t dễ giành được lòng cảm mế n của mọi người, trong cuộc đua chen trên đường đời, bạn có muố n thu phục lòng người không? Vậy thì bạn hãy tự trang bị cho mình tính cách hài hước nhé.

Đàn ông tung hoành ngang dọc giữa trường đời, phải va chạm, tiế p xúc với vô số người, trong đó có người tố t kẻ xấ u, nên người ta hay nói ví von rã ng phải múa ba tấ c lưỡi để kiế m số ng, dựa vào tài ăn nói để làm nên sự nghiệp. Thời đại và xã hội không ngừng đổi thay, hiệu suấ t, năng suấ t làm việc tăng nhanh đế n chóng mặt, nên trong tâm lý đàn ông thường cảm nhận sức ép vô hình, khiế n họ phải luôn lo lă ng bức xúc, trong trường hợp này phương thuố c thư giãn chính là dí dỏm hài hước, đùa tế u chính là van giảm áp, làm cho tâm hồ n thư thái, mà còn nâng cao vị thế của bạn trên trường xã giao, giúp bạn gặt hái thành công.

Trên cõi đời mênh mông rộng lớn, nế u bạn muố n được mọi người mê n mộ, thì bạn hãy chịu khó rèn luyện tính cách hài hước,

vui đùa.

(1) Hài hước phát huy tiê m năng. Nhờ hài hước mà ta lấ y lại được tâm trạng thăng bă ng trấ n tĩnh, để đố i phó với mọi tình huố ng.

Trong giao lưu, có thể bạn là một người thông minh tài trí, nhưng vẫn có lúc thấ thố, bị lâm vào tình thế mấ t thể diện trước đám đông, đó chính là lúc đòi hỏi bạn giữ được vẻ ung dung, bình tĩnh bă ng ngón cù cười.

(2) Khi câ n gỡ bí thì có thể trả lời lạc đê `

Khi giao tiế p, bạn không thể hoàn toàn tránh khỏi những pha gay cấ n là phải trả lời những câu hỏi hóc búa, để thoát khỏi tình trạng lúng túng khó xử thì bạn nên trả lời bâng quơ không đúng vào trọng tâm của câu hỏi, nói cách khác là tạm lùi để tìm để tiế n lên, trong binh pháp thì gọi là chiế n thuật né tránh mũi nhọn tấ n công của quân địch, để chờ thời cơ ra đòn phản kích.

#### (3) Hài hước thể hiện lòng khoan dung của bạn

Khi nhà văn Bernard Shaw bị một người đi xe đạp đâm ngã, người đi xe đạp cuố ng quýt xin lỗi, nhưng ông nói rấ t nhanh: "Không có gì, vì ông chính là người bấ t hạnh hơn tôi, giá mà ông đi nhanh hơn chút nữa rô i đâm tôi chế t, thì ông sẽ là người nổi tiế ng được lưu danh muôn thuở vì đã đâm chế t Bernard Shaw".

Trong câu nói đùa tế u này còn thể hiện tấ m lòng khoan dung đô ng cảm của một vĩ nhân, vừa chữa thẹn cho người vừa chữa thẹn cho mình, ngoài ra còn tôn tạo thêm hình tượng của mình. Hỡi các chàng trai thông minh, bạn hãy phát huy tính hài hước để chinh phục lòng người và biểu lộ tâm hô n cao thượng tấ m lòng đôn hậu của mình.

### (4) Pha chế nụ cười vào trong công việc

Bạn có thể đang theo nghê `này hay nghê `nọ, cho dù tay nghê `của bạn cao hay thấ p, cho dù cấ p bậc của bạn là ông chủ hay nhân viên, thì vui tươi hài hước đề `u là hành trang câ `n thiế t của bạn, nó sẽ làm cho công việc của bạn khởi sắ c, tăng thêm tính hấ p dẫn đố i với đô `ng sự, góp phâ `n mang lại thành tựu cho bạn.

Đàn ông hãy coi hài hước là một thứ trang bị giúp mình tiế n nhanh hơn, xa hơn trên đường đời, công việc gì cũng có thể thi vị hóa, trường hợp nào cũng có thể vui đùa, kể cả thành tích và niề m vinh quang cũng là đề tài để chế diễu, coi như trò cười, chớ có quá ư cân nhắ c gìn giữ hình tượng đế n mức làm cho tâm hồ n xơ cứng như ông cụ non, chịu thua thiệt một chút, chịu hạ mình một chút lại làm cho mọi người đón nhận mình hơn.

Nê u bạn thuộc ngạch bậc cán bộ quản lý trung cấ p, thì bạn nên đóng vai nhà lãnh đạo hài hước, vì bạn phải giao tiế p rấ t nhiề u, mỗi lâ n trò chuyện với ai đó đề u mang lại niề m vui và sức mạnh cho họ, đô ng thời cũng khiế n cho tâm hô n mình thanh thản, cảm nhận niề m vui thành công.

Nế u bạn là nhân viên mới, chập chững bước lên đường đời, càng câ n hành trang hài hước, nhã m xây dựng hình tượng trọn vẹn của mình.

Có thể ví nơi làm việc như sân khấ u để bạn trổ tài hài hước, bạn vừa là đạo diễn, vừa là diễn viên, làm sao tạo được hiệu quả thấ n kỳ, mang lại niê m vui cho mọi người, thông qua đó, người ta dễ tiế p thu quan điểm của mình và để lại ấ n tượng sâu sắ c trong lòng họ.

(5) Biế t nă m đúng thời điểm đùa vui và có chừng mực

Cùng một kiểu đùa tế u nhưng vận dụng vào các cảnh ngộ khác nhau, gây ra hiệu quả khác nhau, thậm chí là trái ngược nhau. Đề tài đưa ra để pha trò cũng phải biế n hóa cho phù hợp với hoàn cảnh thực tế, đúng lúc, đúng nơi sao cho hòa nhập vào bâ u không khí chung ở đó, cười đùa góp phâ n làm cho cuộc giao lưu tiế n hành trôi chảy, ngay cả trường hợp trong lòng bạn cảm thấ y chẳng có gì đáng cười, bạn vẫn nên cười để góp vui, vì niê m vui có thể lây lan, khi đã tạo ra bâ u không khí, mà bạn lại biế t pha trò thật sinh động thì hiệu quả càng tăng lên gấ p nhiê u lâ n. Bạn chớ lo nghĩ vớ vắn ră ng cười đùa như thế sẽ làm suy giảm mấ t phẩm giá của mình, vì trong lòng mọi người sẽ thâ m cảm ơn thái độ hợp tác của bạn đã làm cho họ vui hơn, đó cũng là một chiế n thă ng giành cho riêng bạn.

Một người đàn ông tại nơi làm việc ở cơ quan, muố n làm cho mình trở nên nổi trội, đi đâu cũng được cấ p trên và đô ng sự hoan nghênh chào đón, thì không thể thiế u được tính cách hài hước, không phải hài hước không có mục đích, những câu nói dù mang tính đùa tế u, vẫn phải mang một ý nghĩa triế t lý hay giáo dục nhấ t định, nhấ t là phải có chừng mực không đùa vui quá trớn, tục tĩu. Một câu chuyện vui có thể mang lại niề m vui và sức mạnh, nhưng nế u nói liên miên, cười đùa không biế t mệt thì lại bị chê là lố bịch, vô duyên, có thể cản trở giao lưu, một yêu cấ u khác là những câu chuyện hài hước phải dễ hiểu không quá bí hiểm và lạm dụng, nế u không, trong con mấ t mọi người bạn sẽ bị coi là kẻ nông nổi phổi bò.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hài hước sẽ làm cho bạn được hoan nghênh đón nhận, môi trường giao tiế p của bạn trở nên hài hòa sinh động hơn, có thể nói không ngoa ră ng, hài hước là một trong những bí quyế t để thu phục lòng người.

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

Đàn ông thường phải xuấ t hiện ở những nơi xa lạ, tiế p xúc với những người chưa từng quen biế t, bạn câ n nă m được bí quyế t làm cho người mới quen mà cảm thấ y thân thiế t như bạn thân lâu ngày, bạn sẽ nhanh chóng hòa nhập để đạt được mục đích của mình.

Khá nhiê `u người tỏ ra lúng túng và ngượng khi gặp gỡ người xa lạ, vậy thì nên suy nghĩ vê `một vấ n đê `, vì sao khi bạn nói chuyện, trao đổi với người đã quen thân, thì lại cảm thấ 'y thoải mái tự nhiên, câu trả lời rấ 't đơn giản, là vì hai bên đã thân thiế 't, hiểu rõ và thông cảm với nhau. Thế 'nhưng khi gặp người lạ, hoặc đứng giữa đám đông toàn người xa lạ, bạn chưa hiểu biế 't gì vê `họ cả, tự nhiên trong lòng đâm ra lo sợ hoang mang, thiế 'u hẳn vẻ tự nhiên, cách giải tỏa chính là, biế 'n người lạ thành người quen, xuấ 't phát điểm là thói quen thích kế 't bạn, khi đã có nhu câ `u này, thì sẽ được thể hiện qua hành động.

Để dễ nă m bă t vấ n đề hơn, chúng ta hãy lấ y ví dụ khi bạn để n nhà một người lạ, hiển nhiên nế u điề u kiện cho phép, thì trước khi để n thăm, bạn hãy tìm hiểu sơ bộ về thân thế sự nghiệp của người đó, chẳng hạn họ làm nghề nghiệp gì, tính khí ra sao, sở thích hứng thú về lĩnh vực nào.

Khi bước chân vào cửa nhà người khác, hãy phát huy khả năng quan sát, ví dụ trên tường treo loại tranh gì, là quố c họa hay ảnh nghệ thuật, có treo nhạc cụ không, thông qua những thứ đó ít nhấ t bạn cũng đoán được sở thích của chủ nhân, cũng có thể từ những đô đạc bà y biện khiế n bạn liên tưởng đế n câu chuyện hoặc quãng đời dĩ vãng, bạn biế t cách chắ p nổ i liên kế t mọi thứ nhìn thấ y, sẽ

giúp bạn phác hoạ ra cố t cách và tâm hô n của chủ nhân, đó cũng là đâ u mố i để bạn mào đã u câu chuyện.

Hoặc giả bạn không đi gặp ai đó, mà tham gia một cuộc hội thảo, một cuộc họp mặt với những nhân vật lạ, thì năng lực quan sát vẫn là điề ù kiện tiên quyế t, tố t nhấ t bạn hãy ngô i riêng ra một góc vă ng, để nghe và nhìn, sau bước tìm hiểu sơ bộ bạn sẽ chọn một đố i tượng tiế p cận, lúc để n ra mắ t người đó, trước hế t bạn hãy chủ động giới thiệu về mình, xin mách nhỏ với bạn trong trường hợp này, bạn nên chọn người có vẻ đơn độc lạ lẫm như bạn, chắ c bạn sẽ được đố i tượng này tiế p đón niề m nở.

Một điểm câ `n chú ý là, trong số ´ cử tọa rấ ´t có thể có ai đó khiế ´n bạn cảm thấ ´y khó gâ `n, nhưng bạn vẫn cứ phải làm thân với họ. Con người thường mặ ´c thói thích lấ ´y mình làm trung tâm, tôn trọng hứng thú cá nhân, nế ´u bạn phót lờ những kẻ bạn không có cảm tình, thì không phải là việc hay đố ´i với bạn, vì mọi người xung quanh có thể đánh giá bạn là kiêu căng tự phụ, ngược lại cảm thấ ´y mình bị làm nhục, rô `i họ sẽ xa lánh bạn. Khi tiế ´p xúc với người xa lạ, yêu câ `u đâ `u tiên là phải tỏ ra lịch sự, lễ phép, yêu câ `u thứ hai là không bới móc đời tư của đố ´i phương, hai bên câ `n duy trì một khoảng cách thích hợp đảm bảo thái độ tự nhiên cởi mở, khi cho ră `ng có thể kế ´t bạn, thì sẽ rút ngặ ´n dâ `n khoảng cách này, hai bên ngày càng xích lại gâ `n nhau hơn.

Khi bạn đã quyế t định sẽ bắ t quen với ai đó, thì hãy tự giới thiệu về bản thân, đó là cách chỉ đường mở cửa ngõ cho đố i phương vào nhà mình, cách tự giới thiệu cũng nên tế nhị, ví dụ đâ u tiên chưa câ n xưng danh tính, vì như vậy có thể làm cho đố i phương cảm thấ y đường đột, đâ u tiên hãy kể về công việc mình đang làm, về đơn vị mình đang công tác và cũng hỏi đố i phương các nội dung tương tự, nế u mình chủ động nói trước thì đố i phương thường vui vẻ kể về họ.

Tiế p đó bạn có thể hỏi về những gì thuộc về cá nhân họ nhưng không thuộc phạm trù bí mật riêng tư, tùy theo độ tuổi của đố i phương, để bạn hỏi thăm về hoàn cảnh gia đình vợ con họ, hoặc hỏi về nghiệp vụ chung chung của đơn vị mà họ phục vụ, bạn không chỉ đơn phương hỏi chuyện người, mà phải chủ động kể về mình thì mới đạt được mục đích giao lưu.

Trong khi giao tiế p với người lạ, bạn phải chú ý nhiề u hơn về nội dung lời nói cũng như thái độ của đố i phương, vì bạn hiểu biế t về họ quá ít, bạn biế t trân trọng tận dụng từng chi tiế t nă m được, thông qua cách ăn nói thái độ ứng xử bạn có thể đưa ra nhận xét sơ bộ về đổ i tượng, để đưa ra quyế t định có nên phát triển thêm mố i quan hệ hay không.

Có người cho ră ng gặp nhau mà nói chuyện thời tiế t, là vô bổ và tẻ nhạt nhấ t, thực tình thì không hẳn như thế, chúng ta hãy đi sâu xem xét vấ n đề này, ví dụ khi nghe câu nói: "Trận mưa này quý như vàng, nế u không mưa thì khô hạn sẽ làm bao nhiều lúa chế t ngoài đô ng". Bạn sẽ đánh giá được người nói câu đó rấ t quan tâm để n mặt trận nông nghiệp, biế t thông cảm chia sẻ với bà con nông dân, câu chuyện làm quà có thể không câ n thiế t đố i với người thân quen, nhưng với người lạ sẽ củng cố thêm quan hệ ban đâ u giữa hai bên. Nê u bạn gặp phải một người còn tỏ ra lúng túng bố i rố i hơn mình, thì ban càng nên chủ đông tiế p cân người đó, hãy cứ nói những chuyện bâng quơ, để trong lòng bót căng thẳng, gây hứng thú cho cả đôi bên, sau câu chuyện mào đâ u, tự nhiên sẽ chọn được chủ đê thích hợp hơn, tuy nhiên nên tránh xảy ra tranh luận không câ n thiế t, vậy thì khi để cập để n một khía cạnh nào đó, bạn câ n chú ý quan sát thái độ qua ánh mặ t và cử chỉ của đô i phương, nế u cảm nhân ho muố n lãng ra hoặc hờ hững, thì ban phải kip thời chuyển hướng.

Khi tụ tập với người xa lạ, trường hợp hay gặp là hỏi tên họ, "Xin phép hỏi ông hay bà tên họ là gì ạ?" Nế u đố i phương đã trả lời thì bạn nhấ t thiế t không được quên, tệ hại nhấ t là gọi nhấ m tên hoặc không nhớ họ tên người ta, nế u gặp lại người quen cũ nhưng bạn lại không còn nhớ tên của họ, thì nế u muố n hỏi trước hế t hãy xin lỗi: "Xin lỗi, thật là không phải, tôi không còn nhớ được tên của ông hay bà, có phải là...." phút giây chờ đợi sau đó ý muố n nhờ đố i phương bổ sung vào đó, nế u đố i phương là người trải đời, thì không chờ bạn nói hế t câu, họ đã chủ động giới thiệu ngay.

Tóm lại, phương pháp giao tiế p với người xa lạ khá phong phú, đa dạng, nế u bạn là con người say mê sự nghiệp, yêu cuộc số ng, thì bạn chắ c chắ n sẽ nắ m vững và vận dụng một cách sáng tạo hiệu quả những bí quyế t kỹ xảo này.

# GOI MỞ NĂNG LỰC

Học được cách khiế n người mới gặp lầ n đã u trở nên thân quen, thì bạn là người có duyên trong môi trường xã giao, sẽ có nhiề u mô i quan hệ, nhiề u lô i đi trên đường đời, đó cũng là một trong những yế u tô giúp bạn trở thành con người giỏi giang.

# 11. PHÉP MÀU NHIỆM TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG

Chẳng có ai có tài xã giao bẩm sinh, cũng chẳng có người nào số trời đã định là không biế t xã giao, nế u bạn tự cho ră ng mình chưa trở thành cao thủ trong trường giao tế, thì hãy vững tin ră ng, bạn có tiế m năng xã giao rấ t lớn, chẳng qua nó chưa được khai thác đó thôi.

Bạn đã có bạn thân chưa? Nế u đã có, có nghĩa là, khi bạn có thể thân thiế t với người này, thì đương nhiên cũng có thể thân thiế t với người khác, thực ra giao tiế p khá đơn giản, đây chính là nhận xét của Dale Carnegie.

### (1) Đố i xử chân tình với mọi người

Đố i xử chân tình trung thực với người khác được coi là tinh hoa của đạo đức, là chấ t điể u hòa các mố i quan hệ giữa người với người, người đời thường lấ y tính trung thực làm thước đo để đánh giá một con người, nhã m đưa ra quyế t định liệu có nên kế t bạn với người đó không.

Thành thực là nguyên tắ c hàng đâ u trong quan hệ bạn bè, ai cũng thừa nhận, nhưng mấ y ai thực hiện được điể u này, bởi vì con người thường chỉ nhìn thấ y cái lợi trước mặ t, muố n có được mọi thứ bà ng bấ t kỳ mọi giá, sẵn sàng chà đạp lên các chuẩn mực về đạo đức, theo cung cách đó, họ có thể giành được mố i lợi cho riêng mình, nhưng lại mấ t một thứ lớn hơn đó là tư cách con người, khi đã chạy theo lố i số ng đó, thì thấ t bại là điể u hiển nhiên.

#### (2) Khen người khác thật lòng

- a) Nhận thấ y ưu điểm của người khác. Chúng ta đề u mong người khác phát hiện ưu điểm của mình, trên cở sở đó tôn trọng tin yêu mình. Vậy thì có một giải pháp tương đố i được mọi người đánh giá tố t đó là, không chờ người khác phát hiện điểm mạnh của mình, trước hế t mình hãy phát hiện điểm mạnh của người khác để khen ngợi họ một cách thực lòng, nhiệ u khi khen người khác lại có tác dụng làm nổi bật ưu thế của mình.
- b) Trong ngành vật lý có một định luật gọi là lực tác động tương hỗ, không tô `n tại lực chỉ có một chiê `u, trong quan hệ con người cũng như vậy, khi giao tiế p, bạn hãy nhớ kỹ một nguyên tắ c khá

quan trọng, là khi nhìn nhận sự vật, con người bao giờ cũng lấ y bản thân mình làm điểm xuấ t phát, chứ không hê lấ y bấ t kỳ ai làm điểm xuấ t phát, nghĩa là họ suy nghĩ nhiê u nhấ t vê những quyê n lợi của chính họ, ít khi quan tâm để n quyê n lợi của người khác, không bao giờ xem xét cuộc số ng theo lập trường của kẻ khác.

c) Khen ngợi thật lòng được ví như ánh nă ng của tình người, có tác dụng sưởi â m lòng người được khen, tăng thêm sức mạnh và niê m tin cho họ, nhấ t là biế t khen những điểm rấ t bình dị mà người ta ít để ý để n, thì hiệu quả thu được càng cao. Hiển nhiên đố i với một họa sĩ, thì thiên hạ thường chú ý nhận xét bình luận về tranh tượng của ông ta, đố i với một đã u bế p thì người ta khen món ăn do ông ta chế biế n, có thể đố i với họ những câu khen này đã trở nên nhàm chán, với những người nổi tiế ng, người ta quen số ng trong bà u không khí được tung hô rô i. Thế nhưng mấ y ai khen ngợi một người ngày nào cũng đưa báo cho khách đúng giờ, mười năm như một ngày không sai một phút, hoặc những chị quét rác dọn sạch đường cho chúng ta đi, họ phải thức khuya, dậy sớm vấ t vả cực nhọc, mà đãi ngộ lại thấ p, cố ng hiế n của họ hế t sức thầ m lặng.

Ca ngợi cái đẹp như ánh nă ng mặt trời, thiế u ánh nă ng chúng ta dường như không thể tô n tại được.

#### (3) Phụ họa hứng thú sở thích của người khác

Trong giao tiế p, bạn nên phụ họa theo những điể u mà đố i phương tỏ ra tâm đấ c thích thú, để vuố t ve mơn trớn thói hư danh của họ, bạn làm được điể u này sẽ thu hoạch ngoài sức tưởng tượng, không làm được điể u này bạn sẽ phải số ng trong đơn côi.

(4) Suy nghĩ trên lập trường của đố i phương. Khi bạn mình phạm sai làm đáng tiế c, bạn hãy suy nghĩ xem vì sao lại để n nông nỗi đó, đặt mình vào cảnh ngộ của đố i phương để suy xét vấ n đề , thì sẽ dễ

dàng thông cảm tha thứ cho người ta, sẽ thuận lợi thông suố t trong giao tiế p.

### (5) Làm cho đố i phương cảm nhận được tâ m quan trọng của họ

Đây cũng là một nguyên tắ c được Dale Carnegie đề cao, còn Freud thì cho ră ng, khát vọng cơ bản nhấ t của con người chỉ có hai thứ, một là thèm khát tình dục, hai là thích được trở thành nhân vật quan trọng. Như vây bạn làm thể nào để đô i phương cảm nhận vai trò của mình rấ t quan trọng, trong lòng họ sẽ tràn trê niê m vui, phép ứng xử trên đời chẳng qua là có đi có lại, người ta mời mình quả đào, thì mình phải mời lại quả mận, mình đáp ứng yêu câ u của người ta, thì người ta khắ c nghĩ để n việc đáp ứng yêu câ u của mình.

#### (6) Quan tâm người khác một cách chân tình

Khen một cách thật lòng là làm thỏa mãn nhu câ `u được tôn trọng được quý mê ´n của đô ´i phương, nhưng họ sẽ không cảm động bă `ng khi nhận được sự quan tâm bă `ng hành động xuâ ´t phát từ tâ ´m lòng chân thành, cảm tình giữa hai bên sẽ thăng hoa để tạo ra bước biê ´n đổi vê `châ ´t, khi thu phục được trái tim người khác thì sự nghiệp của mình có điê `u kiện thành công.

### (7) Kích động tinh thâ n cạnh tranh của người khác

Khi bạn có một ý tưởng tố t, nhưng lượng sức mình không thể thực hiện được, thì phải nghĩ để n khả năng nhờ người khác giúp sức, trường hợp này đòi hỏi bạn phải nă m được kỹ thuật thuyế t phục người khác, nế u ai đó không biế t thuyế t phục, thì suố t đời chẳng làm được trò trố ng gì, nói cách khác, thuyế t phục cũng quan trọng như công việc mà bạn đang câ n làm.

Kỹ sư Sdebor hy vọng nhà chủ giảm tiê `n thuê nhà cho mình, thế nhưng xem chừng không thể làm cho nhà chủ khó tính nhượng bộ, vì

những người thuê nhà khác cũng đã thử rô ì nhưng đê `u thấ t bại, mọi người đi để n kế t luận, nhà chủ là con người khó chơi không có tình người.

Nhưng Sdebor vẫn thử vận may xem sao, anh viế t cho nhà chủ một lá thư, thông báo ră ng, khi hế t hạn hợp đô ng thì anh sẽ dọn đi nơi khác ở, nhưng nế u nhà chủ chấ p nhận hạ giá thuê phòng, thì có thể anh vẫn tiế p tục thuê. Sau đó mấ y hôm, nhà chủ đi cùng nhân viên thư lý đế n tìm anh, Sdebor tươi cười hoan hỷ đón ở cửa, rô i tiế p đón rấ t nô ng hậu.

Sdebor chưa đả động để n chuyện thuê nhà, mà chỉ khen nhà chủ giỏi quản lý, biế t làm ăn kinh doanh, anh tỏ ý muố n tiế p tục thuê thêm một năm, hiệ m một nỗi mức giá hiện nay quá cao.

Nhà chủ chưa từng gặp người thuê nhà nào nhiệt tình chân thành đế n mức đó, nên cảm thấ y hế t sức khó xử, ông ta bắ t đã u phàn nàn với Sdebor về những nỗi phiê n muộn của mình, ví dụ có một người thuê nhà viế t liê n cho ông 14 lá thư chê bai đủ thứ, mà lời lẽ trong thư có phâ n quá đáng, nhiê u câu lăng mạ ông ta, khiế n ông cảm thấ y bị xúc phạm, một người thuê nhà khác kêu ca ră ng, nế u ông không chịu tố ng cổ anh chàng đêm ngủ ngáy như bò rố ng ở tâ ng trên, thì sẽ trả phòng không thèm thuê nữa v.v...

Ông thổ lộ: "Được một người thuê nhà tử tế như anh, tôi thấ y nhẹ cả người" và thật bấ t ngờ, khi Sdebor chưa hê đưa ra yêu câ u giảm giá, thì ông chủ đã chủ động giảm giá cho anh, đế n khi anh yêu câ u giảm thêm chút nữa, thì ông chủ cũng vui vẻ đô ng ý.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Khi đàn ông nă m được phép mâ u xã giao, thì sẽ mặc sức tung hoành ngang dọc trên trường xã giao để gặt hái thành công.

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

Kỹ xảo ví như dâ `u bôi trơn trong quan hệ giao tiế p, là điề `u kiện cơ bản cấ 'u thành sức hấ p dẫn và phong cách lãnh đạo. Ai có năng lực xã giao thì rấ t dễ quen thân với người khác, ngoài ra nế 'u còn có thêm khả năng quan sát và tài tổ chức sẽ xứng đáng là nhân tài ở đời.

Tomat Heisy và Carna cùng làm việc tại một nhà trường mở dạy học theo phương thức đa năng, Heisy kể lại một câu chuyện như sau:

Hai em học sinh là Shwexi và Roje cùng học ở một trường mẫu giáo, sau khi tan học, hai em cùng các bé khác chạy nhảy vui chơi trên bãi cỏ, chẳng may Shwexi vấ p ngã chảy máu đâ u gố i, em khóc thút thít, nhưng các bé khác không hê dừng lại mà vẫn tiế p tục chạy vê phía trước, riêng Roje thì dừng lại để an ủi bạn, dâ n dâ n Shwexi nín khóc, Roje cũng giả bộ xoa đâ u gố i và nói "Mình cũng bị xây xước đâ u gố i đây này".

Tomat Heisy nhận xét ră `ng đây là biểu hiện xuấ t sắ c nhấ t về trí tuệ giao tiế p, Roje rấ t nhạy cảm với tâm trạng của người bạn lúc đó, đô `ng thời nhanh chóng xây dựng mố i quan hệ, các bạn khác đề `u thờ ơ với hoạn nạn của người khác, chỉ có Roje tỏ ra quan tâm, để động viên bạn vượt qua thử thách, cậu giả bộ bị đau như bạn, thông qua động tác này chứng tỏ Roje có tài xã giao hơn người, với kỹ xảo này có thể xây dựng và củng cố các mố i quan hệ giữa người và người, kể cả hôn nhân, tình bạn và tình đô `ng đội, chúng ta dự đoán rã `ng, ngay từ bé Roje đã thể hiện tài năng như vậy, sau này lớn lên cậu sẽ trở thành một người giỏi giao tiế ´p.

Qua câu chuyện của hai bé, chúng ta đúc rút được bố n yế u tố hàng đâ u vê kiế n thức xã giao như sau:

- (1) Năng lực tổ chức. Đây là tố chấ t không thể thiế u của người nă m cương vị lãnh đạo, trong đó bao gồ m khả năng động viên quâ n chúng và kế t hợp hài hòa các mố i quan hệ, những người làm các ngành nghệ như đạo diễn và làm phim, sĩ quan chỉ huy trong quân đội câ n thiế t trau dô i kỹ xảo này, những đứa trẻ có năng khiế u xã giao thường đóng vai trò đâ u tâ u trong các trò chơi.
- (2) Năng lực dàn xế p. Có thể nhận biế t năng lực này qua hoạt động của tổ chức trọng tài hòa giải các cuộc tranh chấ p, trọng tài ngoại giao, thu xế p các cuộc mua bán sáp nhập công ty, ở lứa tuổi ấ u thơ, thì thể hiện ở khả năng dàn xế p các cuộc cãi vã giữa các cháu.
- (3) Năng lực liên hệ chắ p nổ i. Giố ng như tấ m lòng đô ng cảm mà Roje thể hiện trong câu chuyện kể trên, đó là một minh chứng cho nghệ thuật giao tiế p, phải có tính nhạy cảm hiểu rõ tâm trạng người khác trong từng hoàn cảnh khác nhau, biế t tập hợp đông đảo quâ n chúng xung quanh mình, biế t chắ p nổ i các mổ i quan hệ hợp tác, đòi hỏi tính cách trung thực chung thủy với bạn bè đồ ng nghiệp, trong sự nghiệp phải tỏ ra xuấ t sắ c vượt trội, những người theo các ngành nghề như, nhân viên tiêu thụ, nhà quản lý, giáo viên rấ t câ n các tổ chấ t này. Với con người như Roje thì có thể bắ t quen và trở nên thân thiế t với bấ t kỳ đổ i tượng nào, và tập hợp mọi người xung quanh mình, mang lại niề m vui cho người và cho mình. Những người biế t đô ng cảm với tâm trạng của người khác sẽ được mọi người kính phục yêu mế n.
- (4) Năng lực phân tích. Biế t quan sát nhạy bén để nă m bấ t tình cảm, động cơ và ý nghĩ của đô i phương, thì rấ t dễ đặt quan hệ với người khác, bác sĩ chữa trị tâm lý, người tư vấ n thương mại câ n phát huy tố i đa tố chấ t này, nế u còn có thêm sở trường về văn học thì công việc càng thành công hơn.

Kỹ xảo giao tiế p ví như dâ `u bôi tron trong mô i quan hệ con người, đô `ng thời là yế 'u tố cấ 'u thành sức hấ p dẫn và phong cách lãnh đạo. Ai hội đủ các tố chấ 't này thì rấ 't dễ xây dựng quan hệ với người khác, nế 'u kế 't hợp nhuâ `n nhuyễn với tài năng tổ chức và lãnh đạo, thì sẽ trở thành nhân vật xuấ 't sắ c trên lĩnh vực giao tiế 'p. Có thể nói mẫu người này được ông trời phú cho vai trò lãnh đạo, đủ tư cách làm người đại diện cho cả một tập thể cộng đô `ng, tập hợp quâ `n chúng phấ 'n đấ 'u thực hiện mục tiêu chung, với tài nghệ thu hút và mang lại niê `m vui cho mọi người, được mọi người mế 'n mộ, tạo điề `u kiện hoàn thành sự nghiệp cá nhân.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Vì sao những người tài năng có thể trở thành kiệt xuấ t, chính vì họ thông hiểu và đô ng cảm với tâm tư, nguyện vọng của quâ n chúng, trở thành người đại diện cho tiế ng nói chung, có khả năng tập hợp mọi người xung quanh mình để mưu đô việc lớn.

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

Biểu hiện của người đàn ông trong công việc cũng như trong đố i nhân xử thế đề u câ n suy xét khía cạnh làm sao giành được sự cảm thông và hỗ trợ của nhiề u người, thực tế trong cuộc số ng rấ t ít người đạt được mong muố n này.

Đàn ông có chí hướng vươn tới thành công nhấ t thiế t phải học tập cách giao tiế p quan hệ với các hạng người trong xã hội, nói cách khác, phải tỏ ra thân thiện, gấ n gũi với bấ t kỳ người nào, tuy nhiên trong thực tế không mấ y ai làm được như thế, mỗi người chỉ có vài ba bạn thân, còn đổ i với đại đa số người khác, thì chỉ giữ mức quan

hệ chung chung mà thôi, và khó tránh khỏi một số người lại trở thành thù địch.

Vì vậy xây dựng mạng lưới quan hệ của mình câ n phải thận trọng chọn lựa, sàng lọc.

Một số người đưa ra tiêu chuẩn quan hệ, là đố i tượng phải mang lại lợi ích cho mình, hoặc có khả năng giúp đỡ mình về phương diện nào đó, một số người khác không biế t xử trí ra sao đành số ng trong cô đơn, thâ m lặng.

Cho dù bạn làm công việc quan trọng đế n đâu, và trong xã hội bạn có địa vị cao sang như thế nào, thì chọn bạn vẫn là một chuyện hệ trọng.

Nế u ai đó sẵn sàng chấ p nhận bấ t kỳ người nào để n với mình, hoặc giả có thể gọi là người tôn thờ chủ nghĩa bác ái, đã đành chủ nghĩa bác ái không có gì đáng phê phán, nhưng đặt quan hệ và dùng người theo kiểu đó, sẽ bị người đời cười chê hoặc có lúc phải trả giá.

Quan hệ với người xấ u có thể dẫn dặ t bạn vào con đường lâ m lạc, bởi vì giao tế là mố i quan hệ hai chiế u có đi có lại, hai bên sẽ ảnh hưởng tác động lẫn nhau.

Chúng ta hãy xem qua câu chuyện của Ricok nhé.

Ông chủ tịch hội đô `ng quản trị của một công ty ở nước Mỹ tiế p nhận chuyển nhượng cổ phâ `n bă `ng thủ đoạn không lâ ´y gì làm trong sáng, và kiế ´m được món lợi không nhỏ. Nhưng thông qua vụ làm ăn này ông đã đánh mấ ´t chữ tín mà ông phải bỏ cả đời người ra để tạo dựng.

Cụ thể hơn là ông đã dựa vào quyề n lực, địa vị của mình để mưu lợi bấ t chính, biế n mình thành tấ m bia hứng chịu mọi lời chỉ trích

chửi rủa của đô ng nghiệp và người đời.

Nế u mở rộng khuế ch trương cơ đô sự nghiệp, lợi dụng sức lực, khả năng của người khác một cách chân chính sòng phẳng, thì vẫn được ủng hộ, vẫn có khả năng tập hợp mọi người.

Có những người số ng và đố i nhân xử thế một cách giả tạo, với bấ t kỳ ai họ cũng sử dụng lời lẽ đường mật dễ nghe, mà thói đời hâ u như ai cũng thích nghe những lời nói ngọt nhạt như thế, rấ tít khi đề phòng, cảnh giác đặ ng sau những câu nói đường mật nhấ t định ẩn chứa mục đích đen tố i gì đây. Vì vậy luôn luôn tỉnh táo và tự kiệ m chế bản thân, hãy nhớ rặ ng, trên đời chẳng ai cho không mình cái gì hế t, chẳng thể có chuyện của trời cho tự nhiên từ đâu rơi vào tay mình.

Nê´u không thường xuyên duy trì thái độ kiên định, dễ ngả nghiêng, dao động trong nguyên tắ´c chọn bạn, thì không chừng sẽ tự làm sụp đổ sự nghiệp và đưa cuộc đời vào bước đường cùng.

Bạn cũng phải chú ý kiên trì thái độ chân thành, trọng chữ tín, khi chọn đố i tượng chơi thân hay làm ăn, phải có đâ u óc quan sát nhạy cảm, phân định rõ đố i tượng là người tố t hay kẻ xấ u.

Trong giao tiế p cầ n có thái độ trần trọng và cẩn thận với từng đổ i tượng, không làm mấ t lòng họ do hữu ý hay vô tình.

Trong quá trình phát triển tình bạn, luôn luôn quan niệm ră ng người đó có vai trò rấ t quan trọng với mình.

Cho dù đố i tượng chỉ là một người, nhưng chó quên rã ng, xung quanh người đó còn có mố i quan hệ với cả trăm người, cả hàng ngàn người khác nữa.

Cuộc đời con người trôi qua trong hoạt động giao tiế p với mọi người xung quanh, trong đó có người thân, bạn bè, người cùng sở thích chí hướng, người có quan hệ công tác, kẻ thân người sơ, kẻ đi người ở, trong môi trường đó có điể `u kiện để mở mang và tạo dựng quan hệ ở nhiê `u phạm vi nhiê `u cung bậc khác nhau.

Nế u quen một người bạn mới, thì người bạn đó có thể giới thiệu cho mình những người bạn khác để quen biế t thêm 200, 300 người nữa. Rấ t nhiề u trường hợp nhờ những câ u nố i này mà tìm được người bạn tâm đấ c và câ n thiế t cho sự nghiệp của mình, do vậy khi bắ t quen với ai đó, bạn hãy nghĩ xa hơn về mố i quan hệ giây mơ rễ má này.

Nế u bạn làm nghê `tiế p thị, bạn càng câ `n hiểu đạo lý này, bạn vừa phải thận trọng trong giao tiế p, vừa phải coi trọng từng đố i tượng, không bỏ qua bấ t kỳ đố i tượng nào, đặc biệt không để xẩy ra quan hệ đố i kháng, không xúc phạm đế n người khác, người với người là bạn, thù địch chỉ là hiện tượng cá biệt, xu thế chung là thêm ban bớt thù.

Trong giao tiế p bạn câ n cố gặ ng gây â n tượng tố t đẹp sâu sắ c trong lòng đố i phương, xua tan mọi ám ảnh của cảm giác đố i lập.

Muố n xây dựng được mố i quan hệ tố t, bạn phải làm cho đố i phương thực sự hiểu rõ về mình mới thiế t lập và phát triển quan hệ, đố i phương đánh giá bạn ra sao hoàn toàn do bạn quyế t định.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong quá trình xây dựng mạng lưới quan hệ cho mình, câ`n sàng lọc cẩn thận và trân trọng đô´i xử với từng người, không được vội vàng nông nổi, không được làm mấ´t lòng người khác.

## 14. QUAN HỆ VỚI NGƯỜI BẮT ĐẦU TỪ DÂNG HIẾN

Nế u bạn mong muố n tuyển dụng được nhân tài xuấ t sắ c, muố n tiế p thị bản thân mình, hay muố n làm nên sự nghiệp lớn, bạn hãy xác định, mọi mố i quan hệ phải bắ t đâ u từ "cho người khác", xem ra vấ n đề này rấ t đơn giản, nhưng vô cùng quan trọng.

Có đôi người thường hay nhận xét ră ng, có kẻ chỉ biế t nhận sự giúp đỡ của người, mà chưa hệ biế t giúp đỡ ai, bạn hãy nghĩ coi, một người như thể liệu có đáng cho bạn chơi thân không? Người đó có thể dựa vào sức lực hoặc ví tiế n của mình để xây dựng quan hệ tố t đẹp với mọi người không?

Nói chung ai không biế t quan hệ, thì sẽ khó khăn trên bước đường sự nghiệp, khó tăng thu nhập cho mình. Phải chăng họ thiế u lòng chân thành biế t ơn đố i với người đã giúp đỡ mình, hay vì họ có tư tưởng ỷ lại người khác? Điề u này rấ t đáng suy ngẫm.

Ai không cảm kích trước tấ m lòng hào hiệp của người khác giành cho mình, hoặc không tạo ra sức cuố n hút đố i với người cộng tác làm ăn, chỉ vì thói xấ u, chỉ biế t vơ vào, chỉ biế t nhận không biế t cho, thì chắ c chắ n không có quan hệ tố t đẹp với bấ t kỳ ai.

Nế u bạn mong muố n tuyển dụng được nhân tài xuấ t sắ c, muố n tiế p thị bản thân mình, hay muố n làm nên sự nghiệp lớn, thì bạn hãy xác định, mọi mố i quan hệ phải bắ t đâ u từ "cho người khác", xem ra vấ n đề này rấ t đơn giản, nhưng vô cùng quan trọng.

Những hành động cao đẹp như, sẵn sàng bỏ sức lực của cải cá nhân, hoặc cho dù rấ t bận lại nói thác là rảnh rỗi để giúp đỡ cho người khác thực ra rấ t hiế m hoi trong đời thường.

Tuy nhiên, nê u bạn suy ngẫm thật thấ u đáo, muố n thiế t lập quan hệ với ai mà không làm như vậy, thì sẽ gặp khó khăn, quan hệ không tố t thì khó thành công trong sự nghiệp, vì không ai sẵn sàng giúp đỡ hoặc hợp tác với mình.

Để xây dựng mạng lưới quan hệ thật lý tưởng, để thu hút được ngày càng nhiê `u người đế ´n với mình, tình nguyện giúp đỡ hoặc hợp tác với mình, làm cho cơ đô `sự nghiệp của mình ngày càng phát triển, nguyên tắ ´c ứng xử hàng đâ `u, là trước tiên bạn hãy dâng hiế ´n, nghĩa là làm lợi cho họ, sau đó mới đi vào công việc giao dịch trao đổi ý kiế ´n hoặc thăm hỏi tình hình của đô ´i phương. Rấ ´t có thể sẽ đế ´n một ngày nào đó, bạn nhận được sự giúp đỡ lớn gấ ´p nhiê `u lâ `n so với những gì bạn đã cho người hôm nay. Do tính ích kỷ, người ta đê `u giành những thứ tô ´t đẹp nhâ ´t cho mình, đô ´i với công việc hay khó khăn của người khác, nế ´u mình dư thừa tiê `n của và thời giờ thì mới san sẻ giúp đỡ.

Mâ´y ai nghĩ ră`ng, đây lại là nguyên nhân thành công hay thâ´t bại trong sự nghiệp.

Nế u ai đó luôn luôn quan tâm để n tâm tư và cảnh ngộ của người khác, hiểu rõ họ mong muố n gì, họ đang gặp khó khăn ra sao, rô i với sức lực và cố gặ ng tố i đa giúp đỡ họ tháo gỡ khó khăn, thì ấ t hẳn sẽ nhận được tấ m lòng cảm tạ.

Con người đề u hiểu ân nghĩa ở đời, khi nhận được sự giúp đỡ của người, họ khắ c biế t phải đề n đáp ra sao.

Như vậy có nghĩa là, nế u bạn chủ động dâng hiế n cho người với khả năng và sức lực của mình, sau này bạn sẽ nhận được sự giúp đỡ của người khác. Rấ t có thể với khả năng và điề u kiện của bạn, việc tháo gỡ khó khăn cho người khác lại rấ t dễ dàng đơn giản, khiế n cho người được giúp vô cùng cảm kích, tình nghĩa được xây dựng trên

cơ sở đó sẽ mặn nô ng và bê n chặt, nế u đô i phương không có khả năng báo đáp, thì chí ít cũng sẽ giới thiệu cho bạn những đố i tác hợp tác hoặc những người bạn xứng đáng.

Nói tóm lại, bạn hãy bắ t đâ u từ động tác "cho người" để đặt nê n móng xây dựng quan hệ, không nhấ t thiế t phải cho của cải tiê n bạc hay làm giúp một công việc cụ thể nào đó, chỉ câ n một câu khen, một lời nói hay, một gợi ý có giá trị cũng là "cho" rô i, bạn hãy nhìn vào những gì tố t đẹp, đừng nhìn vào khiế m khuyế t của họ.

Những kẻ thích bới móc dèm pha khiế m khuyế t của người khác, thì sẽ bị người đời ghét bỏ, chẳng ai muố n gâ n.

Có những thứ cho người mà mình không hê mấ t đi, ví dụ giành cho người tình thân thiế t quý mế n, thông cảm sẻ chia, động viên an ủi, trái lại cho càng nhiê u mình sẽ nhận được nhiê u hơn.

Đời người ngắ n ngủi, sức người có hạn, nên những gì làm được thật nhỏ bé, trong đó có một nguyên nhân là mình dâng hiế n còn quá ít, lòng dạ mình còn hẹp hòi, chưa nói gì về mặt vật chấ t, ngay cả chia sẻ tình thương, lòng nhân ái, tình người cũng không sẵn lòng đô ng cảm. Người xưa nói, mình đố i với người thế nào, thì người đố i lại mình như thế, mình đố i với mình ra sao, thì nên đố i với người như thế. Những kẻ ích kỷ, hẹp hòi chẳng mấ y khi nhận được sự đô ng tình hoặc giúp đỡ của người khác.

Trong nhiê `u trường hợp sự giúp đỡ vê `tinh thâ `n còn mang lại hiệu quả lớn hơn nhiê `u so với sự giúp đỡ vê `vật chấ t, ví dụ an ủi, động viên đúng lúc đố i với người vấ p ngã, có thể khôi phục niê `m tin, tạo ra nguô `n sức mạnh cho họ vươn lên làm lại cuộc đời.

Biế t quan tâm hoàn cảnh của người khác, nói lời hay ý đẹp với họ, đó là cách ứng xử đẹp nên rèn luyện thành thói quen, thành nế p số ng, sẽ rấ t hữu ích cho công việc và cuộc đời của bạn. Một tật xấ u

của con người là hay hiểu lâ m nhau, đả kích nhau, đố kỵ ghen ghét nhau, hận thù nhau, trong khi tình người và lòng nhân ái ngày càng trở nên hiế m họi. Một thế giới hoan lạc, con người số ng trong tình yêu thương mãi mãi là viễn cảnh xa vời, chỉ là ước mơ chúng ta đang vươn tới.

Đại đa số người có lòng tham vô đáy, tư lợi ích kỷ, trở nên vô tình theo cách ứng xử thương trường, tâ m nhìn hạn hẹp chỉ nhìn thấ y cái xấ u của người khác, không thấ y bản chấ t tố t đẹp của người ta. Chúng ta mong mỏi mọi người thay đổi thái độ xử thế , biế t ca ngợi, biế t giúp đỡ sẻ chia với người khác, thì chính chúng ta sẽ được đề n đáp, sẽ được hưởng lợi, giá như con người số ng với nhau trong tình cảm thân ái tương trợ, thì thế gian sẽ tràn ngập niề m vui và hạnh phúc.

Trên thế giới nên dựng đài tưởng niệm những nhân vật giàu lòng nhân ái, cố ng hiế n vô tư cho cộng đô ng, luôn luôn giúp đỡ người khác, nế u chưa dựng tượng đài bă ng xi măng và đá cẩm thạch, thì tượng đài đó cũng đã được dựng trong tâm tưởng của mọi người.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Nê u người đàn ông luôn đô i xử với người khác bà ng thái độ dâng hiế n, thì sẽ có rấ t nhiê u bạn bè, giàu sức lôi cuố n, sẽ nhận được nhiê u sự đề n đáp, sẽ được mọi người quý mế n, kính trọng, tin yêu, đó là điể u kiện bảo đảm cho thành công.

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

Người đàn ông có tấ m lòng khoan dung độ lượng, thân thiện và quan tâm, sẵn sàng giúp đỡ người khác, thì sẽ tạo ra sức cuố n hút, được mọi người kính trọng, quý mế n, đón nhận, người đó sẽ có nhiề `u cơ may thưởng thức thành công.

Khoan dung không chỉ đơn thuâ n là nét đẹp về mặt đạo đức, mà còn là phong cách ứng xử thông minh, vì thể khoan dung được ví như dâ u bôi tron cho quan hệ giao tiế p. Có người hay phàn nàn về những điể u rủi ro mà họ gặp phải, mà không hiểu rã ng đó là kế t quả của cách số ng hẹp hòi, ích kỷ hoặc khắ c nghiệt với mọi người xung quanh mình, có thể nói, tự họ đã đặt sẵn rào cản trên con đường tiế n lên của mình, còn ai hoan hỉ với cái gọi là vận may, cũng là kế t quả của những việc làm tố t đẹp, sự đố i xử tình nghĩa, sự giúp đỡ vô tư họ giành cho người khác, đã khai thông tuyế n đường đi tới tương lai cho mình.

Khoan dung giố ng như ánh nă ng ban trưa mùa đông, nó có tác dụng xua tan băng tuyế t giá lạnh trong lòng người. Người nào không hiểu đạo lý khoan dung với người, là kẻ ngu đâ n, họ sẽ phải số ng cuộc đời tẻ nhạt chóng già, người nào không hiểu đạo lý khoan dung với chính mình, là tự dày vò làm khổ bản thân, phá hỏng cuộc đời của mình.

Chúng ta đang số ng trong thời đại mà con người ngày càng coi trọng danh lợi, nhưng nế u ai đó vì quá theo đuổi danh lợi mà không chịu nhường nhịn hoặc cố tình chèn ép người khác, thì rố t cuộc người đó sẽ đi vào ngõ cụt, nế u ai đó một mực ương ngạnh, hiế u thắ ng không chịu nghe lời khuyên bảo của người khác, người đó sẽ rơi vào vũng bùn thế tục và cũng không thể vươn cao. Nế u ai đó tỏ ra quá khắ t khe với mọi người, chỉ biế t thu vén cho mình, thì kế t cục giố ng như trèo lên đỉnh núi quá cao, sẽ lâm vào tình trạng thiế u oxy mà chế t ngạt.

Có người ví con người là "Cây sậy biế t suy nghĩ", ý muố n nói con người yế u ớt dễ thay đổi theo hoàn cảnh, chỉ câ n một gợn gió nhẹ, cây sậy đã rạp mình theo chiế u gió, con người rấ t dễ dàng thay đổi lập trường khi môi trường biế n động dù là rấ t nhỏ. Con người đâu phải là thâ n thánh, ngay cả thâ n thánh cũng có lúc sai lâ m, lẽ nào không thể tha thứ cho sai lâ m của người cũng như của mình?

Không nên hiểu khoan dung là lùi bước nhượng bộ trước kẻ bạo ngược hung tàn, cũng không phải là thông cảm nhún nhường trước thói xấ u tự tư tự lợi, đời người khó tránh gặp phải cảnh ngộ éo le, hoặc có lúc là m lỡ, thua thiệt do năng lực hạn chế hoặc do tư duy sai là m. Khoan dung chính là có một cách nhìn rộng lượng đố i với khiế m khuyế t của người khác, con người khoan dung có tâm hồ n cao thượng, phóng khoáng.

Trong cuộc số ng đời thường, khi quyề n lợi bản thân và quyề n lợi người khác xảy ra xung đột, lợi ích và tình cảm không thể dung hòa, cũng là lúc thể hiện phẩm cách con người, nế u ai vứt bỏ lợi ích để giữ lấ y tình nghĩa, tự mình chấ p nhận thua thiệt, đó chính là người nhân hậu khoan dung. Trịnh Bản Kiê `u từng nói: "Chịu thiệt chính là hưởng phúc". Đây không phải là phép thă ng lợi tinh thâ n của nhân vật AQ, mà là sự tổng kế t đúc rút cả cuộc đời từng trải. Thời nhà Thanh có hai nhà hàng xóm chỉ vì quyệ n sở hữu một bức tường mà xảy ra tranh chấ p, kiện nhau lên quan, một nhà định nhờ người thân quen làm quan to ở Bắ c Kinh là Trương Đình Ngọc giúp sức, nhưng Trương Đình Ngọc không chịu ra mặt giúp đỡ, mà chỉ viế t một lá thư gửi cho người nhà, khuyên họ nên rút lui khỏi vụ kiện này, trong lá thư này có mấ y câu thơ: "Thư đi ngàn dặm vì bức tường, Ba thước là bao mà không nhường, Van lý trường thành nay còn đó, nào ai thấ y bóng Tâ n Thủy Hoàng" người nhà tỉnh ngộ ra, hàng xóm cũng cảm thấ y rấ t ân hận, hai bên lại hòa thuận như xưa,

ai cũng vui lòng nhường lại bức tường cho bên kia, từ chỗ quyế t một phen số ng mái chuyển thành bắ t tay thân thiện.

Trong tác phẩm "Bàn vê `ngọn cỏ" có câu: "Gặp đoạn đường hẹp thì nhường cho người ta đi trước, có miế ´ng ăn ngon, thì nhường cho người khác một phâ `n, đó là thú vui cao đẹp nhâ ´t ở đời" quả là thấ ´u tình đạt lý trong phép xử thế ´.

Có một chị phụ nữ, suố t ngày nói xấ u người hàng xóm của chị, một hôm chị mời khách để n nhà, dẫn để n bên của sổ, rồ i chỉ sang nhà hàng xóm nói với khách: "Ông thấ y không trên dây phơi nhà nó toàn quâ n áo bẩn ơi là bẩn!" Nhưng ông khách lại nhẹ nhàng điề m tĩnh nói lại với chị ră ng: "Nế u chị chịu khó nhìn kỹ hơn không chừng sẽ nhận ra, không phải quâ n áo người ta bẩn, mà chính là cửa sổ nhà mình bẩn".

Đúng vậy, mọi người đề `u chung số ng dưới một bâ `u trời xanh, gặ ´n bó số ´ phận với nhau, sao không học cách số ´ng chan hòa, khoan dung độ lượng, mà lại tìm cách bới móc chỉ trích lẫn nhau, nê ´u đúng là quâ `n áo nhà hàng xóm bẩn, thì mình cũng nên thông cảm với họ chứ, như vậy không bao giờ gây ra tổn thấ ´t cho mình.

### GỌI MỞ NĂNG LỰC

Người đàn ông giàu sức hấ p dẫn, ảnh hưởng rộng lớn, có phẩm cách cao đẹp, lòng dạ bao dung, vì thế có khả năng đoàn kế t tập hợp đông đảo quâ n chúng xung quanh mình, khi điề u kiện thuận lợi thì cùng nhau phấ n đấ u, khi khó khăn hoạn nạn thì cùng nhau gánh chịu, sức mạnh sáng tạo của mỗi người, và cơ hội thành công đề u được nhân lên nhiệ u lâ n.

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

Số ng cùng một thời đại, trong môi trường giố ng như nhau, thế nhưng khi người đàn ông này thành đạt, thì người đàn ông kia lại thấ t bại, ngoài các yế u tố tài năng phẩm chấ t, thì một điể u kiện không kém phâ n quan trọng là biế t nhận định thời cuộc, nă m bắ t thời cơ, đàn ông thành đạt là người không để bấ t kỳ cơ hội nào tuột khỏi tâ m tay, họ biế t tận dụng khai thác mọi cơ hội dù rấ t nhỏ, và tạo ra môi trường để đón đợi cơ hội đế n với mình.

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

Thực ra cơ hội luôn luôn tô `n tại quanh ta, cơ hội được chia đề `u cho mọi người, vấ ´n đề `là bạn có phát hiện và nă ´m bă ´t được cơ hội hay không, khi nă ´m được cơ hội, triệt để lợi dụng khai thác, thì sẽ là nguô `n động lực to lớn để xây dựng cơ đô `sự nghiệp và nâng cao giá trị con người mình. Trong cuộc số ´ng không hiế ´m cơ hội, chỉ sợ không đủ năng lực tài trí để phát hiện và nă ´m bă ´t cơ hội thôi.

Người đàn ông thành đạt, không bao giờ để cho cơ hội tuột khỏi tâ`m tay mình, họ biế t tận dụng, khai thác mỗi cơ hội cho dù rấ t nhỏ, luôn chuẩn bị sẵn sàng để có thể đón nhận cơ hội bấ t lỳ lúc nào.

Rấ t nhiê ù người oán trách số phận và cuộc đời không tạo cho họ cơ hội để trổ tài, thực tình thì đáng trách nhấ t là bản thân mình, không có ánh mã t sắ c sảo, không phát hiện được và không nă m bắ t được cơ hội, để cho cơ hội trôi qua ngay trước mã t mình, lâ n dở lại lịch sử, người lớp trước đã để lại cho chúng ta bao câu chuyện cảm động.

(1) Nhờ câu chuyện Michel Tison că n tai đố i thủ để phát tài Hâ u như mọi người đề u biế t câu chuyện khi thi đấ u quyề n anh, Michel Tison đã că n vào tai đố i thủ vì nó được đưa tin công khai trên mọi phương tiện truyề n thông, nhưng thiên hạ xem xong là quên ngay, chẳng mấ y ai ngẫm nghĩ nhiê u về câu chuyện chẳng hay ho gì này. Thể nhưng lại có một người phát tài nhờ nó đấ y.

Đó là một nhà sản xuấ t kẹo socola, sau khi xem mẫu tin này, liê `n thiế t kế ra một loại kẹo có kiểu dáng giố ng như chiế c tai của Holifeld nhưng bị khuyế t mấ t một góc, còn ngoài bì gói kẹo là hình thâ `n tượng Holifeld, chỉ có thể thôi mà đã làm cho nhãn mác kẹo này trở nên món hàng được ưa chuộng bán chạy hơn hẳn các nhãn hiệu khác, cũng đã tạo cơ hội cho ông chủ hố t bạc, như vậy là mẫu tin giật gân thi đấ u că n tai của Tison hàng tỷ người trên thế giới đề `u biế t, nhưng chỉ có một người phát tài nhờ khai thác nguồ `n tin này.

(2) Nă m bă t cơ may, chuyển đổi tình thê .

Tại miê `n cao nguyên thuộc bang New Mexico nước Mỹ có một nhà kinh doanh táo tên là Yange, giố 'ng táo do ông trô `ng có vị thơm ngon lại không bị ô nhiễm do thuố c trừ sâu, nên rấ t được thị trường ưa chuộng. Thế 'mà có năm, trời đổ một trận mưa đá, làm cho khu trang trại trô `ng táo của ông bị đánh tan nát, trước đó ông đã ký hợp đô `ng tiêu thụ với khô i lượng 9000 tấ n, vì thế trận thiên tai bấ t ngờ này coi như một đòn trời giáng vào sự nghiệp của ông, bao

nhiêu công lao và thành quả trong phút chố c tan thành mây khói. Có điể `u Yange không cam chịu thấ 't bại, ông đã nghĩ cách lật ngược tình thế 'thật tài tình, ông nhặt những quả táo rơi rụng, lau thật sạch, đem đóng hộp, đô `ng thời cho tiế ´n hành một đợt quảng cáo rã `m rộ với nội dung: "Loại táo cao nguyên do trang trại Yange sản xuấ 't ngon nổi tiế ´ng xưa nay, nhưng trận mưa đá đã để lại dấ ´u tích trên từng quả táo, vì vậy khách hàng hãy chú ý dấ ´u tích đặc biệt này để tránh mua nhâ `m hàng giả" Thật không ngờ, lô hàng táo đó lại bán rấ 't chạy, để ´n nỗi sau đó một số ´nhà buôn đưa ra yêu câ `u ông cung cấ ´p cho họ loại táo có dấ ´u tích đặc biệt như thế ´.

#### (3) Đâ`u óc kinh tê´ của Kim Dung thời trai trẻ

Hô i Kim Dung đang học lớp 9, một hôm cùng hai bạn ôn tập bài vở, lúc tán gẫu với nhau chợt nảy ra một ý tưởng. Chỉ vì lo lắ ng cho kỳ thi lên cấ p ba, nên học sinh lớp 9, ngày nào cũng phải học từ sáng để n tố i, mà kế t quả cũng không lấ y gì làm vừa ý. Nế u soạn ra một tài liệu chỉ đạo ôn tập với tựa đề : "Ôn thi cấ p ba thể nào cho tố t" chặ c chặ n sẽ được đông đảo học sinh lớp 9 hân hoan đón nhân.

Hai người bạn tỏ ý đô `ng tình ủng hộ sáng kiế ´n đó, nhiệ `u người nghĩ ra nhưng không biể ´t thực hiện, còn Kim Dung hăng hái bắ ´t tay làm luôn, ba người lập tức tiế ´n hành soạn thảo để kịp xuấ ´t bản trước mùa thi.

Qua một thời gian lao động căng thẳng cuố n sách đã hoàn thành và được xuấ t bản kịp thời, được các bạn học sinh lớp 9 tranh nhau mua, còn Kim Dung và các bạn kiế m được một khoản thu nhập kha khá, năm đó Kim Dung mới 15 tuổi. Có nhiệ u vị giáo sư, nhà văn tuổi đời và kiế n thức kinh nghiệm cao hơn Kim Dung rấ t nhiệ u lại không phát hiện ra cơ hội kiế m tiế n này.

#### (4) Hãy nhờ Clinton giúp một tay

Bâ`u cử Tổng thố ng Mỹ được coi là cuộc vận động chính trị gây ảnh hưởng sâu rộng nhấ t trên thế giới ngày nay. Các thương gia giỏi chẳng chịu bỏ lỡ cơ hội kiế m tiê n này.

Sau khi Clinton trúng cử tổng thố ng không lâu, một ông chủ nhà hàng ở nước Mỹ đã tiế n hành điệ u tra, nghiên cứu rấ t cẩn thận, rô i cho ra đời một thực đơn gô m các món ăn mà Clinton yêu thích, được biế t cái tên cúng cơm hô i còn đi học của Clinton được bạn bè đặt cho là "Willy ranh mãnh", ông liê n đổi tên nhà hàng của mình thành "Nhà hàng Willy ranh mãnh" chuyên bán các món ăn theo thực đơn ưa thích của Clinton, ông không tiế c tiế n chi vào quảng cáo chủ đề này. Ở một vị trí trang trọng trong nhà hàng còn dựng bức tượng Clinton và bà vợ cùng cô con gái đang ngô i ăn cơm với nhau giố ng y như người thật. Với tấ t cả cách thức quảng cáo này, gây cho khách hàng cảm nhận nhà hàng này không phải loại xoàng, dường như có mố i liên hệ gì đó với đương kim tổng thố ng, vì tấ t cả mọi thứ đê u có liên quan để n ông ta và gia đình, bên ngoài người ta đô n đại xôn xao với bao nhiều câu chuyện thêu dệt nửa tin nửa ngò, càng khơi gợi trí tò mò của mọi người, thế là bỗng nhiên lượng khách ăn tăng vọt, ai vào đây cũng có cảm tưởng như đang được cùng ngô ìi ăn cơm với danh nhân, sau bữa cơm họ còn tranh thủ chụp một bức ảnh lưu niệm trước nhóm tượng đài, Vậy là vô hình trung Clinton đã giúp cho ông chủ nhà hàng phấ t lên nhanh chóng.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Cơ may có vẻ như chỉ bén duyên với những người có cặp mắ tinh tường, sáng suố t như đôi mắ t chim đại bàng rình mô i, không bỏ sót bấ t kỳ một động thái nào.

## 2. CƠ MAY CHỈ GỐ CỬA NHÀ AI CHUẨN BỊ CHÀO ĐÓN SẪN

Cơ may thường thiên vị những người đã chuẩn bị chu đáo để chào đón nó, đàn ông ôm hoài bão xây dựng cơ đô \ lớn, thì phải chuẩn bị đâ \ y đủ các mặt để đón đâ \ u cơ hội, nhă \ m phát hiện, nă m bă 't và triệt để tận dụng, khai thác cơ hội đó phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Xã hội hiện đại mang tính cạnh tranh khố c liệt, bấ t kỳ ai cũng phải chấ p nhận thách thức, nhưng mặt khác cũng tạo ra rấ t nhiề u cơ hội tố t đẹp giúp mọi người thực hiện mục tiêu của mình. Được số ng trong thời đại ngày nay là một điề u may mặ n, hạnh phúc, bạn chớ bỏ qua cơ hội để n với mình nhé!

Cơ may là cơ hôi lý tưởng mà người đời thường ví là ngàn năm khó gặp, hoặc cơ hội trời cho. Chẳng hạn đi dã ngoại nhặt được một thỏi vàng, đi kiế m dược liệu vớ được nhân sâm, người trí thức gặp lúc nhà nước ban hành chính sách trọng dụng nhân tài. Tuy nhiên bạn có tận dụng được cơ hội hay không lại phụ thuộc vào điể ù kiện khách quan và chủ quan, trong đó yế u tố chủ quan đóng vai trò quyế t đinh.

Ví dụ khi để n ba tỉnh miề n bắ c Trung Quố c là Hắ c Long Giang, Cát Lâm, Liêu Ninh, bạn vào hàng ăn, món đô uố ng bày trên bàn ăn không phải là Cocacola, nước chanh, nước hoa quả, hô ng trà, mà nhiệ u nhấ t lại là nước khoáng do một hãng ở Quảng Đông sản xuấ t. Thế nhưng theo sự tiế t lộ của các nhà địa chấ t đâ u ngành, thì nguồ n tài nguyên nước khoáng có chấ t lượng cao nhấ t không phải ở Quảng Đông mà là ở Đông Bắ c, còn nói về điệ u kiện tự nhiên và điệ u kiện khách quan để khai thác nước khoáng, vùng Đông Bắ c cũng ăn đứt Quảng Đông, nhưng về nhân

tố chủ quan người Quảng Đông lại hơn hẳn người Đông Bắ c, kế t quả là người Quảng Đông chiế m lĩnh được thị trường cả nước.

Einstein đã nói: "Cơ may chỉ để n với những bô óc được chuẩn bi từ trước". Nói cách khác ông muố n nhấ n mạnh điệ u kiện chủ quan, nói cụ thể hơn, sự chuẩn bị phải bao gô m hai mặt, một là tích lũy kiế n thức, nế u không có kiế n thức uyên bác, kinh nghiệm phong phú, thì không thể phát hiện và nă m bặ t cơ hội, hai là phương thức tư duy, cho dù có đủ kiế n thức mà phương thức tư duy không hợp lý, thì không nhận ra cơ hội cho dù nó nă m ngay trước mă t, để cho nó đi qua rô i mới thấ y tiế c. Xin kể câu chuyện ngày xưa Lỗ Ban bị lá cỏ cứa đứt ngón tay, ông liên tưởng ngay cách lợi dụng tính chấ t này và phát minh ra cái cưa, Newton nhìn thấ y quả táo rơi từ trên cây xuố ng đã nảy ra linh cảm, rô i phát minh ra định luật vạn vật hấ p dẫn, Rontgen trong khi tiế n hành thực nghiệm phát hiện ra tia X trong phim chụp xương tay, sở dĩ loại giày mang thương hiệu NaiK được ưa chuộng, công đâ u thuộc vê người cải tiế n đế giày bă ng nhựa cơ rế p dán ép, làm cho kiểu dáng đôi giày tao nhã tinh xảo hơn hẳn, tên nhà thiế t kế đó là Forman, ông kể lại ră ng: "Hôm đó tôi nhìn thấ y bà xã nướng bánh cuố n bơ trứng, liê n liên tưởng ngay ră ng đế giày cũng có thể dán từng lớp theo kiểu bánh cuố n bơ trứng". Tại sao phát minh lại rơi vào những nhân vật đó mà không phải là ai khác, chính vì họ đã trăn trở suy ngẫm vấ n đê này rấ t lâu rô i, họ lại có sẵn phương thức tư duy linh hoạt, nê u không, sẽ rơi vào trường hợp Liebig để tuột mấ t cơ hội phát minh ra nguyên tố mới Iode, sau đó phải ôm hận suố t đời.

Xét về mặt khách quan, muố n tạo ra và tận dụng cơ hội đòi hỏi một môi trường xã hội nhấ t định, chẳng hạn như một trào lưu hoạt động nghiên cứu khoa học tự do thông thoáng, quyề n chọn lựa ngành nghề bình đẳng, cơ hội việc làm rộng mở, môi trường gia đình và xã hội lành mạnh, trình độ dân trí v.v... Sau khi Trung Quố c tiế n

hành cải cách mở cửa, đã xuấ t hiện cả một lớp người hăng hái học tập nghiên cứu, mạnh dạn cải tiế n sáng tạo, giành được nhiê u thành tựu rực rỡ, còn trong phong trào cách mạng văn hóa, được mệnh danh là "Mười năm động loạn" ngày trước, người có học vấ n kinh nghiệm cũng không thể có cơ hội phát minh sáng tạo, chỉ có thời đại máy vi tính phát triển cao độ và phổ cập rộng rãi, thì các nhân tài lập trình phâ n mê m thương mại mới có đấ t dụng võ.

Ngày xưa, vào cuố i thời Đông Hán, các anh hùng hảo hán khắ p nơi nổi dậy phân tranh, kẻ nào muố n giành được thiên hạ đề u chú ý chiều hiệ n đãi sĩ, Gia Cát Lượng đã đón đâ u thời cơ hiệ m có này để thi thố tài năng, qua đó chúng ta nhìn nhận được tâ m quan trọng của điệ u kiện khách quan.

Như vậy đủ biế t cơ hội là sự phố i hợp hài hòa và tác động qua lại giữa điể ù kiện khách quan và chủ quan. Colombo tìm ra đại lục Châu Mỹ có vẻ như là việc tình cờ, nhưng nế u ông không vạch tuyế n đường hàng hải sẽ phải đi qua chỗ đó, thì việc phát hiện đã không thể xảy ra, vì sau khi đi qua địa điểm này mới đế n được n Độ và Trung Quố c.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Tạo ra và tận dụng cơ hội đòi hỏi điề u kiện chủ quan và khách quan, nế u so sánh, thì điề u kiện chủ quan đóng vai trò chủ đạo. Vì vậy để đón đâ u thời cơ, người đàn ông câ n phải chuẩn bị thật chu đáo về mọi phương diện

## 3. CƠ HỘI NẰM TRONG TAY NGƯỜI CÓ KIẾN THỨC

Đàn ông trang bị đâ \ y đủ tri thức thì cặp mắ 't mới sáng suố 't, biế 't thu thập thanh lọc thông tin, để tìm ra cơ hội, sau đó biế 'n thông tin và cơ hội thành nguồ \ n tài nguyên giúp họ thành công. Có thể nói, năng lực phát hiện, nă 'm bă 't và tận dụng cơ hội là thước đo đánh giá tài năng bản lĩnh của người đàn ông.

Có người phát biểu rấ t hùng hô n ră ng: "Nế u cho tôi một cơ hội thì tôi sẽ....". Tức là họ gắ n bó số phận vào cơ hội chưa biế t nào đó trong tương lai, chúng ta có thể dự đoán trước ră ng, người đó chẳng bao giờ thành công, có lẽ bây giờ người đó vẫn đang ngô i oán trách số phận.

Rodan nói: "Vẻ đẹp không hê` thiế u trong cuộc số ng, chỉ thiế u cặp mã t phát hiện vẻ đẹp mà thôi" Suy rộng ra, cuộc đời không thiế u thông tin và cơ hội, nhưng lại thiế u năng lực phát hiện và nă m bắ t cơ hội, nế u ai đó thật sự có tài năng hơn người, cho dù chưa có cơ hội, họ sẽ chủ động tạo ra cơ hội.

Đàn ông trí tuệ có cặp mặ t sáng suố t, họ thường xuyên theo dõi xem xét thời cuộc để phát hiện cơ hội, còn người tâ m thường thì trái lại, chỉ khoanh tay ngô i chờ và than thở cơ hội không đế n. Tại nước Mỹ một dạo bùng lên cơn số t đãi vàng, bao nhiều người lao vào cuộc, công việc vô cùng gian khổ và nguy hiểm, người ta ra sức tìm vàng bà ng mọi cách, trong khi làm việc mệt nhọc, anh A than vãn: "Bây giờ ai cho tôi một cố c nước mát, tôi sẵn sàng trả cho họ một đô ng vàng, anh B còn tuyên bố cao giọng hơn: "Nế u cho tôi uố ng thật đã cơn khát, tôi sẽ trả họ hai cục vàng", anh C thậm chí nâng giá lên ba cục vàng.

Những câu nói bâng quơ đó vô tình lọt vào tai Yamor, anh thông cảm được nhu câ `u bức xúc vê ` nước uố ´ng của mọi người, anh không bỏ lỡ dịp may, tự hỏi: Tại sao ta lại không kiế ´m nước để bán cho họ nhỉ? Có thể sẽ kiế ´m được nhiê `u tiê `n hơn cả đào vàng nữa

cơ, nghĩ vậy, anh lập tức bỏ việc đào vàng, vác thuổng lên núi tìm nguồ `n nước và đào mương dẫn nước, sau đó múc vào thùng chở để ´n thung lũng đào vàng bán từng cố ´c cho mọi người, nhiê `u người cười nhạo: "Đãi vàng mới có thể phát tài, bán nước thì ăn nhã `m gì" Kế ´t cục là, nhiê `u người đãi vàng phải ngậm ngùi ra vê `tay không, có kẻ lưu lạc quê người, chịu đói chịu rét, còn Yamor thật sự phát tài chỉ nhờ bán nước. Cơ hội này đâu phải từ trên trời rơi xuố ´ng, mà nhờ tài quan sát nhanh nhạy của anh, tình cảnh hiế ´m nước ai cũng biế ´t, nhưng người khác đã bỏ qua, họ còn chê cười anh ngớ ngắn. Những câu chuyện đại loại như thế ´ nhiê `u vô kể, giúp chúng ta rút ra một nhận xét, trong cùng điê `u kiện khách quan như nhau, nhưng người có kiế ´n thức tìm ra cơ hội để đạt tới thành công.

Muố n nă m bă t và tận dụng cơ hội mang lại thành công, khâu đâ u tiên phải là sàng lọc thông tin để nhận biế t cơ hội, trên đời, thông tin và cơ hội nhiệ u vô kể, mỗi phong trào hoạt động của xã hội, mỗi dòng tin trên phương tiện truyề n thông, mỗi câu nói trên trường xã giao, những bước ngoặt lịch sử, những biế n động về chính sách, mỗi người bạn mới quen đề u có rấ t nhiề u cơ hội, cho bạn lựa chọn, có thể là dịp may để bạn vươn tới thành công. Bạn chớ có lo sợ ră ng sàng lọc thông tin nă m bắ t cơ hội là một việc khó khăn, bạn hãy học hỏi những nhân vật thành đạt, rô i bạn cũng sẽ thành công như họ.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hãy phâ n đâ u trở thành người đàn ông có học, hãy rèn luyện cặp mã t cho tinh tường, tư duy nhạy bén để phát hiện và tận dụng những cơ may giúp bạn vươn tới thành công.

## 4. CƠ MAY ẨN HIỆN TRONG KHOẢNH KHẮC LINH CẢM

Rấ t nhiề `u phát kiế n vĩ đại đã nảy nở trong linh cảm chợt để n, đôi khi xảy ra trong giấ c mơ, nế u bạn chợt có linh cảm, thì bạn đừng bỏ qua, hãy ghi chép lại cẩn thận, để biế n nó thành cơ hội gặt hái thành công.

Rấ t nhiề u phát kiế n vĩ đại chỉ nhờ vào linh cảm hế t sức ngẫu nhiên, người đàn ông thành đạt không bao giờ bỏ qua những linh cảm chợt thoáng qua trong đã u như một tia chớp, sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu những người thành đạt đã xử trí ra sao nhé:

#### (1) Gợi ý của trò ảo thuật

Ngày nay điện báo đã trở thành một phương tiện thông tin phổ biế n phục vụ cho con người, nhưng nó đã được Morse phát minh ra trong một trường hợp hế t sức tình cờ.

Morse vố n là một họa sĩ, vào một ngày thu năm 1832, ông ngô ì trên con tàu mang tên Sari đi từ nước Pháp trở về `nước Mỹ, có một hành khách trẻ cùng đi tàu là bác sĩ Jakson biểu diễn trò ảo thuật cho hành khách xem, anh ta đặt lên mặt bàn một miế 'ng sấ 't hình móng ngựa xung quanh quấ 'n dây đô `ng cách điện, sau đó anh ta cho thông điện vào dây đô `ng, thì nhận thấ 'y chiế c móng nhựa bă `ng sấ 't đó sinh ra một lực hút vô hình có khả năng hút đinh và những mẫu sấ 't vụn khác, anh ta ngấ 't điện, thì lực hút không còn, đinh và các mẫu sấ 't vụn rơi ra. Trò ảo thuật này khiế 'n Morse rấ 't hứng thú, ông xin được tự tay làm thử vài lâ `n, ông rút ra kế 't luận, khi có dòng điện đi qua cuộn dây thì sẽ sinh ra cảm ứng điện từ, sản sinh từ tính, từ tính sinh ra lực hút đô 'i với sấ 't vụn.

Trên cơ sở thử nghiêm đã khơi gơi trí tưởng tương phong phú của Morse, ông nghĩ ră ng có thể vận dụng hiện tượng này vào lĩnh vực chuyển tải tin tức, sau đó ông bỏ luôn nghệ họa sĩ để chuyên tâm nghiên cứu về thông tin, năm đó ông đã 41 tuổi, có người chê ông rô dai, có người chân tình khuyên ông đừng hành đông ngớ ngắn như thế, nhưng ông phót lờ tấ t cả. Năm 1835, ông hoàn thành thiế t kế mô hình máy điện báo đã u tiên, năm 1838 lại cho ra đời hệ thố ng tuyế n và điểm, đó chính là hệ thố ng phát báo tín hiệu Morse thông dụng trên toàn thế giới ngày nay. Thông qua các loại xung điên có đô dài khác nhau hoặc ánh sáng đèn để truyệ n tin. Với sư nỗ lưc phi thường Morse đã phát minh ra chiế c máy điện báo, ông xây dưng tuyế n đường dây phát báo đâ u tiên, được sư tài tro của Ủy ban tài chính trong Quố c hội Mỹ, đường dây nố i liê n Baltimo để n Wasington liên lạc thông suố t, để n năm 1854, ông nhân bă ng phát minh sáng chế về điên báo, cơ hôi này đã giúp ông chen chân vào hàng ngũ tiệu phú ở nước Mỹ, vào những năm tháng cuố i đời, ông rấ t nhiệt tình làm từ thiên.

Ngày nay sự phân công chuyên ngành càng đi vào chiế ù sâu, câu chuyện một họa sĩ xem ảo thuật chuyển ngành sang lĩnh vực thông tin và giành được bă ng phát minh sáng chế như thuở trước đã trở thành viễn vông hoang tưởng, nhưng câu chuyện về Morse lại có thật một trăm phâ n trăm, và nó gâ n như trở thành huyê n thoại trong lịch sử.

#### (2) Linh cảm để n trong con say

Nhà khoa học gố c Hoa của nước Mỹ là giáo sư Chu Đệ Văn đã phát minh ra kỹ thuật "Làm nguội nguyên tử bắ ng Laser" và giành được giải thưởng Nobel về lĩnh vực vật lý năm 1997. Trong một cuộc hội thảo khoa học diễn ra sau đó, ông kể lại ră ng linh cảm phát minh đế n trong đâ u ông do nhớ lại khi ông học tại Trường đại học

Manchester ở phía bắ c thành phố NewYork vô tình quan sát người say rượu bước đi lảo đảo.

Thế giới đang biế n đổi không ngừng, moi vật thể đề u nặ m trong trạng thái vận động với tố c độ khác nhau, trong đó nguyên tử là hạt vật chấ t nhỏ nhấ t cấ u tạo nên các đơn chấ t cũng như các hợp chấ t, tố c độ chuyển động của nó đạt 500m/s, vì nó vận động nhanh như thế, nên từ trước tới nay, các nhà khoa học đành bó tay, không có cách gì quan sát và nghiên cứu sâu hơn vê vấ n đê này. Ngay từ thập kỷ 60, các nhà khoa học đã nhận thấ y ră ng, khi nhiệt độ của vật thể giảm đột ngột từ nhiệt độ phòng xuố ng đế n nhiệt đô tuyệt đố i (Tức là - 2730C) thì tố c độ của nguyên tử sẽ giảm xuố ng ngang với tố c độ dưới 1km/giờ. Thế nhưng mấ y chục năm nay người ta vẫn chưa tìm ra cách ha nhiệt đô nguyên tử xuố ng để n nhiệt độ tuyệt đố i trong phòng thực nghiệm. Năm 1975 một số nhà vật lý tại Trường đại học Stanford đã đưa ra một ý tưởng, là cung cấ p cho nguyên tử một nguồ n động lượng quang tử Laser, để tạo ra áp lực bức xạ ngăn chặn chuyển động nhiệt của nguyên tử, nhã m giảm thiểu tố c độ của nguyên tử.

Vào đâ`u thập kỷ 80 thế´ kỷ 20, sau khi giật được bă`ng tiế´n sĩ, Chu Đệ Văn tìm phương pháp chiế´u xạ bă`ng sáu chùm tia laser từ sáu hướng vào nguyên tử, với mục đích làm nguội nguyên tử để giảm tố c độ của nó, vì ông biế t rõ ră`ng khi bị chiế´u xạ thì nguyên tử hấ´p thụ quang tử bao gô`m năng lượng và khố´i lượng của quang tử, do đó nhiệt độ của nó hạ xuố´ng, tố´c độ chuyển động giảm thiểu, nhưng thời gian giảm tố c độ rấ´t ngắ´n chỉ bǎ`ng 30 x10-7 giây. Khi nguyên tử bị chiế´u bǎ`ng tia Laser, trong vòng 1 giây, nó hấ´p thụ một khố´i lượng rấ´t lớn quang tử, nghĩa là theo hướng chuyê`n tải của nguyên tử, áp lực của quang tử sẽ gây tác động lớn gấ´p 10 lâ`n so với trọng lực, dưới áp lực lớn như vậy, tố´c độ của nguyên tử chỉ còn bǎ`ng tố´c độ bò của con côn trùng mà thôi, còn nhiệt độ của nó

cũng hạ xuố ng rấ t nhiề u, người ta có đủ điề u kiện để quan sát và nghiên cứu trạng thái của nguyên tử.

Năm 1985, Chu Đê Văn cùng với các đô ng sư trong phòng thực nghiệm đã thiế t kế rấ t nhiề u cách thí nghiệm nhưng vẫn chưa đạt được kế t quả làm lạnh nguyên tử, không tạo ra được bước đột phá nào. Một hôm, Chu Đệ Văn chợt liên tưởng để n hình ảnh người say rượu bước đi lảo đảo mà ông từng chứng kiế n hô i đang theo học ở Trường đại học Manchester, ở vùng ấ v nhiệt đô khí trời rấ t lanh nên moi người hay uố ng rươu, thường chứng kiế n cảnh người say rượu bước đi lảo đảo trên đường phố, họ chỉ đi xuố ng phía dưới dố c, không thể bước lên xe, có lẽ là do sự thôi thúc của thói quen. Ông chọt liên tưởng ră ng, khi nguyên tử bị chiế u xạ, thì theo quán tính, nó cũng sẽ đi về hướng có mức năng lượng thấ p, như vậy mâ u chô t của vấ n đề chính là cách lợi dụng tác động của chùm tia Laser như thể nào cho thỏa đáng, ông đã thiế t kế ra một cái bẫy gâ n đạt để n nhiệt độ tuyệt đố i, để hạ mức năng lượng của nguyên tử khi đi qua cái bẫy này, nhã m mục đích bấ t giữ nguyên tử. Tiế p đó ông cùng đô ng sự tiế n hành lại các thí nghiệm theo đinh hướng mới, và cuố i cùng đã đat được trang thái lý tưởng. Trong báo cáo chuyên đê, ông đã gọi phương pháp làm nguội nguyên tử bă ng chùm tia laser là "Keo dính quang học" ông giải trình ră ng, trong trường hợp này, ví như nguyên tử bị sa vào một biển keo kế t dính, nên không còn chạy đi đâu được nữa, vì nó vấ p phải một lực cản rấ t lớn. Thành tưu xuấ t sắ c của Chu Đê Văn, giúp các nhà khoa hoc bă t giữ được nguyên tử không cho nó chay lung tung như trước, thậm chí nó bị treo lợ lửng trong khoảng không để cho con người tha hô nghiên cứu, các nhà khoa học đánh giá cố ng hiế n của Chu Đệ Văn không những có ý nghĩa sâu sắ c về mặt lý thuyế t, mà cũng có giá tri rấ t cao vê mặt thực nghiệm. Giáo sư Dương Chấ n Ninh bình luân ră ng: Kỹ thuật thí nghiệm mới này đã đặt nê n móng cho công tác nghiên cứu hiện tương kế t hợp giữa Bosevà

Einstein". Các nhà quang học lượng tử ở Trung Quố c cho ră ng xuấ t phát từ công việc nghiên cứu của nhóm Chu Đệ Văn, có thể suy diễn về hiện tương kế t tụ Bose- Einstein trong bâ u không khí loãng, cũng trên cơ sở này có thể sản sinh ra một ngành khoa học mới đó là thiế t bị nguyên tử laser.

Trước khố i lượng công việc quá lớn, nế u tập trung vào một việc nào đó, thì thường rơi vào tình huố ng bế tắ c trong tư duy, chính lúc này linh cảm lại phát huy tác dụng một cách bấ t ngờ.

#### (3) Con ră´n lỏn vỏn trong giâ´c mơ

Kekule là nhà hóa học người Đức, từ lâu chuyện nghiên cứu về kế t cấ u phân tử, được coi là người đặt nê n móng cho bộ môn lý thuyế t kế t cấ u hóa hữu cơ hiện đại, hô i trẻ ông từng theo học tại Trường đại học Giessen, vố n ôm mộng trở thành kiế n trúc sư, sau đó được nghe bài giảng về thực nghiệm của nhà hóa học Liebig, ông đã bị lôi cuố n bởi tương lai rực sáng của ngành hóa học, và quyế t định chuyển ngành sang nghiên cứu hóa học, cho dù quyế t định này từng bị người nhà kịch liệt phản đố i, nhưng không làm ông nản lòng, với nỗ lực phi thường, và được sự dìu dắ t tận tình của người thâ y Modenhawer người đã phát minh ra lửa lân tinh, ông đảm nhiệm công việc phân tích tại phòng thực nghiệm của Liebig, và lấ y được bă ng tiế n sĩ, nhờ giai đoạn đâ u theo học ngành kiế n trúc, đã tạo điê u kiện cho ông phát triển lý thuyế t về kế t cấ u hữu cơ của Gerhardt thành hệ thố ng lý thuyế t hoàn chính về kế t cấ u hữu cơ rấ t độc đáo của ông.

Năm 1858, Kekule trở thành giáo sư môn hóa học tại Trường đại học Gangd nước Bỉ, chuyện kể ră ng, một hôm ông đi ra ngoài, khi ông đang ngủ gật trên xe ngựa thì ý tưởng về kế t cấ u nguyên tố carbon chọt để n trong đã u, trên cơ sở đó xây dựng nên học thuyế t về kế t cấ u dạng chuỗi mạch thẳng với hóa trị 4 của nguyên tử

carbon trong học thuyế t kế t cấ u hợp chấ t hữu cơ của ông. Thành tựu này đã mở ra con đường tìm hiểu khám phá nhóm hợp chấ t fatty group, luận điểm này được Couper công bố gấ n như ngay sau đó. Kelule đã vận dụng thành tựu này vào lĩnh vực nghiên cứu kế t cấ u mạch vòng của phân tử benzen thu được thành công mỹ mãn, thật khó tin, ý tưởng này cũng nảy sinh khi ông đang ngủ gật trong phòng đọc tại Trường đại học Gand vào năm 1865.

Hô i đó, Kekule đang nghiên cứu vê kế t cấ u benzen cùng các hợp chấ t diễn sinh của nó, coi đó là một phâ n nội dung trong bài giảng vê chương nhóm hợp chấ t thơm (aromatic). Vào buổi tố i, ông ngô i trong thư phòng soạn giáo án, vì quá mệt, ông ngô i ngủ gât ngay bên bê p lò, trong con mơ màng ông mơ thấ y hình con ră n trên mặt chiế c nhẫn ngọc bích của phu nhân bá tước Helrik, chuyên này đã xảy ra từ lâu lă m rô i, hô i â y, ngôi nhà của phu nhân bá tước bị hỏa hoạn, nhà ông ở ngay trước mặt đố i diện với ngôi nhà này, ông chứng kiế n nguyên nhân phát sinh hỏa hoạn nên bị gọi ra trước tòa để làm nhân chứng, trong con hoảng loạn, phu nhân bá tước đã đánh mấ t chiế c nhẫn mặt đá ngọc bích rấ t quý, trên mặt đá ngọc bích cham hình hai con rắ n quấ n vào nhau, một con bă ng vàng, một con bă ng bạch kim, sau này người ta tìm ra chiế c nhẫn trong người ở cho nhà bá tước, nhưng người ở khẳng định ră ng bà ta đã có chiế c nhẫn này từ năm 1805. Để làm sáng tỏ vụ việc, tòa án phải đưa chiế c nhẫn đế n phòng hóa nghiệm của giáo sư Liebig để phân tích, kế t quả phân tích cho biế t bạch kim được dùng làm đô trang sức đâ u tiên từ năm 1819, đưa đế n kế t luân người ở nói sai sự thật. Trong giờ nghỉ giữa phiên tòa, Liebig đã đưa cho Kekule xem chiế c nhẫn này, Kekule ngặ m mãi không biế t chán, tạo dáng rấ t đẹp của hai con rấ n màu vàng và màu trấ ng quấ n vào nhau đã để lại ấ n tượng sâu sắ c trong tâm khảm ông. Nhưng trong giấ c mơ hôm đó, hai con rặ n lai không nặ m bấ t động, mà biế t động đậy sau đó biế n thành nguyên tử Carbon, nó

tỏa sáng lấ p lánh như đô m lửa than trong lò sưởi, quấ n quýt đan xen vào nhau, sau đó một con rấ n cặ n chặt vào đuôi nó, bức tranh này lởn vởn chập chòn rấ t lâu trước mặ t ông, có vẻ như muố n trêu đùa chọc ghẹo ông. Kekule bừng tỉnh cơn mê, ông thấ y bàng hoàng cảm kích, vì nă m bắ t được ý tưởng do giấ c mơ gợi ra, ông thức suố t đêm để hoàn chỉnh sơ đô kế t cấ u mới của benzen mạch vòng với carbon mạch thẳng, đây chính là mạch vòng thứ nhấ t của benzen, ông viế t bản báo cáo khoa học và cho công bố trên tờ tạp chí "Thông tin Viện khoa học" số tháng 1 năm 1865. Nề n hóa học cận đại đã sử dụng phương pháp chiế u xạ tia X để nghiên cứu kế t cấ u hợp chấ t aromatic, đã nghiệm chứng dạng kế t cấ u mạch lục lăng mặt phẳng này, thành quả nghiên cứu đó đã góp phâ n quan trọng đố i với bước phát triển của ngành hóa hữu cơ, cách phát minh kỳ lạ này khiế n cho người đời ngạc nhiên và thán phục.

Giấ´c mơ là sự hiển hiện về` những điề`u mà con người suố´t ngày suy ngẫm, linh cảm không xuấ´t hiện ban ngày có thể tìm thấ´y trong giấ´c mơ.

#### (4) Phát minh trong bô`n tă´m

Vào thế kỷ thứ 3 trước công nguyên, tại thành phố Syracuse nước Hy Lạp xảy ra một câu chuyện lạ lùng, một người đàn ông trấ n truô ng chạy ra khỏi buô ng tấ m, ra ngoài phố miệng hô lớn: "Tôi phát hiện thấ y rô i!" đó chính là nhà bác học lừng danh Archimedes.

Đâ`u đuôi câu chuyện như sau: Nhà vua Hero ra lệnh cho thợ làm một chiế c vương miện bă `ng vàng, sau khi làm xong, nhà vua nghi ngờ thợ đã trộn bạc vào trong đó, nên giao chiế c mũ cho Archimedes kiểm nghiệm, trước nhiệm vụ này Archimedes suy nghĩ nát óc, suố t ngày đi thơ thần như người bị ma ám, đế n nỗi thường quên ăn cơm, khi đi tắ m cứ ngô `i lỳ trong bô `n. Một hôm ông đi

tắ m, khi ngâm mình vào trong bố n tắ m, thấ y nước từ trong bố n trào ra ngoài, ông nhìn hiện tượng này và chọt vỡ nhẽ, khố i lượng nước trào ra có mổ i liên quan để n thể tích cơ thể ông, ông lại liên tưởng để n so sánh tỷ trọng giữa vàng nguyên chấ t với vàng hợp kim pha thêm bạc, tỷ trọng vàng nguyên chấ t sẽ cao hơn, như vậy, nế u như hai vật thể cùng một trọng lượng, thì vật thể làm bă ng vàng hợp kim sẽ lớn hơn vật thể làm bă ng vàng nguyên chấ t, nế u thả hai vật này vào trong nước, thì vật thể lớn hơn sẽ làm nước tràn ra nhiê u hơn. Sau khi tìm ra quy luật, ông mừng đế n phát điên, quên cả mặc quâ n áo, trâ n truô ng chạy ra ngoài phố , diễn ra pha giật gân nói trên. Sau này ông công bố định luật về sức đẩy của nước, còn gọi là "định luật Archimedes" và trình bày một cách tường tận trong cuố n sách "Bàn về vật thể nổi".

Archimedes là nhà toán học, vật lý học, nhà phát minh nổi tiế ng thời Hy Lạp cổ đại, được coi là người đặt nê `n móng cho bộ môn lực học, ông sinh năm 287 trước công nguyên tại thành phố 'Syracuse thuộc vùng đảo Sicilia, bố ' là nhà thiên văn, ngoài định luật sức đẩy của nước, ông còn phát minh ra định luật đòn bẩy, với câu nói bấ ' t hủ: "Chỉ câ `n cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ bẩy cả trái đấ 't này lên". Ông cũng là tác giả của kính lô `i, có tác dụng tập trung ánh nă ' ng phản chiế 'u vào một điểm, vận dụng vào trận đánh đố 't cháy chiế n thuyê `n của người La Mã, khi quân La Mã công phá thành phố 'Syracuse, khi ông đang ngô `i giữa sa mạc chìm đấ 'm suy tư về những hình vẽ toán học trên mặt cát, người La Mã lôi ông đi, thì ông kêu to: "Hãy để ta vẽ xong hình đã!" nhưng cái đâ `u thông thái của nhà bác học đã phải rơi xuố ' ng dưới lưỡi đao oan nghiệt của thâ `n chiế 'n tranh.

Trong con mấ t thiên hạ, các nhà bác học lỗi lạc được nhìn nhận như kẻ dị đời rấ t khó hiểu, hành vi của Archimedes thật quái dị đế n mức không thể tưởng tượng nổi, ai đời vừa kêu "Ở rê ca!" vừa trầ n

truô ng chạy ra ngoài phố bao giờ, khi dao kê cổ vẫn còn nói: "Hãy để ta vẽ xong hình đã, thật ra, những biểu hiện có vẽ quái đản đó chính là sự tập trung tư tưởng cao độ, tư duy đang diễn ra với tố c độ cực nhanh, để n mức không còn biế t để n thứ gì khác, con người rơi vào tình trạng mê đấ m, đó cũng là thời điểm gâ n đạt tới phát minh, cuộc đời của Archimedes đã gợi mở cho chúng ta nhiê u điề u bổ ích.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Muố n tìm tòi linh cảm, thì khi làm việc gì phải tập trung tinh lực cao độ, đô ng thời còn đòi hỏi một tâm hô n nhạy cảm.

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

Nă m bă t cơ hội gă n liê n với năng lực quan sát nhanh nhạy sắ c bén. Người ta nói, nhìn bă ng mắ t không phát hiện tố t bă ng nhìn bă ng đâ u óc.

Muố n phát hiện được điể `u gí bí mật, không những phải nhìn bă `ng mă ´t, mà còn phải nhìn bă `ng đâ `u óc, nhìn bă `ng mă ´t chỉ thâ ´y các biểu hiện bên ngoài, nhiề `u khi trái với bản chấ ´t của sự vật. Hàng ngày có biể ´t bao nhiều thông tin để ´n với chúng ta, nhưng rấ ´t ít thông tin được bảo lưu trong đâ `u, chẳng để lại â ´n tượng gì, như vậy thật khó phát hiện hoặc thu hoạch được điề `u gì. Nế ´u đi sâu phân tích, thì nhìn và quan sát khác nhau ở chỗ. Nhìn là dùng mã ´t để xem một cách không có mục đích, còn quan sát là dùng mã ´t để xem kế ´t hợp bộ óc suy nghĩ một cách có mục đích rõ ràng, muố ´n quan sát có kế ´t quả, phải chuẩn bị đâ `y đủ về ` mặt nhận thức, phải tìm tòi phát hiện, những thu nhận thông qua mã ´t nhìn không quan trọng bă `ng cảm nhận bă `ng trực giác, bă `ng cảm hứng,

để nâng tâ m cao nhận thức lên mức lý tính. Chính vì vậy, khi quan sát, sẽ để lại dấ u ấ n rấ t sâu đậm, còn khi xem xong thì sẽ quên ngay.

Đã đành quan sát phải dùng mặ t nhìn, nhưng mặ t nhìn có sự hạn chế rấ t lớn, tâ m nhìn của con người không xa, đố i với vật thể kích thước quá bé thì cũng không nhìn thấ y được. Để khặ c phục những hạn chế này, các nhà khoa học đã phát minh ra kính viễn vọng để nhìn xa hơn, và kính hiển vi để nhìn vật thể nhỏ hơn, ngày nay khoa học cho phép con người nhìn thấ y cả những ngôi sao ở rấ t xa trái đấ t, đô ng thời nhìn thấ y cả những con vi khuẩn nhỏ bé. Với những dụng cụ quan sát hiện đại, thì tâ m nhìn của con người đã mở rộng rấ t nhiề u, số lượng vật thể nhìn thấ y cũng tăng lên gấ p bôi.

Vậy nên quan sát thể nào cho đúng cách? Làm sao nâng cao được năng lực quan sát, và khi quan sát câ n chú ý những vấ n đê gì?

#### (1) Người quan sát phải có tấ m lòng say mê công việc

Khi tiế n hành quan sát sự vật câ n có ý thức về mục đích, nhă m giải quyế t vấ n đề gì, tháo gỡ mặ c míu ở khâu nào, như vậy mới để lại ấ n tượng và có ghi nhận thu hoạch. Tục ngữ có câu, chỉ câ n để tâm, thì ở đâu cũng học hỏi được, chúng ta để ý quan sát mọi sự vật hiện tượng diễn ra quanh mình rô i động não suy nghĩ, thì sẽ phát hiện nhiề u điề u thú vị, nói cách khác, xác định mục đích rõ ràng, thì thu hoạch càng khả quan.

#### (2) Vừa xem xét vừa suy nghĩ

Trong quá trình xem xét, phải kế t hợp với phân tích, so sánh, tổng hợp và phán đoán, như vậy mới phát hiện được đặc điểm căn bản của đố i tượng quan sát, mặt khác không ngừng nâng cao khả năng

quan sát của mình. Một là n Gorki đi cùng hai nhà văn khác đế n ăn cơm tại nhà hàng ở Naples. Sau khi họ ngô i vào chỗ, Gorki đề nghị cùng thi trò chơi quan sát, mục tiêu quan sát là người khách sắ p sửa bước vào nhà hàng, sau đó mỗi người đưa ra nhận định của mình trong khoảng thời gian nhanh nhất, vừa chính xác, vừa chi tiết nhấ t. Chẳng phải chờ lâu, một người khách đã xuấ t hiện ngoài cửa, Gorki chăm chú quan sát người đó, và nhanh chóng nă m bă t được đặc điểm nổi bật nhấ t của ông ta là nét mặt trắ ng bệch, mặc quâ n áo màu tro, đôi tay dài ngoẵng và tấ y đỏ, trong khi nhà văn Andreb, thì chỉ nhìn qua loa đại khái, để n màu quâ n áo cũng nói sai, nhà văn khác là Bunin còn quan sát kỹ hơn Gorki, ông còn nhân ra người đó đeo ca vát in hoa, và móng tay của ông ta không bình thường, thông qua biểu cảm, tâm trạng của người đó, ông ta phán đoán đó là một kẻ lừa đảo, sau đó ba người điệ u tra qua ông chủ nhà hàng, quả nhiên được biế t về thân thể của người đó đúng như phán đoán của Bunin. Gorki rấ t khâm phục tài quan sát của Bunin, không những ông nhận thấ y tấ t cả các biểu hiện bên ngoài, mà còn đánh giá đúng vê bản chấ t bên trong.

(3) Khi quan sát không được bỏ qua bấ t kỳ biểu hiện nào của sự vât

Điề ù cơ bản nhấ t là phát hiện ra sự vật đó có điểm nào khác với trạng thái bình thường không, có điểm nào không giố ng sự vật cùng loại không. Nhà văn nổi tiế ng người Pháp là Maupassant trong thời kỳ đã ù sáng tác văn học đã đế n học hỏi nhà văn lớp trước Flaubert, nhưng Flaubert không hề giảng giải điề ù gì cụ thể, mà chỉ ra cho Maupassant hai đề luyện tập quan sát: Một là "Hãy miêu tả người khách đang ngô i trước cửa hàng, về dáng vẻ bên ngoài, phải mô tả được như một họa sĩ, từ dáng dấ p, tư thế, biểu cảm, lột tả được bộ mặt tinh thâ n của người đó, và đi sâu phân tích phán đoán bản chấ t, để người đọc không thể nhâ m tưởng người đó với ai khác. Hai

là: "Chỉ gói gọn trong một câu, làm cho tôi nhận ra những nét khác biệt giữa con ngựa đang đóng vào cỗ xe ngựa với 50 con ngựa khác đứng quanh đó". Mục đích làm bài luyện tập này nhã m nă m bắ t được cái hô n của sự vật, muố n vậy quan sát phải tinh tế, cụ thể kế t hợp chặt chẽ với phân tích so sánh và phán đoán, loại bỏ những đặc điểm chung chung, không có tính điển hình, không đi vào bản chấ t, câ n thường xuyên rèn luyện quan sát như vậy, thì mới đạt đế n trình độ nhạy cảm tinh tế và chính xác.

(4) Quan sát câ`n tiê´n hành từ nhiê`u góc độ và bă`ng nhiê`u phương thức

Nhìn nhận sự vật từ nhiê `u khía cạnh bă `ng nhiê `u phương thức thì sẽ không sa vào sai là `m phiê ´n diện, chỉ thấ y cục bộ không thấ y toàn cục, thậm chí chỉ thấ y hiện tượng mà không thấ y bản chấ t.

(5) Tạo thành thói quen quan sát ở mọi lúc mọi nơi.

Sự hình thành của bấ t kỳ loại hình năng lực nào cũng phải thông qua kiên trì luyện tập, không những nă m được yế u lĩnh mà phải nâng lên thành kỹ năng kỹ xảo. Ở nhà trường, người thấ y giáo giàu kinh nghiệm, rấ t chú ý ra cho học sinh các bài tập rèn luyện khả năng quan sát. Ví dụ tả cảnh mùa đông, mà không được sử dụng các tính từ như "lạnh giá", "tê cóng" v.v... thấ y còn dẫn học sinh ra công viên vào những ngày đã `u xuân để các em nă m bắ t những biểu hiện của thời tiế t, cũng có thể ra bài tập mô tả người thân trong gia đình, những phương pháp dạy học này đạt hiệu quả rấ t cao, một nhà giáo dục đã phát biểu: "Quan sát là nguô `n bổ sung kiế n thức rấ t quan trọng", thực tế cho thấ y mã t tinh không bă `ng lòng sáng, tâm hô `n nhạy cảm, trí tuệ vượt trội.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Năng lực quan sát nhậy bén là điể u kiện quan trọng để phát hiện thời cơ, đàn ông muố n làm nên sự nghiệp, thì ngay từ nhỏ đã phải trau đô i khả năng quan sát.

## 6. ĐỪNG ĐỂ TUỘT MẤT BẤT KỲ CƠ HỘI NÀO

Cuộc đời người đàn ông thành đạt là chuỗi ngày tìm kiế m cơ hội không biế t mệt mỏi, nói một cách ví von, lưới có rộng thì mới đánh được nhiề ù cá. Trong xã hội thời nay, cuộc cạnh tranh giữa từng con người, từng xí nghiệp với nhau thực chấ t là so tài nă m bă t và tận dụng cơ hội.

Trong biển cả cạnh tranh thương mại, vai trò tác dụng của quảng cáo ngày càng được đê cao, nhiê u doanh nghiệp chỉ nhờ biế t cách quảng cáo hiệu quả, khẳng định được thương hiệu sản phẩm, thu hút được khách hàng, mà vượt lên trước đố i thủ, quy mô ngày càng mở rộng, sức mạnh ngày càng tăng cường, trở thành doanh nghiệp hàng đâ u nă m vai trò chi phố i thị trường, đế n lúc đó họ vẫn không hê buông lỏng quảng cáo. Chi phí ném vào quảng cáo đã vượt ra ngoài sức tưởng tượng của nhiê u người, nói cách khác, phải thu phục được lòng khách hàng, thì mới tiêu thụ được nhiê u hàng.

Một thương gia nổi tiế ng gố c Hàn Quố c sang sinh số ng làm ăn tại Nhật Bản tên là Jukobuyu thành lập một nhà máy chế biế n kẹo cao su theo kiểu phường hội, lúc đã u chỉ có 6 thành viên, ngày nay đã trở thành một tập đoàn xí nghiệp kinh doanh sản xuấ t quy mô lớn mang tên Gakitan bao gồ m nhiê u ngành nghê như thực phẩm, điện tử, cơ khí, dâ u mỏ, xây dựng, bấ t động sản v.v... Nhiê u người nhận xét ră ng đây là một kỳ tích trong giới doanh nghiệp trên đấ t Nhật, nguyên nhân phát triển nhanh của họ chính là chiế n lược

quảng cáo rấ t mạnh bạo và mưu trí, riêng ông Jukobuyu được mệnh danh là thiên tài quảng cáo, ông coi quảng cáo quyế t định sự tố n vong của xí nghiệp. Theo thố ng kê, kinh phí quảng cáo của tập đoàn này luôn chiế m tỷ lệ rấ t cao trong giá thành, nhấ t là từ năm 1960 để n nay, hàng năm chi phí quảng cáo trung bình là hơn 4 tỷ Yên, chiế m 10% doanh thu trong năm, giới đồ ng nghiệp không ai theo kịp.

Thời nay, các doanh nghiệp khác ở Nhật càng thán phục Jukobuyu hơn về những phương thức quảng cáo do ông sáng tạo ra. Tháng 11 năm 1953, chương trình truyê `n hình văn hóa ở Nhật vừa mới bấ t đâ u lên sóng, ông đã mở một đợt hoạt động trên giới truyê `n thông mang tên "Chọn người đẹp Gakitan", ở đâu người ta cũng nhặ c để n khẩu hiệu "Keo cao su Gakitan đi tìm người đẹp", chiế c xe hơi lông lẫy của ông cũng được cải tạo thành xe quảng cáo, trên xe dựng một tháp, đỉnh tháp đội chiế c vương miện tỏa sáng lấ p lánh, khi ông đi xe trên phố luôn luôn trở thành tâm điểm chú ý của mọi người, sau khi chọn được người đẹp Gakitan, cô này được ngô i trên chiế c xe quảng cáo của ông, đi diễu hành khắ p phố lớn, chào hỏi bắ t tay với mọi người. Thời đó người ta chỉ hạn chế quảng cáo trên mặt báo, tạp chí, truyê n hình, thì cách quảng cáo độc đáo của ông đã gây ảnh hưởng rấ t to lớn. Tháng 4 năm 1961, ông treo giải 10 triệu Yên để khuyế n mại cho khách hàng, trong giới kinh doanh Nhật, tính để n thời điểm đó, thì mức giải thưởng này là lớn chưa từng có, trong khi mức thu nhập của một gia đình thuộc tâ ng lớp trung lưu trong một tháng của người Nhật hô i đó chỉ mới có 250 ngàn Yên, sức cuố n hút của khoản tiê n thưởng này là không thể cưỡng lại được, vì vậy đợt khuyế n mại này đã gây xôn xao dư luận toàn nước Nhât.

Jukobuyu không những biế t thiế t kế những dòng tin quảng cáo đạt hiệu quả cao trên phương tiện nghe nhìn, ông còn biế t tận

dung những đơt hoạt đông xã hội to lớn để tôn vinh sản phẩm thương hiệu của mình, ông cho thành lập một đoàn xe đạp đi khắ p các vùng miê n đấ t nước để tuyên truyê n cho thương hiệu Gakitan, thành ra người Nhật không ai không biế t để n sản phẩm này, ông cũng không quên tận dụng hoạt động thể dục thể thao để quảng cáo, mặc dù bị hội đô ng quản trị phản đô i, ông quyế t chi ra 0,6 tỷ Yên mua đội bóng chày không mấ y xuấ t sắ c tên là Daimai, để n năm 1971 lại chi ra 60 triệu Yên để thành lập Công Ty thể thao Ratoku, năm 1973, ông mời huấ n luyện viên giỏi nhấ t về dẫn dặ t đội bóng chày, chỉ trong vòng hai năm đội bóng chày Ratoku vươn lên vị trí đâ u bảng trong giới bóng chày nhà nghệ tai nước Nhật, sau đó tên tập đoàn Gakitan gắ n liê n với tên đội bóng Ratoku ngày nào cũng được nhấ c để n trên các phương tiện truyê n thông, hình tượng doanh nghiệp và thương hiệu sản phẩm được nâng cao đáng kể, không chỉ người yêu thể thao mà moi người dân đê u biế t đế n tập đoàn này.

Năm 1956, nước Nhật thành lập đoàn thám hiểm Nam Cực đâ ù tiên, tập đoàn Gakitan không bỏ lỡ cơ hội chế tạo ra một lô sản phẩm kẹo cao su đặc biệt để tặng cho đoàn thám hiểm, lễ trao tặng phẩm được tổ chức hế t sức trọng thể, được đưa tin trực tiế p trên đài phát thanh truyề n hình, và đăng tải khắ p các mặt báo, không riêng người Nhật mà hâ ù như cả thế giới đề u biế t để n thông tin này, sau khi đoàn thám hiểm trở về , đã công bố một mẫu tin, chứng minh ră ng ở nhiệt độ - 500C kẹo cao su Gakitan vẫn không hề bị biế n chấ t. Coi như đã giúp quảng cáo miễn phí cho thương hiệu này.

Danh nhân tạo ra ảnh hưởng rấ t sâu rộng trong quảng đại quâ n chúng, Jukobuyu cũng không quên mượn danh tiế ng của những nhân vật này để quảng cáo sản phẩm của mình. Năm 1964, ngôi sao điện ảnh nổi tiế ng của nước Pháp là Alin de Lon thăm Nhật, nhận lời

mòi để n thăm tập đoàn Gakitan, sau khi nế m keo cao su Gakitan, ngôi sao điện ảnh này đã nói một câu hài hước rấ t thâm thúy: "Tôi không ngờ ră ng ở Nhật cũng có loại socola ngon đế n thế ", một câu nói của người nổi tiế ng thực ra rất bình thường nhưng tập đoàn Gakitan như vớ được vàng, họ đã biế n câu nói đó thành đề tài quảng cáo rấ t lâu dài trên các phương tiên truyê n thông, khiế n cho ai sùng bái Alin de Lon cũng ham mê keo cao su Gakitan. Một lâ n giáo sư nổi tiế ng tại Trường đại học Tokyo là Hoshimitsuro phát biểu một bài luận văn tựa đề : "Miệng nhai keo cao su sẽ ảnh hưởng để n cân bă ng hoat đông của hệ gân cố t răng miêng", Gakitan đã chi phí rấ t lớn để truyề n bá rộng rãi bài luận văn này, làm cho moi người Nhật đề u hiểu ră ng nhai keo cau su sẽ có tác dụng tăng cường tiế t nước bọt, hỗ trợ phát dục cơ thể, còn có tác dụng thư giãn tâm trạng, tiế ng tăm kẹo cao su Gakitan một là n nữa lại được tôn vinh, nhờ những hoạt động khuyế n mại liên tục và thành công như vậy, nên thị phâ n của sản phẩm Gakitan không ngừng tăng trưởng, để n năm 1988 đã chiế m lĩnh trên 2/3 thị phâ n tại Nhật Bản.

### GOI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông làm việc gì cũng phải xác định rõ mục đích, có như vậy mới chộp được mọi cơ hội luôn luôn ở quanh họ.

## 7. QUYẾT ĐOÁN KHI THỜI CƠ XUẤT HIỆN

Khi nhận ra thời cơ đã để n, nế u người đàn ông tỏ ra do dự, rụt rè, không quyế t đoán mau lẹ thì sẽ bỏ lỡ mấ t dịp may, vì thời cơ không chờ đợi ai.

Người đời thường tiế c thay cho ai không biế t chớp lấ y thời cơ để phải ân hận cả đời. Khi thời cơ có lợi, mà đàn ông không có khí

phách, rụt rè e ngại, băn khoăn do dự, tính trước nghĩ sau, không tin vào bản thân mình, không dám quyế t định, không mạnh dạn hành động, thì cơ may không bao giờ để n với họ, đàn ông như thể cũng không đáng được mọi người thán phục.

Những người đàn ông thành đạt, có một nguyên nhân quan trọng là nhờ họ biế t quyế t đoán khi thời cơ xuấ t hiện, và dám hành động một cách quả cảm, không sợ thấ t bại, không sợ rủi ro, với lòng tin kiên định và khí phách kiên cường. Đương nhiên, đàn ông thành đạt cũng có khi mắ c sai là m, phải gánh chịu thấ t bại, nhưng cơ hội thành công của họ vẫn nhiê u hơn những người do dự, thiế u quyế t đoán.

Dẫn chứng về `những sự việc do thiế ´u quyế ´t đoán mà phải chuố ´c lấ ´y thấ ´t bại, trong lịch sử và trong đời thường rấ ´t nhiề `u, chúng ta hãy nghe câu chuyện về `nhân vật Hàn Tín nhé!

Thời Hán Sở tranh hùng, Hàn Tín thuộc thế lực thứ ba, với binh lực rấ t hùng hậu, thừa sức đóng vai trò quyế t định thấ ng bại trong cuộc chiế n Hán Sở. Nhận thấ y tình thế này, biện sĩ Khoái Thông bèn khuyên giải Hàn Tín: "Việc phân định thắ ng thua giữa Lưu Bang và Hạng Vũ bây giờ đang nă m trong tay tướng công, tướng công ngả theo bên nào, thì bên đó sẽ giành phâ n thắ ng. Tôi xin hế t lòng phụng sự tướng công, bày mưu vạch kế , để tạo điề u kiện thuận lợi cho quân ta. Xét tình hình trước mắ t, tướng công đang chiế m giữ nước Tề , có thể lợi dụng địa bàn đang bỏ ngỏ của hai nước Yên Triệu để khô ng chế hậu phương của Hán và Sở, đáp ứng lòng mong mỏi của dân, sau đó tướng công chiếu hiệ n nạp sĩ, hào kiệt các nơi nổi lên sẽ theo về với ta, thuận thời thế thì thắ ng, ngược thời thế thì thua, thời cơ đế n mà bỏ qua, thì sẽ bị tai họa, mong tướng công suy xét".

Xét về tương quan lực lượng, Hàn Tín hoàn toàn có thể xưng bá, nhưng ông ta tỏ ra băn khoăn do dự, mấ y hôm sau Khoái Thông lại thúc dục: "Cơ mưu đại sự ăn nhau nă m bắ t thời cơ, chẳng mấ y ai bỏ lỡ thời cơ mà được số ng yên ổn lâu bề n, châ n chừ thiế u quyế t đoán trước thời cơ là một mố i hiểm họa, chỉ nhìn thấ y lợi nhỏ, mà bỏ qua mục tiêu lớn, thì không giành được thiên hạ. Thời cơ bây giờ hế t sức thuận lợi, nế u không dám hành động, chẳng bao giờ thành công, hùm thiêng mà do dự thì chẳng bă ng con ong cái kiế n, ngựa hay mà không phi nhanh, thì chẳng bă ng con lừa kéo xe, có tài đức như Nghiêu Thuấ n, mà chẳng làm gì, thì chẳng hơn người câm điế c ngô i đó chỉ trỏ vu vơ. Xưa nay thành sự thật khó nhưng bại sự rấ t dễ, thời cơ đế n thật khó, thời cơ đi qua rấ t dễ, thời cơ đã đi qua thì không bao giờ quay lại nữa, xin tướng công hãy nghĩ lại".

Nhưng Hàn Tín chẳng hành động gì, vì ông không đành lòng phản bội Lưu Bang. Rố t cuộc Hàn Tín bị chế t dưới bàn tay Lưu Bang. Giả thiế t Hàn Tín chịu nghe lời khuyế n cáo của Khoái Thông, hình thành thế chân vạc, thu phục nhân tâm, giành lấ y thiên hạ, thì nhà Hán đã thay chủ mới rồ i.

Bi kịch của Hàn Tín xuấ t xứ từ tính cách thiế u quyế t đoán nă m bấ t và tận dụng thời cơ.

Binh pháp có câu: "Trong những điề `u tệ hại khi dùng binh, thì do dự là điề `u tệ hại lớn nhấ ´t" câu này không chỉ đúng về `mặt quân sự, mà cũng được nghiệm chứng trên thương trường, vì thương trường được ví như chiế ´n trường, trong cạnh tranh thương trường mà thiế ´u quyế ´t đoán, thì phải chấ ´p nhận thua thiệt, thậm chí bị loại ra ngoài cuộc chơi, do vậy điề `u này đã được đúc kế ´t thành một bí quyế ´t kinh doanh. Hiển nhiên, trước khi quyế ´t đoán, phải tiế ´n hành điề `u tra phân tích nă ´m vững tình hình, suy nghĩ thấ ´u đáo, hoàn toàn khác với mù quáng liề `u lĩnh, hành động theo cảm tính, hữu dũng vô mưu. Một nhân vật nổi tiế ´ng thời Tố ´ng Trương Vĩnh

đã nói: "Khi lâm sự có ba điề u khó, một là biế t nhìn nhận, hai là biế t hành động, ba là biế t quyế t đoán". Một khía cạnh khác của quyế t đoán là, chó ngộ nhận chỉ có xố c tới tấ n công mới gọi là quyế t đoán, trong nhiề u trường hợp, biế t án binh bấ t động, thậm chí lui binh cũng là quyế t đoán.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Những người đàn ông thành đạt, có một nguyên nhân quan trọng là nhờ họ biế t quyế t đoán khi thời cơ xuấ t hiện, và dám hành động một cách quả cảm, không sợ thấ t bại, không sợ rủi ro, với lòng tin kiên định và khí phách kiên cường. Đương nhiên, đàn ông thành đạt cũng có khi mắ c sai lâ m, phải gánh chịu thấ t bại, nhưng cơ hội thành công của họ vẫn nhiê u hơn những người do dự thiế u quyế t đoán.

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

Xã hội không ngừng đổi thay, con người phải đấ u tranh sinh tố n và tìm cơ hội thành công trong bố i cảnh đó, sự đổi thay của xã hội vừa là điề u kiện sinh tố n vừa tạo ra cơ hội thành công cho đàn ông

Thế giới luôn luôn vận động, vật đổi sao dời, sẽ nảy sinh ra bao chuyện không thể và có thể, khi mới lớn lên, mấ y ai đoán trước được tương lai của mình sẽ ra sao. Số phận từng con người đề u gắ n liê n vào guô ng máy xã hội. Ví dụ chuyện mấ t việc làm, hay nghỉ hưu, đó là một sự kiện lớn trong cuộc đời, nhưng về một khía cạnh nào đó, thì đây cũng là một cơ hội, nhiê u khi nhờ vậy mà đổi đời, do

vậy bạn chớ bỏ lỡ bấ t kỳ cơ hội nào để n với mình, tận dụng nó để cải thiện cuộc số ng của mình.

Thật đáng tiế c là đại đa số con người, thường tỏ ra thờ ơ trước vận hội, không có khả năng hòa nhập thích ứng, một là không nhận ra, hai là không biế t nă m bă t cơ hội, tham một đĩa bỏ cả mâm. Ngược lại một số ít người biế t nă m bă t cơ hội, thì chẳng khác chi đại bàng tung cánh giữa bâ u trời xanh, ví như hai người cùng đào một chiế c giế ng, tại một chỗ đấ t có mạch nước như nhau, người thứ nhấ t vừa thấ y có nước đã dừng, người thứ hai đào tiế p thật sâu, nên gặp được mạch ngâ m tuôn trào.

Người thành đạt hiểu rõ ră `ng, cơ hội chẳng dễ xuấ t hiện, khi đã nă ´m bă ´t được thì phải khai thác triệt để, phát huy tố ´i đa, nă ´m được cơ hội coi như nă ´m trong tay chiế ´c thìa khóa mở cửa thị trường, mở khoảng không gian rộng lớn cho mình tha hô `vẫy vùng tung cánh, thực hiện ước mơ. Cơ hội được ban phát đô `ng đề `u cho mọi người, nhưng lại rấ ´t ít người biế ´t khai thác cơ hội, phát huy hiệu quả để mang lại thành công. Tài nguyên có sẵn nhưng phải đào bới, thị trường có sẵn nhưng phải mở mang, ai cũng là con người bă `ng xương bă `ng thịt, đâ `u đội trời, chân đạp đâ ´t, ai cũng có ước mơ hoài bão, ai cũng có một khoảng không gian phát triển, nhưng trong khi người này thành công, thì người kia lại thấ ´t bại.

Ông trời ăn ở rấ t công bă ng, chẳng hệ thiên vị ai, ai cũng nhận được cơ hội, nhưng có người vượt lên thành nhân vật nổi tiế ng, có người cam chịu cuộc số ng tâ m thường. Vấ n đề ở chỗ người này biế t nă m bắ t cơ hội còn người kia thì không.

Các nhà thương gia cỡ bự trong quá trình khởi nghiệp, gặp phải muôn vàn khó khăn, nói chung họ từ tay trắ ng làm nên, thiên hạ không quan tâm nhiê `u đế n con số thổ ng kê tài sản của họ, mà

thích thú tìm hiểu quá trình đi lên của họ, muố n biế t vì sao họ làm ra nhiề u của cải như vậy trong một khoảng thời gian rấ t ngắ n.

Khi cơ may gõ cửa nhà họ, thì được họ giữ lại, cơ may là những yế u tố biế n động trong xã hội, đưa để n sự biế n động theo của từng mảnh đời. Nă m bắ t những sự thay đổi đó, để biế n nó thành cơ hội làm ăn, trước hế t là để sinh tố n, sau nữa là để phát triển.

Hô `ng Kông là một thiên đường tự do, nên có người cho ră `ng kiế ´m tiê `n ở Hô `ng Kông rấ ´t dễ, thế ´ là người ta đổ xô đế ´n Hô `ng Kông, ai đó lại cho ră `ng, gâ `n hai mươi năm nay kinh tế ´ liên tục tăng trưởng, thương nghiệp phô `n vinh, nhân tài nở rộ như hoa mùa xuân, các ngành các nghê `đê `u có những nhân vật xuấ ´t chúng, nhưng không còn khoảng trố ´ng cho người đế ´n sau. Đành ră `ng mỗi người có cách nhìn riêng, họ nói cũng rấ ´t có lý, nhưng chưa thật sát đúng, có nghĩa là mỗi người quan niệm vê `cơ hội một cách khác nhau.

Khi chúng ta nhìn vào thế hệ thứ hai của các tập đoàn như Dison, Thụy An, Thế Kỷ, Emygol v.v... thì phát hiện thấ y rã ng, nhân tài lớp sau xây dựng cơ ngơi độc đáo vượt trội hơn lớp tiể n bố i rấ t nhiề u, thế mới biế t hậu sinh khả uý, mưu sự tại người. Lịch sử không ngừng phát triển, xã hội không ngừng đổi mới, trong quá trình đó cơ hội cũng không ngừng nẩy sinh, vấ n đề còn lại là ai nă m bắ t và tận dụng được những cơ hội đó.

Vợ chô `ng Lục Triệu Thiên là dân di cư từ đại lục Trung Quố c ra Hô `ng Kông sinh số `ng vào thập kỷ 60 thế ´ kỷ 20, thuộc thế ´ hệ lập nghiệp thứ hai, ít nhiê `u nương bóng của cha anh và được thừa hưởng quan hệ xã hội tố ´t đẹp sẵn có, nhưng lại thiế ´u kinh nghiệm lăn lộn nhiê `u năm trên thương trường như các doanh nghiệp bản địa, nhưng để bù lại họ có tinh thâ `n phâ ´n đâ ´u gian khổ nă `m gai nê ´m mật, hăng hái xông xáo, nên từ tay tră ´ng đã dựng nên cơ đô `.

Khi mới chân ướt chân ráo tới đấ t Hồ ng Kông, người Hồ ng Kông không thừa nhận bề dày kinh nghiệm trong nội địa của họ, nên đành phải bán sức lao động theo nghề buôn thúng bán mẹt kiế m số ng. Sau đó nhờ gặp được một đơn đặt hàng lưỡi dao cạo, kiế m được một khoản kha khá, dựng lên Công ty Thực nghiệp Lục Thị.

Phi vu đâ`u tiên giúp cho Công ty thực nghiệp Luc Thi phâ´t lên là vào năm 1976, thời kỳ sơ khai của thi trường máy vi tính, khá nhiệ u thương gia đánh hơi thấ v cơ hội làm ăn này, nhưng lai không thất sư vững tin, không dám quyế t đoán, muố n chò một thời gian nữa để xem xét thêm. Trong khi đó Công ty Lục Thị quy mô còn rấ t nhỏ bé lại không câ n do dự, bă t tay hành động luôn, họ dố c toàn bộ vố n liế ng và sức lực vào kinh doanh mặt hàng này, vì là người đi đâ u nên đố i thủ cạnh tranh rấ tít, họ tha hồ tung hoành trên thị trường và thu về khoản lợi nhuận kế ch sù. Khi các doanh nghiệp khác nhận ra thời cơ, đua nhau nhảy vào thị trường đã bão hòa, thì Lục Thị đã kiế m đủ và rút lui, với số vố n tích lũy được rấ t to lớn, đặt nê n móng cho bước phát triển mai sau. Năm 1979, một là n nữa cơ hội lại rơi vào tay họ, đó là thời kỳ Đại Luc Trung Quố c tiế n hành chính sách cải cách mở cửa, đây chính là lúc Luc Triêu Thiên phát huy kinh nghiệm làm ăn nhiê u năm ở Đại Lục, ông nhận định thị trường Trung Quố c vô cùng rộng lớn, và tiê m năng hợp tác đâ y hứa hẹn, vì giá nhân công rẻ mạt, lại có khu Xà Khẩu thành phố Thẩm Quyế n nặ m sát kệ ngay bên canh Hộ ng Kông, nhà nước Trung Quố c đang vân dung chính sách ưu đãi đâ u tư nước ngoài, thể là ông mạnh dạn vào liên doanh hợp tác với doanh nghiệp Đại Luc.

Lục Triệu Thiên cho ră ng máy thu hình là nhu yế u phẩm đâ u tiên trên con đường điện khí hóa đời số ng của nhân dân Trung Quố c, nhu câ u thị trường rấ t lớn, ông lập tức triển khai sản xuấ t

máy thu hình đen trắ ng, tung một khố i lương rấ t lớn ra thi trường nội địa, thu được thành công ngoài mong đợi, theo đà cải thiện của đời số ng nhân dân, vào năm 1981, ông lại kịp thời chuyển hướng sản xuấ t máy thu hình màu, đô ng thời xây dựng mạng lưới tiêu thụ rộng khắ p trên đấ t nước Trung Quố c, doanh thu của Công ty không ngừng tăng trưởng một cách ổn định, vào thời điểm năm 1985, trong tổng doanh số của công ty, thì 85% để n từ Đại Lục, sản lượng năm 1986 là 860 ngàn chiế c máy thu hình màu, số lượng nhà máy từ 7 tăng lên 12, mức lãi ròng là 34 triệu đô ng đô la Hô ng Kông, vê mặt thiế t kế mẫu mã, công ty không ngừng cải tiế n đổi mới, ví du các kiểu máy hình vuông, màn tình phẳng, âm thanh nổi v.v... rấ t cuố n hút khách hàng, được đánh giá là công ty xây dựng quan hệ hợp tác tố t đẹp nhấ t và sớm nhấ t ở Đại Lục, góp phâ n thúc đẩy mạnh mẽ nề n công nghiệp điện tử của Hô ng Kông, thành công này chứng tỏ tầ m nhìn xa trông rộng và nhạy bén của Lục Triệu Thiên và tính cách quyế t đoán của ông.

Có người đánh giá Lục Triệu Thiên là con người ưa mạo hiểm, nhưng nế u xem xét quá trình lập nghiệp của ông, chúng ta có thể nhận xét một cách chính xác hơn là con người có tinh thâ n sáng tạo không sợ mạo hiểm, nhưng không phải là con người mạo hiểm, thành công của ông là sự kế t tinh giữa tinh thâ n sáng tạo và quan sát nhanh nhạy, tính cách quyế t đoán vừa là tố chấ t bẩm sinh vừa chịu khó rèn luyện nâng cao, ông rấ t tỉnh táo nhận định thời cơ, lúc nào nên làm, lúc nào nên dừng, nói cách khác ông luôn làm chủ số phận của bản thân, mở ra lố i đi riêng cho mình.

## GỌI MỞ NĂNG LỰC

Trên lộ trình phấ n đấ u của đàn ông, có những bước ngoặt góp phâ n cải biế n cuộc đời, vì vậy trước tình hình biế n động, không nên hờ hững đứng nhìn, hoặc gió chiế u nào che chiế u ấ y một cách

thụ động, câ`n tỉnh táo phát hiện và nă´m bă´t các cơ hội do đổi thay mang lại, để tạo dựng tiê`n đô` tươi sáng cho mình.

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

Cơ hội là vị sứ giả xinh đẹp nhưng tính nế t rấ t đỏng đảnh, nó tìm để n với bạn một cách bấ t ngờ, nế u ngày thường bạn không chuẩn bị chu đáo để chào đón thì nó lập tức bỏ đi, vì cơ hội chỉ chiế u cố những người đủ khả năng đón đợi nó mà thôi.

Trong lịch sử khoa học của nhân loại, có khá nhiệ `u nhân tố ngẫu nhiên làm thay đổi tiế ´n trình lịch sử. Trên con đường đi tới thành công của từng cá nhân, cơ may cũng là yế ´u tố ´ngẫu nhiên như thế ´. Cơ hội là vị sứ giả xinh đẹp nhưng tính nế ´t rấ ´t đỏng đảnh, nó tìm đế ´n với bạn một cách bấ ´t ngờ, nế ´u ngày thường bạn không chuẩn bị chu đáo để chào đón thì nó lập tức bỏ đi, mặc cho bạn tìm mọi cách níu kéo thế ´ nào cũng chỉ uổng công vô ích, vì cơ hội chỉ chiế ´u cố ´những người đủ khả năng đón đợi nó mà thôi.

Câu chuyện này chặ c bạn đã từng được nghe.

Một quả táo từ trên cây rơi xuố ng đấ t, không may lại rơi đúng vào đâ u Newton, hiện tượng đó đã bật mí cho ông phát minh ra định luật vạn vật hấ p dẫn.

Thành công trong khoa học đôi khi rấ t ngẫu nhiên tình cờ, có thể bạn lao động gian khổ, trăn trở nghĩ suy suố t cả một thời gian dài chẳng có chút thu hoạch gì, để n lúc gâ n như không còn tia hy vọng nào, không còn lòng tin nữa, thì linh cảm lại chợt loé sáng, giúp ta thành công.

Chuông báo động cứu hỏa đã được phát minh trong phòng thí nghiệm một cách tình cờ như thế . Hô ì đó Dutho Porso đang làm việc tại một phòng thực nghiệm với chức năng điề `u khiển thiế t bị điện tử tĩnh điện, bỗng nhiên anh chú ý để n người kỹ thuật viên ngô `i bên cạnh vì hút thuô ´c lá mà làm hỏng mấ ´t chiế ´c cân trên máy, phản ứng đâ `u tiên của anh là rấ ´t buô `n bực, vì như vậy là phải ngừng thí nghiệm để lă ´p chiế ´c cân mới, nhưng lại chọt nghĩ, vì sao khói thuô ´c lại có thể làm hỏng cân, phải chăng giữa hai thứ đó có mô ´i liên hệ gì đây? Không chừng đây là một bí mật rấ ´t có giá trị khoa học, nế ´u không suy nghĩ cứ tưởng đó chỉ là chuyện vớ vẫn chẳng đáng lưu tâm, Nhưng Porso đã không bỏ qua, anh đi sâu nghiên cứu hiện tượng này và phát minh ra hệ thô ´ng còi cứu hỏa, giúp cho nhân loại tránh được bao nhiêu tổn thấ ´t về `người và tài sản.

Không chỉ còi cứu hỏa được phát minh một cách tình cò, mà còn nhiê `u phát minh khác cũng tương tự, ví dụ thuô ´c kháng sinh Peniciclin đã cứu được bao nhiêu sinh mạng con người, loại giố ´ng lúa lai tạo do Viên Long Bình phát minh ra, khi ông lội trên đô `ng tình cò nhìn thấ ´y một bụi lúa lai tạo tự nhiên, thế ´ là ông đâm ra nghi ngò nhận định của giới khoa học nông nghiệp, cho ră `ng cây lúa không thể lai tạo được là một kế ´t luận sai lâ `m, ông bắ ´t tay nghiên cứu thực nghiệm và đã thu được thành công vang dội, phát minh của ông đã làm thay đổi nê `n nông nghiệp Trung Quố ´c và thế ´ giới.

Có lẽ bạn sẽ thắ c mắ c, táo rơi xuố ng nhiệ u để n nỗi làm đâ u tôi sưng vù, tôi cũng suố t ngày lội ngoài đô ng, mà sao tôi chẳng phát minh được cái gì cả.

Xin trả lời bạn ră ng đó chính là điểm khác nhau giữa những người bình thường như bạn và tôi với Newton và Viên Long Bình, nế u không có phát minh của họ, thì không chừng cho để n nay loài người vẫn chưa biế t để n định luật vạn vật hấ p dẫn và giố ng lúa

lai tạo. Những người như Newton và Viên Long Bình hơn chúng ta ở chỗ họ có quá trình chuẩn bị rấ t chu đáo từ trước, để khi nhìn thấ y hiện tượng ngẫu nhiên, họ có thể liên tưởng đế n bản chấ t của sự vật, còn bạn không hề chuẩn bị để đón đợi cơ hội, thì táo rơi vỡ đâ u, lội đô ng nát cả bàn chân cũng chẳng hy vọng phát minh được gì là phải thôi.

Xin kể thêm về trường hợp phát minh ra máy điện thoại. Trong một là n thí nghiệm của Baer với mục đích nghiên cứu một loại ngôn ngữ nhìn thấ y cho người điế c. Theo ý tưởng của ông, câ n phải sử dụng màng giấ y để tái tạo rung động khi có sóng âm đập vào, sự rung động của màng giấ y sẽ được phản ánh trên đô thị để cho người điể c nhìn thấ y, qua đó nhận ra tiế ng nói không lời, nhưng thực tế cho thấ y, nhận biế t sự khác nhau trên đô thị rấ t khó khăn, nên ý tưởng của ông đã bị thấ t bại, nhưng ông lại có một phát hiện bấ t ngờ thú vị, là khi thông điện và khi ngắ t điện, thì cuộn dây hình xoă nô c lại phát ra tiế ng kêu tích tè y như phát báo tín hiệu Morse vậy.

Nế u là người bình thường chặ c sẽ bỏ qua chi tiế t này, nhưng Baer không bỏ qua, ông làm đi làm lại thí nghiệm nhiệ u là n, kế t quả rấ t đáng tin cậy, trong đã u ông nhen nhóm ý tưởng táo bạo, là làm sao chuyển đổi cường độ âm thanh sang cường độ dòng điện, để cho dòng điện tái hiện sự thay đổi của sóng âm thanh, thì có khả năng lợi dụng dòng điện để truyề n tiế ng nói đi xa". Đây chính là cơ sở lý thuyế t giúp Baer phát minh ra chiế c máy điện thoại sau này.

Sau khi thỉnh giáo nhà vật lý nổi tiế ng thời đó là Joseph Henry, Baer bắ t tay vào chương trình thực nghiệm mới.

Sau hai năm lao động miệt mài gian khổ trong phòng thí nghiệm tạm bợ mượn của ký túc xá gầ n nhà, với rấ t nhiề u phương án, đa phâ n là thấ t bại, không thể thố ng kê hế t được sức lực và mô hôi ông đã đổ ra, để n nỗi ông và người trợ lý Wolte khản cả giọng vì thử nghiệm, mà thành công có vẻ vẫn còn rấ t xa vời. Khi Baer đang ngô ìi trâ m tư suy nghĩ, thì chợt nghe Wolte hét tướng lên sau lưng ông: "Thưa thâ ỳ, thâ ỳ có nghe thấ ý gì không?" Baer quay đã `u lại nhìn người trợ lý một cách mệt mỏi, Wolte chỉ ra ngoài cửa sổ nhấ c lại câu nói lúc nãy.

Thì ra bên ngoài ai đó đang đánh ghi ta, tiế ng đàn vọng vào trong phòng của họ nhưng nghe không rõ giai điệu chỉ nghe loáng thoáng tiế ng "Tưng tưng" thôi, nhưng họ cảm nhận như tiế ng suố i chảy róc rách, Baer mãi nghe tiế ng đàn, chọt ông bừng tỉnh, nhảy lên đấ m một quả thật mạnh vào người trợ lý, và cũng hét lớn: "Tìm ra rồ i, Wolte ơi, cậu khá lă m!".

Chỉ vì độ nhạy của máy phát và máy thu của họ quá thấ p, nên cường độ âm thanh quá yế u, không thể phân biệt được, trong khi chiế c ghi ta lại có hộp đàn cộng hưởng có tác dụng khuế ch đại âm thanh, Baer liê n phác thảo hình thiế t kế hộp khuế ch đại âm thanh, vì nóng lòng thử nghiệm mà chưa có ngay vật liệu để làm, họ liê n tháo tấ m ván giường ra, hai người làm suố t ngày đêm, để đóng cho bă ng được chiế c hộp cộng hưởng, họ chỉ gặm mẫu bánh mỳ câ m hơi, sau đó họ lại cải tiế n máy, tính ra họ đã làm việc liên tục suố t hai ngày hai đêm không hê nghỉ ngơi chợp mắ t, đúng vào những ngày hè nóng bức, mô hôi đâ m đìa, đế n tố i ngày thứ ba thì công việc mới hoàn thành, họ quên cả mệt nhọc, nét mặt hai thâ y trò đề u rạng rỡ, họ biế t ră ng đây chính là giờ phút quyế t định thành bai.

Họ mắ c đường dây, Baer ở trong phòng thí nghiệm, còn Wolte ra bên ngoài cách xa để n mấ y gian phòng, cửa đóng thật kín bảo đảm không thể nghe được tiế ng nói của nhau, họ áp ố ng nói và ố ng nghe vào tai rô i bắ t đâ u gọi thử: "Wolte, cậu có nghe thấ y tiế ng tôi nói không?" Baer chăm chú lắ ng nghe, và ông đã nghe thấ y

những âm thanh tuy rấ t nhỏ như tiế ng con giun, nhưng âm sắ c rấ t rõ ràng, ở đâ u dây đă ng kia, Wolte nghe rõ tiế ng ông liê n hét lên mừng rõ: "Thưa thâ y, tôi nghe rấ t rõ tiế ng nói của thâ y". Hai người mừng mừng tủi tủi không câ m được nước mắ t.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Đôi khi cơ hội để n với người đàn ông một cách tình cờ không hẹn trước, khi không còn hy vọng. Nhưng chỉ có những người đàn ông có bản lĩnh mới nă m bă t được cơ hội đó và biể n nó thành thă ng lợi, muố n không để tuột mấ t cơ hội thì ngày thường phải chuẩn bị chu đáo để đón đâ u.

# 10. CHỚ KHOANH TAY NGỒI ĐỢI THỜI CƠ

Đàn ông giới giang không chịu khoanh tay ngô `i đợi thời cơ mà chủ động tìm tòi, khi đã phát hiện ra thời cơ, thì họ nhanh chóng nă m lâ y, biế n thành thứ vũ khí trong tay, phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Một vị tu sĩ vô ý sa chân xuố ng dòng sông nước chảy cuố n cuộn, nhưng tu sĩ không hệ luố ng cuố ng, vì trong lòng tin chấ c rã ng thể nào thượng để cũng cứu giúp ông ta, đúng lúc đó có người đi ngang qua trên bờ sông, nhưng vì một mực tin vào thượng để, nên ông ta không kêu cứu, khi dòng nước xô đẩy ông ta ra để n giữa dòng, thì có một cây gỗ lớn nổi trôi ngay gầ n chỗ ông đang chới với, nhưng ông vẫn một mực tin ră ng thượng để sẽ ra tay cứu rồ i, nên không cố gắ ng bám vào cây gỗ, kế t quả ông ta đã bị chế t đuổ i.

Sau khi chế t, hô nông tu sĩ bay lên thiên đình phẫn nộ kêu oan trước thượng để: "Tôi là một tín đô rấ t trung thực ngoan đạo, vì sao thượng để lại không cứu giúp?" Thượng để phản bác lại: "Chính

ta mới thấ y lạ lùng, vì đã cho ông hai cơ hội, nhưng ông đề `u bỏ qua!"

Đàn ông giỏi giang không chịu khoanh tay ngô i đợi thời cơ mà chủ động tìm tòi, khi đã phát hiện ra thời cơ, thì họ nhanh chóng nă m lâ y, biế n thành thứ vũ khí trong tay, phục vụ cho sự nghiệp của mình.

Từ nay vê `sau, cơ hội xuấ t hiện trước mặ t bạn ngày càng nhiệ `u, vấ n đề `là bạn phải chủ động nặ m bặ t lấ y, biế n nó thành điệ `u kiện thuận lợi, công việc tiế p sau đó là hành động thật kiên quyế t.

Những kẻ yế u đuố i nhu nhược, nhút nhát châ n chừ thường hay viện lý do để tự biện minh cho mình, ră ng họ chẳng bao giờ gặp được cơ hội, họ ngô i đó gào thét: "Hãy cho tôi cơ hội!"

Họ biế t đâu ră ng cơ hội tô n tại quanh ta mọi lúc mọi nơi, đố i với học sinh, thì mỗi tiế t học đề u là cơ hội nhỏ, mỗi kỳ thi là cơ hội lớn để phát triển. Đố i với người sản xuấ t kinh doanh, thì mỗi dòng tin trên đài trên báo đề u là cơ hội làm ăn, mỗi phi vụ buôn bán đề u là cơ hội để bạn quảng cáo hình tượng bản thân và sản phẩm, mỗi đơn dặt hàng là dịp tố t để tiế p thị phẩm cấ p và chữ tín của mình.

Chúng ta đang sinh tô `n trên thế gian, riêng cuộc số ng chính là cơ hội mà thượng để giành cho mỗi người để tự thể hiện mình, bạn số ng theo kiểu nước chảy bèo trôi, không chịu cố gắ ng vươn lên, coi như bạn từ chố i cơ hội thượng đế giành cho mình, nế u bạn nă m bắ t và phâ n đấ u hế t mình, thi thố hế t tài năng, để biế n cơ hội thành hiện thực, thì những gì bạn nhận được, sẽ vượt ra ngoài mơ ước của bạn.

Những kẻ lười nhác cũng hay oán thán cơ hội không để n với mình, họ thậm chí phàn nàn không đủ thời gian, trong khi những

người siêng năng câ n cù, luôn cố gặ ng lao động không biế t mệt mỏi, những người đâ u óc thông minh nhận ra cơ hội từ những chuyện nhỏ nhặt không đâu, còn người vô tâm thì cơ hội lớn đi qua trước mặt cũng không hê nhận biế t.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông giỏi giang, biế t dùng lao động gian khổ để đón đâ u, nă m bă t cơ hội, triệt để khai thác cơ hội để giúp mình đổi đời.

## 11. TỰ TẠO RA CƠ HỘI CHO MÌNH

Nhìn chung, những nhân vật đàn ông làm nên sự nghiệp rực rỡ, cuộc đời của họ thường kém may mắ n, họ không phải là đứa con được cưng chiế ù của thấ n vận may, thậm chí bị giày vò thử thách rấ t khắ c nghiệt. Nhưng cuố i cùng họ vẫn vượt trội hơn người, nguyên nhân chính là, họ biế t tự tạo ra cơ hội cho mình.

Có một đại pháp sư, suố t đời khổ luyện với mục tiêu duy nhấ t là nă m được "Phép dời núi", nhiệ `u người cung kính hỏi pháp sư ră `ng: "Ngài lấ ´y sức mạnh từ đâu mà có thể di dời được quả núi?" Pháp sư cười lớn trả lời ră `ng: "Luyện phép này thật đơn giản, chỉ câ `n nă ´m được một bí quyế ´t là: Nế ´u núi không chịu dời, thì bản thân mình phải dời đế ´n với núi!"

Ai cũng hiểu ră ng trên đời làm gì có phép dời núi, chỉ có con người di chuyển đế n với núi thôi.

Trên đời có biể t bao sự vật giố ng như trái núi, nghĩa là sức người không thể thay đổi nó được, nói chính xác hơn, tính để n thời điểm này, sức lực của con người chưa thể làm gì được.

Suy rộng ra, nế u người ta không thích mình, chính là vì mình chưa thể hiện được gì khiế n họ thích mình. mình không thuyế t phục được ai đó, chứng tỏ lời nói của mình chưa đủ sức hùng biện. Khách hàng không ưa chuộng sản phẩm của mình, chứng tỏ sản phẩm của mình chưa làm cho khách hàng vừa ý.

Nế u chúng ta chưa thu được thành công, vì chúng ta chưa tìm ra bí quyế t thành công.

Muố n thay đổi người khác, thì trước hế t hãy tự thay đổi mình, muố n thay đổi số phận cũng phải thay đổi con người mình. Pháp sư nói rấ t có lý, núi không đế n với mình, thì mình phải đế n với núi. Người thợ săn chớ có ngô ì dưới gố c cây chờ con thỏ xuấ t hiện, mà phải chủ động săn lùng, người có hoài bão lớn không ngô ì chờ thời cơ mà phải sáng tạo ra thời cơ cho mình, như thế mới có thể chen chân ganh đua với đời.

Khi mặt trời mọc, thì mọi loài thú hoang dã trên thảo nguyên châu Phi bă t đâ u chạy nhảy hoạt động, sư tử nế u không đuổi kịp con linh dương, thì sẽ bị chế t đói, ngược lại linh dương cũng tự hiểu ră ng nế u mình chạy chậm hơn sư tử, thì sẽ bị sư tử ăn thịt.

Khi ra chào đời, đứa bé nào cũng như nhau không thể tự lập để số ng, nhưng sau này lớn lên, trong cùng môi trường vẫn có người trở nên hùng mạnh như sư tử, có người yế u đuô i như linh dương, quy luật đấ u tranh sinh tố n không bao giờ thay đổi, kẻ mạnh sẽ thắ ng kẻ yế u sẽ thua.

Như vậy trên đường đời, nế u không thể trở thành sư tử, thì chí ít, bạn cũng phải trở thành con linh dương nhanh nhẹn, mới có cơ hội sinh tố n, nế u không bạn sẽ bị đào thải, vì đó là quy luật tự nhiên, là lẽ tố n vong của tạo hóa, không có trường hợp ngoại lệ.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Chúng ta không thể chấ p nhận đóng vai người thợ săn ôm gố c cây đợi con thỏ, mà phải tích cực chủ động tìm tòi hoặc sáng tạo ra cơ hội cho mình, có như vậy mới có hy vọng giành phâ n thắ ng trên đường đua.

# 12. BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN HÒA NHẬP THỜI CUỘC

Đàn ông muố n hoàn thành sự nghiệp lớn, thì phải thức thời và biế t tùy cơ ứng biế n.

Trước ngày giải phóng, tại thành phố Thượng Hải có một khu công nghiệp nổi tiế ng tên là "Công viên Quán Sinh", vì nó được ông Tiế n Quán Sinh lập ra từ năm 1915, ông Quán Sinh theo nghề sản xuấ t kinh doanh kẹo bánh, đô hộp. Do biế t kinh doanh có bài bản nên cơ nghiệp của ông phát triển rấ t nhanh, để n năm 1936 giá trị sản lượng đã được xế p hàng đã u trong ngành thực phẩm ở Trung Quố c thời đó. Nhưng khi thành phố Thương Hải bị ngoại bang xâm chiế m, cơ ngơi của ông bị tổn thấ t nặng nề , tuy nhiên ông không hề lùi bước, vì ông biế t hòa nhập thời thế , sau khi cân nhấ c, ông quyế t định dời cơ nghiệp về thành phố Trùng Khánh nă m sâu trọng nội địa, tuy nhiên Trùng Khánh vẫn là một đầ u mố i kinh tế giao thông quan trọng dân cư đông đúc, lúc đó được chọn làm thủ đô lâm thời. Quả nhiên. sau khi dọn đế n Trùng Khánh, sự nghiệp của ông đã hô i phục và phát triển hơn trước.

Đương nhiên sự phát triển của Công viên Quán Sinh không phải được thuận buô m xuôi gió, vì nó bị nạn sách nhiễu chèn ép của nhiê u thế lực, ông Quán Sinh phải nhiê u phen lao đao vấ t vả, để thích ứng với hoàn cảnh xã hội thời đó, ông đã áp dụng một số biện

pháp tương ứng, một là tìm các nhân vật chính trị cỡ bự để làm chỗ dựa, hai là thuê người có thể lực ở địa phương làm cố vấ n, ba là không tiế c tiế n đưa quà cáp hố i lộ cho những kẻ có quyề n lực khác.

Thế mới biế t, một xí nghiệp muố n được yên ổn làm ăn, ông chủ phải rấ t thức thời, tùy cơ ứng biế n, ông Quán Sinh làm ăn dưới sự thố ng trị đen tố i của chính phủ Quố c Dân Đảng, có thể nói là bố i cảnh rấ t tố i tệ, nhưng ông luôn kiên trì tư tưởng chủ đạo để phát triển sự nghiệp kinh doanh, nhiê u biện pháp của ông đế n nay vẫn còn giá trị tham khảo.

Tại tỉnh Triế t Giang trước đây có nghệ sản xuấ t gạt tàn chấ t lượng rấ t cao, tạo dáng tinh xảo, bán rấ t chạy trên thị trường trong nước và xuấ t khẩu ra nước ngoài, nhưng rô i thời thế chuyển xoay, cho dù gạt tàn còn đẹp hơn trước rấ t nhiệ u, lại được cải tiế n để việc tẩy rửa tiên lợi, nhưng ở các nước phương tây người ta đã bắ t đâ u sử dung loại quat điện treo tường, mà gat tàn vẫn nông như trước, thì khi bật quat tro bui sẽ bay tung lên, các bà xã phải quét don luôn tay nên thường kêu ca phàn nàn, không cho ông chô ng sử dụng gạt tàn nữa. Trước tình hình đó các nhà sản xuấ t nhanh chóng cải tiế n gạt tàn thành loại có bụng to và đáy sâu, sau khi tung ra thị trường bán thủ, được người tiêu dùng rấ t hoạn nghệnh, họ cho sản xuấ t đại trà để xuấ t khẩu, không ngờ chỉ được mấ y năm, lượng tiêu thụ giảm dâ n, Bộ Ngoại thương lại phải tiế n hành điể u tra, mới võ nhẽ ra ră ng, bây giờ ở nước ngoài đã chuyển sang lă p máy điệ u hòa không khí trong gia đình, quạt điện trên tường không còn được sử dụng nữa, các bà nội trợ quay ra chê gạt tàn miệng nhỏ đáy quá sâu khó xúc rửa. Chẳng bặ ng loại gat tàn ngày xưa, thế là bô ngoại thương lại đê nghị các nhà sản xuấ t thay đổi mẫu mã lâ n thứ hai, sau đó lại chiế m lĩnh được thị trường.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trong xã hội hiện đại, nế u người đàn ông không thức thời, không biế t tùy cơ ứng biế n, không theo kịp thời cuộc, sẽ bị đào thải.

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

Một người đàn ông có năng lực hành động đế n đâu, thì sẽ giành được thành công đế n mức tương xứng, vấ n đề đáng nói là anh ta có những hành động gì và hành động như thế nào thì sẽ thu dược kế t quả như thế . Đúng như câu nói của một vĩ nhân: "Nế u không làm chủ số phận, thì phải làm nô lệ cho số phận, hành động của bạn sẽ quyế t định ai làm thân con ngựa, ai là kỵ sĩ... hãy bắ t tay hành động ngay! Chỉ có hành động mới có thể chèo lái con thuyê n cuộc đời cập bế n bờ vinh quang.

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

Người đàn ông muố n thành đạt, thì phải sớm xác định mục tiêu, và hành động một cách kiên trì, quyế t liệt.

Mục tiêu vừa là xuấ t phát điểm để tiế n tới thành đạt, vừa là chuẩn mực đánh giá khả năng thành công, do vậy xác định mục tiêu vô cùng quan trọng, làm thế nào để xác định mục tiêu?

Trong nhiê `u cuố n sách vê `đê `tài quản lý, chúng ta thường đọc thấ y những nguyên tắ c "SMART" (hoàn chỉnh) nhã `m xác định mục tiêu một cách hữu hiệu, trong đó bao gô `m năm yê ´u tố ´ dưới đây:

- 1. Specific Cụ thể
- 2. Measureable Có thể đo để m được
- 3. Achievable Có khả năng thực hiện
- 4. Result-oriented Coi trong kê t quả
- 5. Time-limited Quy định thời hạn

Nế u phát biểu một cách ngặ n gọn hơn, có thể khát quát điề u kiện tiên quyế t của mục tiêu là cụ thể hóa và hạn định thời gian.

Cụ thể hóa các mục tiêu dưới dạng con số, ví dụ sau ba năm phải đạt mức thu nhập là bao nhiêu đố ng, chẳng hạn mỗi tháng thu nhập 1,50 triệu đố ng, 1,00 triệu đố ng hay 500 ngàn đố ng, hai là biểu thị bă ng chỉ tiêu hình thái, trong trường hợp không thể diễn đạt bă ng con số mang tính tổng hợp, thì đem chia nhỏ các chỉ tiêu ra rố i mới biểu thị bă ng con số để giải trình cho rõ hơn, chẳng hạn phải mua hoặc dựng một căn nhà, căn nhà này đạt diện tích mặt bă ng xây dựng là bao nhiều mét vuông, mấ y tâ ng, mấ y phòng, tổng giá trị là bao nhiều, vị trí ở đâu, nhà quay mặt về hướng nào, mỗi trường xung quanh ra sao?

Mục tiêu về thời gian là hạn định để n thời gian nào phải hoàn thành chỉ tiêu cụ thể nào, nế u có thể, thì ghi rõ ngày tháng năm, nế u không đưa ra chỉ tiêu thời gian, thì mục tiêu không mang tính hiệu quả, khi không làm được, bạn sẽ viện nhiề u lý do để bào chữa cho mình, hoặc kéo dài chương trình vô thời hạn, khiế n cho mục tiêu trở nên xa vời không tưởng.

Những con số dưới đây là của nữ văn sĩ Tạ Băng Tâm đưa ra trong dịp lễ mừng thọ bà tròn 80 tuổi:

80 x 365 = 29000

29000 x 24 = 700800 700800 x 60 = 42048000 42048000 x 60 = 252288000.

Bà Tạ Băng Tâm nói nế u một đời người số ng đế n 80 tuổi, thì số giây sẽ là 252288000, bà sử dụng gâ n hế t con số quỹ thời gian này, con số dự trữ trong kho chẳng còn bao nhiều nữa, có thể là hàng trăm triệu, hàng triệu hoặc hàng vạn giây mà thôi. Tôi không thể đoán chấ c bạn có công thành danh toại hay không, nhưng tôi có thể khẳng định một điề u, rấ t ít người thực hiện con tính cho đời mình như nữ văn sĩ Băng Tâm, cũng không mấ y ai dám công bố con số thời gian mà mình đã số ng hoài, số ng phí, trong khi đó trong đời thường chúng ta lại tính toán rấ t chi ly từng đồ ng tiề n mua rau hoặc mua sắ m, có thể lấ y đế n con số lẻ nhỏ nhấ t là từng hào, từng xu, nhưng khoản kinh doanh lớn nhấ t là đời người, thì ta lại không hề tính toán.

Trong quãng đời 25 năm đâ `u tiên bao gô `m thời kỳ trẻ thơ và thời kỳ ngô `i trên ghê ´ nhà trường chưa có cố ´ng hiế ´n gì cho xã hội, chưa làm được gì cho mình, từ 25 đế ´n 30 tuổi, là thời gian xác định hướng đi của cuộc đời, hoặc bấ ´t đâ `u làm quen với một ngành nghê `nào đó, từ 30 đế ´n 35 tuổi là giai đoạn then chố ´t trong khởi nghiệp, từ 35 đế ´n 45 tuổi là giai đoạn phát triển tới đỉnh cao, gặt hái thành quả lao động.

Mặt khác muố n biế n mục tiêu thành hiện thực thì phải hoạch định chương trình hành động, cụ thể đế n mức thời gian nào phải làm việc gì và hoàn thành tới mức độ nào, như vậy việc hoàn thành các chỉ tiêu sẽ đặt nề n móng cho việc thực hiện mục tiêu chung cả cuộc đời.

Cụ thể hóa mục tiêu lớn thành các chỉ tiêu chi tiế t và đề ra chương trình hành động tương ứng, theo phương pháp tính ngược, từ lớn để n bé, từ tâ ng cao để n tâ ng thấ p, sau đó căn cứ vào điể u kiện khách quan và chủ quan tại từng thời điểm, để tính lùi thời gian từ tương lai trở về hiện tại, trên cơ sở đó xác định công việc câ n làm trước mắ t.

Hành động tức thời  $\leftarrow$  mục tiêu  $\leftarrow$  chi tiế t mục tiêu quá độ  $\leftarrow$  mục tiêu cuố i cùng.

Cách chia nhỏ mục tiêu để tính ngược tiế n trình, chính là quá trình cụ thể hóa mục tiêu thành hành động, hoàn toàn đi ngược chiế ù với chương trình thực hiện mục tiêu, có nghĩa là theo chiế ù quay ngược kim đô ng hô từ tương lai trở về hiện tại, còn chương trình thực hiện thì theo chiế ù quay thuận kim đô ng hô, từ hiện tại tới tương lai.

Quá trình này có thể tiế n hành như sau:

Trước hế t căn cứ vào điể ù kiện thực hiện mục tiêu, để phân chia mục tiêu tổng thể thành các mục tiêu dài hơi gồ m giai đoạn từ 5 để n 10 năm, tiế p đó lại phân chia mục tiêu dài hơi thành mục tiêu quá độ từ 2 để n 4 năm, sau cùng phân chia mục tiêu quá độ thành mục tiêu nhỏ từ 6 tháng để n 1 năm, khâu cuố i cùng là chuyển đổi mục tiêu nhỏ thành hành động cụ thể trong từng tháng và từng tuấ n, từng ngày, xác định lúc này phải làm việc gì.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Cho dù mục tiêu dạng nào, lớn hay nhỏ, cũng đề u phải phân chia thành các công việc cụ thể phải làm hôm nay và ngày mai, mỗi việc làm hiện tại của bạn có tác dụng quyế t định mơ ước hoài bão trong tương lai dài lâu có biế n thành hiện thực hay không, công việc cụ thể

làm cho mục tiêu cuộc đời có căn cứ hiện thực để hành động. Nế u không thì mộng tưởng của bạn vĩnh viễn chỉ là viễn cảnh xa vời mà thôi.

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

Mười ý tưởng viễn vông chẳng bà `ng một hành động thiế ´t thực, không ai ngăn chúng ta mơ mộng, nhưng phải kèm theo hành động, thì mộng tưởng mới có cơ biế ´n thành hiện thực, vì thành công chính là kế ´t quả của ai dám nghĩ, dám làm.

Đặc điểm nổi bật nhấ t của đàn ông thành đạt chính là dám nghĩ dám làm, chỉ cầ n dám nghĩ đã có thể làm cho năng lực một con người được phát huy tố i đa, bắ t ta phải dố c hế t sức lực, vượt qua mọi thử thách trở ngại để phục vụ cho ý tưởng, giúp ta tăng thêm sức mạnh để dũng cảm tiế n lên phía trước không băn khoăn lo sợ rủi ro thấ t bại, dám nghĩ và dám hành động một cách táo bạo, thường mang lại thành công, tạo nên kỳ tích. Nam nhi không nên oán trách số phận không ưu ái đố i với mình, mà phải mạnh dạn làm chủ số phận, chỉ có hành động mới thay đổi được số phận con người, suy nghĩ cả ngày chẳng bă ng bắ t tay vào công việc, chỉ ngô i ước mơ thì mãi mãi chẳng thể đổi đời, xin nhấ n mạnh, thành công chỉ đế n với những ai dám nghĩ dám làm mà thôi.

Thực tế cho thấ y bao nhiều người đàn ông thành đạt từ trước để n nay để u là những con người hăng hái mạnh mẽ luôn sục sôi nhiệt huyế t, hành động một cách quyế t đoán quả cảm để thực hiện mục tiêu cao xa của mình, tài năng và bản lĩnh chỉ giành cho những người chăm chỉ miệt mài học tập và lao động, quyề n lực và vinh dự cũng chỉ để n với những ai quyế t tâm rèn luyện phâ n đấ u, còn những kẻ siêng ăn biế ng làm, không chịu học hành, không dám

hành động thì chẳng làm được trò trố ng gì, thế giới nă m trong tay những người tài năng và biế t hành động.

Nhà hoạt động chính trị, nhà lịch sử nước Anh Klaronden khi giảng về nhân vật Hampden, một trong những nhà lãnh đạo quố c hội, chuyên gia về thuế vụ đã nói: "Ông â y là con người rấ t câ n cù chịu khó, công việc nặng nhọc vấ t vả đế n đâu cũng không làm ông â y gục ngã, ông luôn vui vẻ đón nhận nhiệm vụ nặng nề khó khăn nhấ t, ông hoàn thành công việc với nghị lực phi thường ngoài sức tưởng tượng, lười nhác nhàn tản là những thói xấ u rấ t xa lạ với ông". Dù công việc nặng nhọc để n đâu. Hampden cũng không hề hé răng phàn nàn một lời, trong một lá thư gửi cho mẹ ông đã tâm sự: "Cả cuộc đời con chỉ biế t làm việc không mệt mỏi, trong những năm gầ n đây, con cố gắ ng cố ng hiế n hế t sức mình cho đấ t nước, làm tròn chức trách, phận sự, chẳng phút giây lơi lỏng, thành ra con không thể tận hiế u với mẹ, ngay cả viế t một bức thư mà con cũng không đủ thời gian!".

Trong phong trào đòi xóa bỏ luật thóc lúa, nhà hoạt động chính trị, một nghị viên hạ nghị viện Anh quố c tên là Kebden đã viế t như sau trong một bức thư gửi cho bạn: "Giố ng như một chú ngựa phi như bay, không thể dừng chân trong khoảnh khắ c".

Helvetius thậm chí còn cho ră ng, chính vì số ng trong cảnh ăn không ngô i rô i, tâm hô n trố ng rỗng, vô vị nên con người trở thành tàn nhẫn mấ t hế t tính người, để giúp con người thoát ra khỏi tình trạng nhàm chán đó, thì không gì hơn là chăm chỉ làm việc, dố c hế t trí tuệ và sức lực chăm lo cho tiế n đô sự nghiệp của mình.

Chịu khó giao tiế p với mọi người, thực thà chân chấ t thi hành phận sự của mình, thì sức số ng sẽ được huy động, tài năng sẽ được tăng tiế n, con người càng yêu cuộc số ng hơn. Trong bấ t kỳ hoàn cảnh nào, người ta chỉ có thể tìm thấ y niê m vui trong lao động, tìm

thấ y hạnh phúc trong thành công, đó là một đạo lý mang tính kinh điển ở đời. Rèn luyện để hình thành thói quen làm việc với thái độ nghiêm túc đi đôi với nét đẹp về đạo đức, tu dưỡng chính là điề u kiện để con người hoàn thành công việc và số ng cuộc đời có ý nghĩa.

Những ai đã được tiế p thu quá trình huấ n luyện một cách khoa học, nói chung có thể làm nên sự nghiệp huy hoàng, trở thành nhân vật số một trong nhiê u lĩnh vực ngành nghê khác nhau, huấ n luyện một cách khoa học bao gố m thói quen chăm chỉ làm việc, ý thức tuân thủ kỷ luật, kỷ cương, đổi mới tư duy, đó là những tố rấ t cầ n thiế t của một doanh nhân, họ biế t thích ứng với thời cuộc, ứng phó linh hoạt, nhìn xa trông rộng, biế t ra tay trước người khác để giành phâ n thă ng.

Nói chung những người trẻ tuổi được ăn học tử tế đề u là người hay lam hay làm, yêu nghệ , biế t cải thiện môi trường công tác, rấ t chú ý vận dụng phương thức khoa học chính xác, họ tỏ ra nhạy cảm, tháo vát, linh hoạt, hơn hẳn so với những người ít học.

Montaigne đã chỉ ra ră ng: "Các triế t gia chân chính, các bậc thánh hiệ n, không những rấ t vĩ đại về mặt tìm hiểu phát hiện chân lý, mà còn tỏ ra vĩ đại về mặt hành động quyế t liệt, cho dù nêu dẫn chứng nào, cũng có thể chứng minh được ră ng họ có một tâm hô n cao thượng, một sức số ng dạt dào, một tinh thâ n sục sối, một tấ m lòng trong tră ng, họ được ví như biển cả tri thức, như thâ n thánh bay trên tâ ng cao không trung".

Đô ng thời chúng ta cũng nhận thức được ră ng, những người giáo điể u sách vở, suố t ngày trâ m tư mặc tưởng, chìm đấ m trong ảo tưởng, cũng sẽ bị cuộc số ng hiện thực đào thải, vì họ luôn luôn ở tư thể thụ động, không hòa nhập với trào lưu, thiế u sức số ng, học rộng biế t nhiề u, biế t suy nghĩ, không đô ng nghĩa với biế t số ng thức thời và biế t hành động.

Nhiê u người ngộ nhận ră ng, học cao có kiế n thức rộng, thì sẽ có cuộc số ng tố t đẹp, trở thành tâ ng lớp thố ng trị trong xã hội, là quan niệm hế t sức sai lâ m, Nhiê u kẻ được mệnh danh là con mọt sách, học qua thiên thư vạn quyển, nhưng những ý tưởng do họ đề xuấ t hoàn toàn không phù hợp với cuộc số ng đời thường, chẳng có chút giá trị thực tế nào, thực ra giữa sách vở và thực tiễn bao giờ cũng tố n tại một khoảng cách, phải kế t hợp giữa hai mặt một cách hài hòa, mới trở thành hữu ích.

Các nhà tư tưởng thường suy nghĩ sâu sắ c trước mọi vấ n đề , nhưng các nhà thực tiễn thường làm trước nghĩ sau, rõ ràng là hai phong cách hoàn toàn khác nhau, người hay suy nghĩ bao giờ cũng tỏ ra ưu tư điề m đạm, thiế u quyế t đoán, vì họ nhìn sự vật một cách toàn diện, đi sâu vào mọi chi tiế t, xem xét mặt lợi mặt hại, trù tính liệu định nguyên nhân và kế t quả. Trong khi đó nhà thực hành chẳng câ n suy nghĩ nhiê u đế n thế, họ bấ t câ n suy diễn logic, nhưng trong quá thực hành họ rút ra được kế t luận phải hành động như thể nào mới mang lại kế t quả mong muố n. Vì thế họ thường thu được nhiệ u thành tựu hơn.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đừng có ngô ìi đó mà oán trách số phận hoặc suố t ngày mơ tưởng viễn vông, hãy bắ t tay hành động ngay để thay đổi số phận của bạn.

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

Khi đàn ông quyế t định làm bấ t kỳ một việc gì, hoặc đề ra bao nhiều mục tiêu, vấ n đề mấ u chố t là câ n phải hành động ngay, chỉ có hành động mới mang lại thành công.

Hành động và suy nghĩ có tâ m quan trọng ngang nhau, nế u suố t ngày ngô i suy nghĩ mà chẳng làm gì cả, thì những điể u suy nghĩ đó trở thành không tưởng, thành công chẳng bao giờ đế n.

Democritos là nhà hùng biện lỗi lạc thời cổ Hy Lạp, có người phỏng vấ n ông vê `yê ´u tố ´ hàng đâ `u trong nghệ thuật hùng biện là gì, ông trả lời:

```
"Hành động"

"Vậy yế u tố thứ hai là gì?"

"Hành động"

"Yế u tố thứ ba là gì?"

"Hành động"
```

Con người có hai khả năng là tư duy và hành động, nhưng nguyên nhân không đạt được mục tiêu, phâ `n lớn là do không biế ´t hành động.

Krulop nói: "Hiện thực là bờ đông, lý tưởng là bờ tây, ở giữa là dòng sông chảy xiế t, hành động chính là chiế c câ u nố i liê n hai bờ sông, vậy chỉ có hành động mới tạo ra kế t quả, hành động là bảo đảm cho thành công, mục tiêu dù nhỏ dù lớn, đê u phải thể hiện bă ng hành động".

Napoleon nói: "Nghĩ được hay đã hẳn là thông minh, kế hoạch tố t lại càng thông minh hơn, nhưng làm tố t mới thật sự cừ khôi".

Bước đâ u thành công nhờ tâm trạng, nhưng thành công cuố i cùng nhờ mục tiêu, nói như thế là rấ t có lý, nhưng mới chỉ ở mức

độ như nạp đâ y dâ u mỡ cho chiế c xe să p lao vào đường đua, chỉ rõ lộ trình và phương hướng của đường đua mà thôi, muố n vê dích thật nhanh, thì quan trọng nhấ t vẫn là người lái làm sao xe chạy đạt tố c độ tố i đa.

Thành công là kế t quả của hành động, chứ không phải là kế t quả của hiểu biế t hoặc suy nghĩ, nói cách khác học phải đi đôi với hành, biế n kiế n thức thành hành động.

Khi đàn ông quyế t định làm bấ t kỳ một việc gì, hoặc đề ra bao nhiều mục tiêu, thì vấ n đề mấ u chố t là câ n phải hành động ngay, chỉ có hành động mới mang lại thành công, hành động là một phẩm chấ t không thể thiế u đố i với người đàn ông.

Có một đoạn văn rấ t ngắ n, nhưng đã được dịch ra hấ u hế t các thứ tiế ng trên toàn thế giới, riêng tại nhà ga trung tâm thành phố Newyork người ta đã in ra 1,5 triệu bản để tặng cho khách qua đường.

Thời kỳ chiế n tranh Nga Nhật, mỗi chiế n binh Nga đề u mang trong người đoạn văn này, khi bị quân Nhật bắ t, người Nhật đã phát hiện ra điể u này, họ cho ră ng đây gâ n như là một thứ bùa thiêng gì đó, liề n dịch ra tiế ng Nhật, khi chính Thiên Hoàng xem xong liề n ra lệnh cho tấ t cả nhân viên công vụ và quân nhân, kể cả người dân Nhật đề u phải đeo đoạn văn này trong người.

Ngày nay đoạn văn mang tựa đê : "Thư gửi cho Garcya" đã được in ra hàng tỷ bản, lưu truyê n rộng rãi khắ p toàn câ u, kể từ khi lịch sử được ghi chép để n nay, chưa có một tác giả nào phá được kỷ lục này.

Trong tấ t cả các vấ n đề có liên quan để n Cu Ba, có một nhân vật khiế n chúng ta không thể nào quên. Sau khi nổ ra cuộc chiế n tranh giữa Mỹ và Mexico, nước Mỹ câ n liên hệ với thủ lĩnh quân đội chố ng đố i của Tây Ban Nha là Garcya, nhưng ông này cùng quân

đội của mình đóng mãi trong rừng sâu, không ai biế t đích xác địa chỉ đó để đi tìm, vì vậy viế t thư hoặc gọi điện thoại đề u không giải quyế t được vấ n đề , trong khi việc hợp tác giữa hai bên được đặt ra rấ t bức thiế t, Tổng thố ng Mỹ trưng câ u ý kiế n mọi người, có kẻ hiế n kế ră ng: "Có một người tên là Rowell, chỉ có người này có cách tìm được Garcya mà thôi".

"Vậy thì các người phải tìm bă `ng được Rowell vê `đây, ta sẽ viế t bức thư giao cho ông ta gửi đế ´n Garcya". Rowell nhận thư bỏ vào một túi giấ ´y dâ `u dán thật kín, treo trước ngực, rô `i bước lên chiế ´c thuyê `n nhỏ chèo qua eo biển, bố ´n ngày sau cập đảo Cu Ba, đi vào vùng rừng rậm mấ ´t hút. Ba tuâ `n sau, ông ta đi ra khỏi đảo Cu Ba, tiế ´p đó đi đường bộ qua vùng cực kỳ nguy hiểm thuộc các nước, cuố ´i cùng đã giao bức thư tận tay Garcya, những chi tiế ´t này chẳng nói lên điê `u gì, vấ ´n đê `then chố ´t là Rowell nhận bức thư của tổng thố ´ng Mỹ Mckinley gửi cho Garcya không hê `hỏi thêm gì, không đưa ra bấ ´t kỳ điê `u kiện gì, bắ ´t tay vào hành động ngay một cách tích cực, kiên quyế ´t!.

Rowell chứng minh một cách đâ y thuyế t phục lời nói của Napoleon: "Chỉ có hành động mới mang lại cho ta sức mạnh", con người là hiện thân của hành động, ngược lại hành động thể hiện giá trị con người.

Một câu chuyện khác, trên quảng trường một thành phố nhỏ thuộc nước Mỹ, có dựng bức tượng đô ng một ông già, nhưng ông già này không phải là vĩ nhân, cũng chẳng lập nên chiế n công huy hoàng gì cả, ông ta chỉ là một nhân viên bình thường, thậm chí còn bị câm điế c, làm công việc bê thức ăn, dọn bát đĩa trong nhà hàng, điê u đáng nói là thái độ phục vụ khách hàng của ông rấ t tận tình chu đáo, khiế n cho khách hàng không bao giờ quên ông.

Cả đời ông chưa hệ `nói một câu phân bua xin lỗi khách hàng, ngược lại cũng chưa từng được nghe lời khen ngợi nào từ phía khách hàng, ông chỉ biế t hành động, thể mà hình tượng của ông đã khắ c sâu trong trái tim mọi người.

Chỉ có hành động mới thể hiện được giá trị con người, đó cũng chính là bí quyế t thành công.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Ngay từ giờ phút này bạn hãy bắ t tay vào hành động, hành động là một tố chấ t không thể thiế u của người đàn ông thành đạt.

## 4. HÀNH ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC DỪNG LẠI NỬA CHÙNG

Muố n đạt được mục tiêu cuố i cùng, thì người đàn ông phải kiên quyế t tiế n lên với khí phách mạnh mẽ tự tin, khó khăn sẽ phải nhường bước, thấ t bại sẽ phải hàng phục, thậm chí cả số phận cũng phải chịu thua.

Trung Quố c có câu nói được truyề n tụng từ thời xa xưa: Người có chí lớn thì lập chí lâu dài, người không có chí lớn thì lập chí bình thường, ý nghĩa câu nói này rấ t sâu sắ c.

Cuộc đời con người thật ngắ n ngủi, trong khoảng thời gian rấ t hạn chế muố n làm nên sự nghiệp lớn, câ n học hỏi kinh nghiệm và kiế n thức của người đi trước cũng như của người đương thời, đúc rút các bài học thấ t bại và thành công của người khác, khi bắ t tay vào việc thì phải chuyên tâm hế t mình, không được số ng buông thả vô trách nhiệm phí hoài cả cuộc đời.

Trước đây, có một người định đóng miế ng ván vào gố c cây để làm sàn nă m, Giả Kim Tư thấ y vậy liê n đế n gâ n người đó định bụng sẽ giúp một tay.

Kim Tư khuyên người ấ y: "Trước tiên anh phải cưa că t ngang thân cây, rô ì đóng tấ m ván lên mới bă ng được", nói xong anh hăng hái đi kiế m cưa, nhưng mới cưa được vài đường liề n ngừng lại nói: "Cưa này cùn quá rô ì, phải rửa lưỡi cho thật sắ c mới cưa được" nói xong lại vội vàng đi tìm dũa cưa, nhưng dũa cưa không thuận tay trái, nên phải lắ p một chiế c cán khác cho thuận tay trái, buô n một nỗi không có gỗ sẵn để làm cán dũa, anh ta lại phải vào rừng để đắn một cây gỗ, nhưng rìu để chặt cây cũng không còn sắ c ngọt, nên phải đi mài rìu, muố n mài rìu phải đi tìm đá mài, tìm được đá mài lại phải kê cho thật chắ c mới mài được, nói cách khác là câ n tới gỗ để làm bệ kê chân đá mài, khi kiế m được gỗ, thì lại thiế u cái ghế gia công đô mộc, và một bộ dụng cụ thợ mộc, không còn cách gì hơn, Giả Kim Tư phải vào trong làng đi hỏi nhà này sang nhà khác để mượn đô nghề thợ mộc. Anh ta đi lâu lấ m rô ì mà không thấ y trở về , vì chẳng thể mượn đủ bộ dụng cụ đô nghề thợ mộc.

Giả Kim Tư chẳng làm việc gì đế n đã `u đế n đũa, anh học rấ t nhiê `u nghê `nhưng đê `u bỏ dở, không có nghê `nào đạt trình độ tinh xảo, ví dụ một thời anh say mê học môn Pháp ngữ, nhưng trước hế t câ `n nă ´m vững ngữ pháp tiế ´ng Pháp cổ, nhưng nế ´u không thông hiểu một cách toàn diện tiế ´ng La tinh, lại không thể học ngữ pháp tiế ´ng Pháp cổ. Sau đó Giả Kim Tư phát hiện ra ră `ng, muố ´n học tiế ´ng La tinh thì trước hế ´t phải nă ´m vững chữ Phạn, thế ´ là anh vùi đâ `u vào học chữ Phạn, gâ `n như quên mấ ´t mục đích chính là học tiế ´ng Pháp.

Cuố i cùng Giả Kim Tư không lấ y được học vị nào, những kiế n thức học được đề u dở dang, không dùng được việc gì cả, chút vố n liế ng nho nhỏ cha ông để lai, anh trích ra trăm ngàn đô la mở một nhà máy chế biế n khí than, nhưng nguyên liệu để điể ù chế khí than là than đá, giá cả đặ t đỏ, sau khi chế ra khí than đem bán bị thua lỗ, anh đành chuyển nhượng nhà máy cho người ta với mức giá 90 ngàn đô la, anh đã ù tư 90 ngàn đô la mở một khu khai thác than đá, nhưng chiế c máy đào than, đố t nhiên liệu ghê quá, bán than khai thác ra lại bị thua lỗ. Anh đành bán lại mỏ than cho người khác với mức giá 80 ngàn đô la, dùng khoản tiế n này mở nhà máy chế tạo máy khai thác than, để xây dựng nhà máy này, anh phải đi liên hệ rấ t nhiề u đơn vị trong ngành cơ khí chế tạo, cuố i cùng vẫn không tạo dựng nổi nhà máy.

Giả Kim Tư cũng đã nế m trải qua mấ y mố i tình, thế nhưng rố t cuộc những người đàn bà anh yêu đề u bỏ anh mà đi, khi nhìn thấ y một cô gái anh liê n bị hút hô n, những mong được dịp thổ lộ tình yêu với cô nàng, muố n xứng đôi vừa lứa, anh phải mua sắ m áo quâ n đúng mố t đấ t tiê n, muố n ứng xử cho lịch lãm, anh phải theo học một lớp huấ n luyện ứng xử nghiệp dư mở vào ngày chủ nhật, được gâ n một tháng anh bỏ cuộc, sau hai năm học tập, anh tự vừa ý với mình, liê n quyế t định thổ lộ tình yêu và ngỏ lời câ u hôn với nàng, nhưng khi anh đế n, thì cô ta đã đi lấ y chô ng từ lâu rô i.

Tiế p đó anh lại đem lòng say mê một cô gái khác, khi anh đế n nhà cô, thấ y cô còn có năm cô em gái nữa, thấ y cô thứ hai xinh đẹp hơn cô chị, anh liê n từ bỏ ý định theo đuổi cô chị để chuyển sang cô em thứ hai, một thời gian sau, anh lại bỏ ý định theo đuổi cô thứ hai chuyển sang cô thứ ba, nhưng cô này tỏ ra không có cảm tình với anh, thế là xôi hỏng bỏng không, anh lại trở về tay trắ ng.

Tình hình của anh ngày càng tệ hại, cuộc số ng ngày càng nghèo khổ, sau khi anh bán nố t suấ t cổ phâ n cuố i cùng cũng là khoản thu nhập duy nhấ t còn lại lúc đó, khoản tiế n bán cổ phâ n ít ỏi anh đem gửi tiế t kiệm vào ngân hàng để rút tiế n lãi ăn dâ n, tiế n lãi không đủ chi tiêu, anh phải rút thêm một phâ n tiế n gố c, tiế n gửi

ngày càng nhỏ dâ `n theo năm tháng. Nế `u anh số `ng tương đố i thọ, thì anh sẽ phải chịu đói.

Trong xã hội, nhiê `u người muố n tìm cách thay đổi cuộc đời, nhưng lại rấ tít người vạch ra một kế hoạch cụ thể, một mục tiêu rõ ràng, để ra sức phấ n đấ u biế n nó thành sự thật, kế t quả là, những người đó đành ngậm ngùi chấ p nhận cuộc số ng trong buô `n chán, thấ t vọng.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông ôm hoài bão thành công, thì phải chuyên tâm vào công việc, không nên bỏ dở giữa chừng, để rô i phải số ng cuộc đời âm thâ m, tẻ nhạt.

## 5. HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY

Hãy bắ t tay hành động ngay! Với thái độ tích cực như vậy, sẽ giúp bạn xua tan những rào cản tâm lý về ý nghĩ sợ sệt do dự trong quá trình chuẩn bị, thúc đẩy bạn nhanh chóng đi tới đích thành công.

Có một người nông phu vừa mua được một đám ruộng, thật không may cho anh, chính giữa đám ruộng đó có một tảng đá to tướng, anh hỏi người chủ ruộng: "Vì sao ông không bẩy nó đi?"

Người chủ ruộng buô `n râ `u trả lời: "Vì nó to quá!"

Anh nông phu không nói gì thêm, đi tìm ngay một chiế c xà beng, moi đấ t ở một đã `u phía dưới hòn đá lên, thì phát hiện ra ră `ng, chiê `u dày của hòn đá không đã `y một thước, anh chẳng câ `n mấ t nhiê `u công sức đã bẩy được hòn đá ra khỏi thửa ruộng.

Rấ t có thể khi nghe nói phải hành động ngay, bạn sẽ nghĩ ră ng chẳng dễ dàng gì, vì làm như vậy rấ t dễ mắ c phải sai lâ m, nhưng cứ hành động rô i bạn sẽ nhận thấ y, thái độ số ng tích cực đó dâ n dâ n sẽ trở thành máu thịt, ăn sâu vào tiê m thức, biể n thành thói quen số ng của bạn, là một phâ n giá trị của con người bạn, khi bạn biế n thói quen lập tức hành động thành nế p số ng của mình, coi như bạn nă m trong tay cơ hội tiế n thủ của bản thân, khi bạn tự hứa với mình phải số ng với tâm trạng hăng hái, coi như bạn đã tiế n thêm một bước dài về hướng mục tiêu trong tương lai.

Hãy bắ tay hành động ngay! Thời gian hoàn thành công việc lý tưởng nhấ t là hôm qua.

Ông chủ một công ty nọ câ`n đi công tác nước ngoài, ông còn phải phát biểu một bài quan trọng tại hội nghị thương mại quố c tế, những trợ lý bên cạnh ông bận túi bụi, nào là chuẩn bị hành lý, nào là soạn thảo đê cương phát biểu cho sế p. Sáng sớm hôm khởi hành chuyế n công du đó, các vị phụ trách ban ngành trong công ty đề u để n tiễn đưa, ai đó đã hỏi một vị chủ quản trong số họ: "Tài liệu do ông phụ trách đã đánh xong chưa?"

Ông này mở to cặp mặ t mỏi mệt vì mấ t ngủ nhưng tỏ vẻ hài lòng đáp: "Xong thế nào được, tố i qua tôi thức đế n bố n giờ sáng, tôi buô n ngủ díu cả mặ t không thể gượng được nữa, đành phải đi ngủ, vì văn bản phải soạn thảo bặ ng tiế ng Anh, may mà sế p của chúng ta không hiểu tiế ng Anh, ông ấ y không thể xem lại một lượt khi ngô i trên máy bay, cho nên hôm nay tôi chưa giao ngay cho sế p, chờ sau khi ông ấ y đi rô i, tôi sẽ chỉnh lý lại, rô i gửi theo đường Email cho ông ấ y sau".

Ngay lúc đó ông chủ xuấ t hiện, câu đâ u tiên ông ấ y hỏi người chủ quản ban nãy: "Hãy đưa cho tôi phâ n tài liệu và số liệu do anh chuẩn bị nào". Ông chủ quản trình bày lại như câu chuyện vừa rô i.

Nhưng vừa nghe xông ông chủ biế n sắ c mặt khiển trách ông ta: "Anh làm ăn thế à. Tôi đã lên chương trình cùng với cố vấ n của đô ng nghiệp nước ngoài tranh thủ lúc ngô i trên máy bay trao đổi về vấ n đề đó, coi như lãng phí mấ t thời gian đi máy bay rô i".

Mặt ông chủ quản trở nên trắ ng bệch, miệng cười như mề u.

Một nhân viên mẫn cán dưới quyề `n, bấ t kỳ làm việc gì cũng không được tự mình vạch kế hoạch thay sế p theo kiểu câ `m đèn chạy trước ô tô, tự cho ră `ng mình thông minh tài cán hơn người. Ngỡ ră `ng mọi việc diễn biế ´n theo trí tưởng tượng của mình, người thành đạt luôn luôn thực hiện đúng thời hạn hoàn thành công việc, và họ hiểu rấ t rõ ră `ng, ý muố n của sế p là, mọi việc tố t nhấ t được hoàn tấ t từ hôm qua.

Nghe qua tưởng đây là một yêu câ u quá viễn vông, nhưng muố n duy trì môt sức canh tranh manh mẽ và lâu bê n, thì đây là môt yế u tố không thể thiế u. Cách nghĩ này không bao giờ lỗi thời, một nhân viên luôn hoàn thành công việc từ hôm qua, sẽ là người thành công, vì anh ta gây dựng được niệ m tin, khẳng định được giá trị bản thân trong con mă t của sê p. Nhâ t là khi chúng ta đã bước sang thê kỷ mới, nhịp số ng và sư biế n đổi môi trường làm ăn nhanh đế n chóng mặt, từ doanh nghiệp để n từng con người, bấ t kỳ ai cũng bị cuố n hút vào guô ng máy đó, muố n không bị thải loại ra rìa, nhấ t thiế t phải hoàn thành công việc từ hôm qua. Trong hàng ngũ ông chủ, một trăm phâ n trăm đề u rấ t số t sắ ng, để sinh tô n và vươn lên, thì họ giận không thể phân thân để cùng một lúc làm nhiê `u việc, không thể chia mỗi phút đô ng hô ra thành tám phâ n, trong đâ u họ không bao giờ ngừng tính toán công việc, dự trù kế hoạch, đố i với họ, ba ngày xây xong thành La Mã vẫn bị coi là quá chậm, vì vậy ai đó làm mấ t thì giờ của sế p, bắ t sế p phải ngô i không để chờ đợi mình, thì sế p còn bực tức hơn bị mấ t tiế n, một phút suy nghĩ mấ t đi của sế p, cái giá của nó có thể là vô cùng lớn.

Nế u bình tâm mà suy ngẫm, một người không biế t tính toán hiệu quả kinh tế, thì chẳng bao giờ có thể trở thành ông chủ, và không có bấ t kỳ ông chủ nào nhiệ u là n tha thứ cho nhân viên làm việc lê mê chậm trễ. Nế u bạn muố n đứng vững trên cương vị công tác, hoặc có ước mơ vươn tới một vị trí cao hơn, trở thành nhân vật được mọi người chú ý, một biện pháp khả thi nhấ t là làm vừa lòng sế p, nế u không hoàn thành sớm, thì chí ít phải hoàn thành đúng hạn công việc được giao.

Với trạng thái tâm lý cố gặ ng hoàn thành sớm mọi công việc được sế p giao, sau một là n như vậy, sế p sẽ bặ t đà u chú ý để n bạn, sau nhiệ u là n như vậy, bạn trở thành cánh tay đặ c lực của sế p, tấ t cả niề m tin của sế p sẽ đặt cả vào bạn, những việc làm hôm nay của bạn, ví như gieo hạt cao su, nay mai sẽ mọc lên cây cao su to lớn tố t tươi.

Chó bao giờ bạn để mình rơi vào trường hợp như ông chủ quản nói trên, công việc đáng ra phải hoàn thành hôm qua thì ông ta lại để để n ngày mai, nế u bạn đã làm xong, thì chó có ngu dại chờ cho sế p phải hỏi đế n mới trả lời, như vậy coi như bạn đã vô tình hạ thấ p mấ t một phâ n giá trị con người mình.

Nế u như sế p hạn chế bạn một thời hạn quá gấ p, thì bạn cũng chó có kêu ca phản đố i hoặc cảm thấ y hậm hực trong lòng, bạn hãy đặt mình vào địa vị của sế p, mong mỏi ai cũng giố ng như mình, coi công việc của công ty như việc nhà để nỗ lực hế t sức, tích cực chủ động, hoàn thành và hoàn thành vượt mức trong thời gian tố i thiểu. Vì vậy bạn hãy hiểu rã ng sế p giao việc khó khăn và ra thời hạn ngă n nhấ t cho bạn chính là một sự tín nhiệm, và một lầ n thử thách đố i với mình, bạn hãy vui vẻ gánh vác và vạch ra một kế hoạch thực thi thật khoa học và chủ động để bảo đảm chắ c chắ n hoàn thành.

Muố n đạt được mục tiêu, không những phải hành động ngay, mà còn phải hành động mau lẹ, trong quá trình đó vừa tự rèn luyện mình vừa học hỏi người khác, thông qua thực tiễn, bạn sẽ tích luỹ được nhiệ u kiế n thức và kinh nghiệm, bạn sẽ trở thành con người năng nổ, hoạt bát và giàu tinh thâ n sáng tạo, trước tình thế khó khăn, đâ u óc sẽ loé ra nhiệ u ý tưởng hay, cơ hội thường ẩn chứa trong linh cảm.

Nế u bạn châ n chừ do dự, thì bạn hãy tự nhắ c nhủ mình, chó có lãng phí thì giờ vô ích, hãy bắ t tay hành động ngay lập tức, ngay cả trong tình huố ng công việc gặp nhiệ u trắ c trở, thì chỉ câ n bạn biế t tìm ra nguyên nhân, kịp thời đúc rút kinh nghiệm, coi vấ p váp chẳng qua chỉ là thử thách trên chặng đường đi tới thành công của bạn mà thôi, điệ u quan trọng hàng đâ u vẫn là, bạn hãy dùng hành động để đố i mặt với khó khăn thử thách, rô i dịp may sẽ bấ t ngờ tìm đế n với bạn.

Nế u lòng bạn vẫn bị ám ảnh bởi ý nghĩ băn khoăn chưa biế t nên hành động thể nào cho phải, thì bạn nên lập tức bắ t tay vào làm, rô i linh cảm sẽ mách bảo cho bạn phương án nào hợp lý nhấ t.

Nói cách khác, trên đời ai cũng được ông trời giành cho cơ hội một cách công bă `ng sòng phẳng, với bạn cũng như với mọi người, vấ ´n đề `là bạn có nă ´m bă ´t và tận dụng khai thác được cơ hội đó hay không, cách nă ´m bă ´t và khai thác cơ hội hữu hiệu nhấ ´t là tích cực nhanh chóng hành động, đừng để cho cơ hội đi qua một cách đáng tiế ´c.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC

Có hành động thì mới mong gặt hái kế t quả, hành động mới là sự bảo đảm cho thành công. Mọi mục tiêu vĩ đại, mọi chương trình to

lớn, đề `u phải được thể hiện bă `ng hành động, vì vậy bạn chớ có băn khoăn suy nghĩ hoặc do dự quá nhiệ `u, hãy bǎ ´t tay hành động ngay đi, hành động sẽ nâng bạn lên tâ `m cao thành đạt.

#### 6. NGHĨ TRƯỚC KHÔNG BẰNG LÀM TRƯỚC

Khá nhiê `u đàn ông thành đạt cho ră `ng không nhấ t thiế t làm việc gì cũng phải hiểu biế t thật tường tận công việc đó, họ hiểu ră `ng cái gì nhấ t thiế t phải biế t, cái gì chưa đòi hỏi biế t rõ ngay, không để những chi tiế t chưa biế t cản trở bước đi của mình. Những người đàn ông tài ba đê `u có chung một triế t lý xử thế , là không nên quá câu nệ vào chi tiế t nhỏ nhặt.

Mô phỏng người khác tiế t kiệm được rấ t nhiề u thời gian cho mình, nê u chịu khó quan sát vì sao người này người nọ thành đạt, họ đã làm thể nào để vươn tới thành công, bạn sẽ học được rấ t nhiề u điệ u bổ ích, và không chừng bạn cũng có thể thành công như họ, nhưng chặng đường của bạn ngặ n hơn, công sức bỏ ra và thời gian tiêu tố nít hơn. Ban biế t không, thời gian là tài sản rấ t quý, vì không ai có thể kéo dài thời gian, người thành đạt bao giờ cũng quý trọng từng giây, từng phút, vê chi phí thời gian họ là những người keo kiệt nhấ t thiên hạ. Họ biế t rấ t nhiê u nhưng chỉ lấ y những thứ mình câ n, bỏ lại những thứ không câ n, nế u họ cảm hứng với mọi thứ, chẳng hạn muố n tò mò tìm hiểu chiế c mô tơ làm sao quay được, hoặc người ta đã chế tạo nó ra làm sao, thì họ phải tranh thủ thời gian ngoài giờ làm việc để học. Có điể u họ biế t rấ t rõ nên tìm hiểu để n chừng mực nào, cái gì có thể bỏ qua, ví dụ ai đó hỏi bạn vê tính năng của dòng điện, thì bạn có thể hoàn toàn không biế t hoặc chỉ biế t sơ sơ, nhưng không vì thể mà ban không thể sử dung những đô diên trong gia đình, bật đèn hoặc mở tivi, không ai cho ră ng vì bạn không hiểu nguyên lý dòng điện, mà bạn đành phải ngô i đọc sách dưới ngọn đèn dâ u hay ngọn nế n, người thành đạt

hơn người thường ở chỗ, họ xác định rấ t rõ mình nên biế t cái gì và không câ `n biế t cái gì, biế t triệt để khai thác những thông tin hữu ích đổ i với mình, đô `ng thời hiểu rấ t rõ những gì liên quan đế n con người và cuộc đời mình, tạo ra thế cân bă `ng giữa kiế n thức và hành động, đã `u tư toàn bộ thời gian và tâm sức vào công việc căn bản nhấ t, và luôn chú ý học hỏi kinh nghiệm của kẻ khác. Có nghĩa là người thành đạt không nhấ t thiế t phải biế t mọi thứ, các vị giáo sư tại Học viện công nghiệp bang California chắ c chắ n biế t về mạch điện máy vi tính nhiề `u hơn Jorbus, nhưng lại kém xa Jorbus về ` mặt tận dụng kiế n thức để làm ra tiề `n.

Một hôm cậu bé 6 tuổi tên là Vương An đi ra ngoài chơi, nhìn thấ y một con chim sẻ kêu chiếm chiế p đòi mẹ nó cho ăn, cậu liê n mang con chim sẻ đó về nhà để nuôi, nhưng sắ p sửa bước chân vào nhà, cậu mới sực nhớ ra là chưa xin phép mẹ, cậu liê n bỏ con chim lại đó để vào nhà xin phép mẹ đã, nhờ cậu biế t cách nũng nịu van nài, cuố i cùng mẹ cậu đành chấ p nhận. Vương An sung sướng chạy ra ngoài để đưa con chim sẻ vào, thì chẳng còn thấ y nó ở đâu nữa, thay vào chỗ con chim sẻ là một chú mèo đen đang ngô i liế m lông trông chừng rấ t mãn nguyện.

Như vậy đủ thấ y, mọi việc đề u rấ t cẩn thận chu đáo, nói chung có thể tránh được sai lâ m tổn thấ t đáng tiế c, nhưng đôi lúc lại đánh mấ t cơ hội thành công, nế u cứ ngô i đó mà chờ đợi mọi thứ đề u đâ y đủ rô i mới hành động, thì không chừng chẳng bao giờ bắ t đâ u làm việc gì cả, vì trên thế gian chẳng thể có sự hoàn mỹ như ta hặ ng mong muố n, mọi thứ đề u mang tính tương đố i mà thôi, đòi hỏi mọi thứ đâ y đủ coi như chẳng làm gì cả.

Cho dù bạn theo đuổi ngành nghệ gì, khi ông chủ giao cho bạn một nhiệm vụ gì đó, thì bạn hãy nhanh chóng lĩnh hội thực chấ t công việc rô i khẩn trương quyế t đoán bắ t tay vào thực thi, có như vậy thành công mới thích gỗ cửa nhà bạn.

Thông thường trình tự diễn biế n là, cứ hăng hái bắ t tay vào làm, sau đó mới nẩy nở ra sáng kiế n nên làm như thế nào. Nế u bạn ngô i suy nghĩ xem nên làm như thế nào, vô hình trung bạn đã rơi vào vòng luẩn quẩn chờ cho đủ điể u kiện, hậu quả thật khó lường, hoặc tâm trạng bạn quá lo lă ng, nghĩ gâ n nghĩ xa, sợ bóng sợ gió, không biế t bắ t đâ u từ đâu, thời gian sẽ trôi qua một cách lãng phí, dâ n bạn sẽ sa vào trạng thái bi quan, thấ t vọng và cuố i cùng là nuố i tiế c ân hân.

Trong rấ t nhiê ù trường hợp, cho dù chưa đâ ỳ đủ điể ù kiện bạn vẫn mạnh dạn làm tới, bạn sẽ nhận thấ y, không bỏ thời gian tâm sức lo nghĩ không đâu vào xử lý công việc, thì kế t quả sẽ tố t hơn bao nhiêu, hơn nữa trong hành động, tâm trạng thường sảng khoái vui vẻ, cảm hứng, năng cao được xác suấ t thành công, nế u ngu xuẩn ngô ì chờ đủ mọi điể ù kiện tiên quyế t, thì không những tâm trạng buô n bực đau khổ, hao tâm tổn trí một cách vô ích. Ví dụ một nhà nghệ thuật tạo hình đi trên phố , một ý tưởng chợt loé sáng trong đã ù như một tia chớp, nế u ngay lúc đó, ông kịp thời lấ y giấ y bút ra ghi chép hoặc ký hoạ phác thảo cảm hứng đó, thì sau này có thể trở thành nề n tảng cho một tác phẩm, nế u như quá câ u toàn, phải chờ đế n khi về nhà vào phòng sáng tác có đã ỳ đủ giá vẽ, vải, màu, thì cái quan trọng nhấ t là cảm hứng ý tưởng lại chẳng còn, cho dù vấ t ớc suy nghĩ cũng chẳng thể tái hiện được nữa.

Chẳng trách có người mia mai nhạo báng những kẻ quá câ `u toàn chính là tù binh của thấ t bại, khách mời của vận đen, nói cách khác tâm lý câ `u toàn sẽ cướp đi của bạn thời gian và cơ may quý báu nhấ t, khiế n cho công việc tiế n triển chậm trễ, hay sai sót, kém tính sáng tạo, làm mấ t đi dịp may được thâ `n may mặ n để mặ t tới mình.

Nế u bạn mong mỏi xây dựng được hình tượng tương đố i sáng sủa trong con mặ t mọi người, hoặc trở thành nhân vật tin cậy của

sê p, thì trước hế t hãy từ bỏ tư tưởng ngô i chờ điể u kiện này nọ rô i mới hành động, mà phải năng nổ xông xáo tích cực hành động để tự cứu lấ y mình.

Tinh thâ`n tác phong làm trước nghĩ sau, không châ`n chừ, không do dự, đôi khi còn phải bạo gan quyế t đoán nữa.

Nế u như dịp may nghìn năm có một bén duyên với bạn, hoặc đứng trước giờ phút quyế t định thành bại, càng đòi hỏi bạn phải có gan ăn muố ng có gan lội hồ , xông vào cửa tử để tìm ra con đường số ng.

Nhă c chuyện ngày xưa, Hạng Vũ dẫn đại binh qua sông, ra lệnh cho binh sĩ dưới trướng chỉ được mang theo ba ngày lương ăn, và cho đập vỡ hế t tấ t cả nô i quân dụng, ý của ông ta là quyế t không bao giờ quay lại. Quyế t tâm của Hạng Vũ đã khích lệ cổ vũ tinh thâ n của binh sĩ, cuố i cùng họ đã giành được thắ ng lợi.

Có lẽ bạn sẽ cho ră ng câu chuyện đập vỡ nô i và nhấ n chìm đò chỉ mang tính chấ t răn đời thôi, trong cuộc số ng hiện đại không thể xảy ra những chuyện đại loại như thế nữa.

Nghĩ như bạn cũng chưa hẳn đã thật thấ u tình đạt lý, thời nay, người ta ví thương trường như chiế n trường, trong một vụ làm ăn lớn nào đó, rấ t có thể chỉ vì bạn thiế u mấ t một chút quyế t đoán, mà phải chịu thua cuộc. Cuộc số ng của từng cá thể chúng ta cũng có gì khác đâu.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Trên đời không bao giờ có sự hoàn mỹ tuyệt đố i, vì thế chờ đợi điề u kiện đâ y đủ đô ng nghĩa với không hành động gì cả, nế u người đàn ông xử sự theo phương châm làm trước nghĩ sau, và hành

động một cách cương quyế t mạnh dạn, thì có thể huy động tố i đa nội lực của bản thân, và tìm được chỗ đứng xứng đáng cho mình.

# 7. HÀNH ĐỘNG DƯỚI SỰ CHỈ DẪN CỦA TRÍ TUỆ

Không thể hành động một cách liề `u lĩnh mù quáng, người đàn ông thông minh sáng suố 't biế 't lúc nào câ `n phải mạo hiểm, lúc nào nên án binh bấ 't động, nhờ vậy mà làm nên việc lớn.

Khi phải bươn chải trên đường đời, rấ t có thể đôi khi bạn mạo hiểm một cách khờ dại, vì không đúng đố i tượng không đúng thời cơ, ngược lại khi đáng mạo hiểm nhấ t thì lại rụt rè, e ngại không dám quyế t đoán, tỏ ra quá bảo thủ.

Rấ t nhiê `u người chưa nhận thức được tâ `m quan trọng của thời cơ, tuy nhiên đây không phải là thứ thời cơ mà chúng ta thường hay nghĩ đế n, chẳng hạn nă m bă t cơ may khi buôn cổ phiế u hay quay vòng nhà đấ t, mà thời cơ muố n nói ở đây chính là sự tính toán liên tục các vận hội của cuộc đời mình, biế t được lúc nào nên đánh một canh bạc dố c túi, khi nào thì nên thu binh chờ thời, khi nào nên rút lui bỏ cuộc.

Trong rấ t nhiề ù trường hợp, án binh bấ t động lại là phương sách tố t nhấ t, cầ n nghỉ ngơi dưỡng sức, kiên trì chờ đợi. Đương nhiên tỷ lệ thời gian chủ yế u vẫn phải là khuế ch trương mở rộng, không ngừng tiế n lên phía trước. Cá biệt có những lúc, bạn làm gì cũng thă ng, nói một cách ví von là chỉ vào đá hoá ngay thành vàng, tấ t cả mọi quyế t định đề ù mang lại hiệu quả, số phận dường như luôn luôn khẳng định bạn làm đúng. Trong những trường hợp khác, thì bạn lại tiế t kiệm được rấ t nhiề ù khoản chi tiêu, hoặc tiế t kiệm

được sức lực trí tuệ, nế u bạn biế t chấ p nhận một phâ n thua thiệt, dừng lại đúng lúc, để không đế n nỗi trắ ng tay.

Điề ù khiế n chúng ta không khỏi ngạc nhiên là, chỉ cầ n bạn yên tĩnh, bình tâm lă ng nghe lời mách bảo của linh cảm, thì vấ n đề sẽ được giải quyế t một cách trôi chảy, êm đẹp, cơ hội trước chưa qua, cơ hội mới đã tới, chúng ta biế t nên xử lý ra sao trong từng hoàn cảnh cụ thể, bình tĩnh để suy xét tránh tự gây tổn thấ t cho mình, để biế t được nên hành động như thế nào có lợi nhấ t.

Ngọn đèn trí tuệ soi sáng cho hành động của chúng ta, biế t tiế n thoái đúng lúc, biế t ứng phó linh hoạt, xử sự thông thoáng. Nói ra nghe có vẻ thật đơn giản dễ hiểu, nhưng trong thực tế rấ t nhiề u người, vì rấ t nhiề u lý do hạn chế đã đưa ra sự chọn lựa sai lâ m, nế u ai đó số ng với quan điểm bảo thủ, không chịu đổi mới tư duy, họ tự biện hộ ră ng thiên hạ đề u làm như thế , mình từ trước tới nay vẫn làm như thế , hoặc nói chúng ta không thể giải tán công ty này vì đã có mấ y đời người gắ n bó với nó rô ì. Đôi khi chỉ vì không trả lời một cú điện thoại mà bạn bỏ lỡ mấ t cả một sự nghiệp, ngược lại đôi khi né tránh trả lời một cú điện thoại lại là điề u may cho bạn, bí quyế t ở đây là, hành động phải theo sự dẫn dắ t của trí tuệ, chứ không phải theo thói quen hoặc phản xạ theo bản năng.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Dùng trí tuệ thay thế cho phản xạ theo bản năng, thì hành động của bạn mới mang lại hiệu quả tố i ưu.

# 8. KHÔNG CÓ ĐIỀU GÌ KHÔNG THỂ XẢY RA

Trong cuộc đời không có ai được bảo đảm chắ c chắ n là sẽ giành thắ ng lợi, và cũng chẳng có ai hoàn toàn né tránh được khả

năng thấ t bại, nhiệ `u người vô hình trung tự nguyện nhường lại cơ hội thành công cho người khác, không phải vì họ thiế ´u năng lực, mà chỉ vì không dám tự khẳng định với chính mình: "Ta làm được", nế ´u như ai đó trong bấ ´t kỳ sự vụ nào cũng dám nói với mình: "Ta nhấ ´t định làm được", thì thành công coi như đã nă `m trong tay họ rô `i.

Dunpsir ra chào đời có một nửa chân trái không lành lặn và một cánh tay phải biế n dạng, nhưng cha mẹ cậu không bao giờ để cho cậu có cảm giác đau khổ, bi quan vì thân hình tàn phế của mình, kế t quả là cậu có thể làm được tấ t cả mọi việc mà người lành lặn làm được, chẳng hạn khi đội thiế u niên tổ chức hành quân 10 cây số, thì Dunpsir cũng đi hế t 10 cây số.

Sau này cậu học môn đá bóng bâ`u dục, và thật bâ´t ngờ, cậu nhận thấ y mình còn đá giỏi hơn nhiê`u đô`ng đội lành lặn khác, cha mẹ cậu đã nhờ thợ giày làm riêng cho cậu một chiế´c giày đặc biệt, rô`i đi vào đá câ`u thử nghiệm, và cậu đã được ký hợp đô`ng với đội bóng "Xung phong".

Nhưng ông huấ n luyện viên lại lựa lời tế nhị khuyên cậu ră ng, cậu không thích hợp với hoạt động thể thao chuyên nghiệp, nhấ t là môn bóng bã u dục, đề nghị cậu thử làm nghệ khác, nhưng cậu kiên quyế t theo đuổi ước mơ của mình, chuyển sang thi đấ u cho đội New Orleans Santu, thiế t tha mong mỏi huấ n luyện viên giành cho mình một cơ hội, mặc dù huấ n luyện viên nửa tin nửa ngờ, nhưng trước thái độ tự tin của cậu đã chấ p nhận cho cậu tham gia đội bóng của ông.

Sau đó hai tuâ n, tình cảm ông giành cho cậu càng sâu đậm hơn, vì trong một trận giao hữu, cậu đã ghi được ba điểm cho đội nhà, nhờ vậy cậu đã được nhận vào đội bóng chuyên nghiệp Santu, trong mùa bóng năm đó cậu ghi được tấ t cả 99 điểm cho đội bóng của mình.

Thế rô i thời điểm huy hoàng nhấ t trong cuộc đời đã đế n với Dunpsir, trong trận đấ u hôm đó, trên khán đài có đế n 66 ngàn khán giả hâm mộ quả bóng đang ở vạch 28 mã, thời gian thi đấ u còn lại chỉ tính bă ng giây, đội bóng của cậu đẩy quả bóng lên vạch 45 mã, huấ n luyện viên hô lớn: "Dunpsir hãy vào đá đi!"

Khi Dunpsir chạy vào sân bóng, anh biế t ră ng đội của mình còn cách vạch ăn điểm 55 mã nữa, quả bóng đó do Pite Ruixy của đội Baltimo horse đá ra, nhận đường chuyê n rấ t tố t, Dunpsir đá quả bóng đó một cách hoàn hảo, có điể u cự ly quá xa, liệu quả bóng có đi tới đích không? 66 ngàn khán giả trên sân dường như nín thở hô i hộp theo dõi quả bóng đi sượt phía trên xà câ u môn trong gang tấ c, tiế p đó trọng tài đứng ở đâ u cuố i ghi điểm dơ tay báo hiệu chấ p nhận đã ghi 3 điểm, đội của Dunpsir giành phâ n thắ ng với tỷ số 19 trên 17, quả bóng ghi điểm đẹp từ cự ly xa chưa từng có khiế n khán giả hoan hô cuố ng nhiệt, thật khó tin là nó xuấ t phát từ một câ u thủ có nửa chân trái và một cánh tay phải không nguyên vẹn đá ra.

Có ai đó kêu to: "Thật không thể tin nổi!" nhưng Dunpsir chỉ min cười bẻn lẽn, giờ phút đó anh nhớ về cha mẹ mình, vì ông bà đã luôn nhă c nhủ anh ră ng anh có thể làm được gì, không bao giờ nói anh không thể làm được gì, đó chính là nguô n sức mạnh động viên anh vượt lên chiế n thă ng số phận.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n vươn tới thành công thì phải luôn luôn đinh ninh ghi nhớ trong lòng câu nói: "Mình nhấ t định làm được!"

# 9. CHỈ CẦN VƯỢT LÊN NỬA BƯỚC Ở VẠCH XUẤT PHÁT, THÌ CUỐI CHẶNG ĐƯỜNG ĐỜI

# SĒ BỎ XA ĐỐI THỦ MỘT KHOẢNG CÁCH RẤT XA

Trong thời đại cạnh tranh khố c liệt hiện nay, làm thế nào để có thể vượt trội hơn đô ng nghiệp, không có gì khác là phải học hành khổ luyện nhiê u hơn, bỏ công bỏ sức nhiê u hơn người ta, để đế n một thời khắ c quyế t định nào đó khi thời cơ xuấ t hiện, mình sẽ vụt toả sáng.

Trung Quố c có một câu tục ngữ: Thua một bước đâ u, sẽ thua mãi mãi. Nế u kế t hợp với trào lưu phát triển hiện đại để xem xét câu tục ngữ này, vẫn là sự thể hiện rấ t chính xác xu thế tiế n bộ nhanh chóng và thay đổi mau lẹ của xã hội thời nay.

Bạn vẫn còn đang ở độ tuổi dưới 35, chắ c hẳn bạn cũng mơ ước chen chân vào hàng ngũ triệu phú, thậm chí là tỷ phú chứ? Gâ n đây người ta hay quan niệm ră ng, trước 35 tuổi, là thời kỳ bảo hành tuổi thanh xuân, sau 35 tuổi, đã là quá lứa (Time out) rô i, tuổi 35 được coi là một vạch mố c, chẳng thế mà nhiê u công ty tuyển dụng nhân viên cũng lấ y độ tuổi 35 làm giới hạn tố i đa để thu nhận, có nghĩa ră ng bạn phải tạo ra bước đột phá trước tuổi 35, chó đợi đế n quá lứa, Trương Ái Linh nói: "Phải sớm thành danh" làm giàu cũng tương tự như vậy.

Trong thời đại cạnh tranh khố c liệt hiện nay, làm thế nào để có thể vượt trội hơn đô ng nghiệp, không có gì khác là phải học hành khổ luyện nhiê u hơn, bỏ công bỏ sức nhiê u hơn người ta, để đế n một thời khắ c quyế t định nào đó khi thời cơ xuấ t hiện, mình sẽ vụt toả sáng. Cơ hội đế n với mình nhiê u hơn người khác, chỉ vì mình nhanh chân hơn họ một bước, và ưu thế sẽ thuộc về mình.

Chúng ta hãy lấ y ví dụ về mô t thời trang váy mini đang trở thành cơn số t hiện nay trên khắ p toàn câ u, suy cho cùng thì sở dĩ

váy mini thinh hành như vây là nhờ nhà thiế t kế thời trang Mari Queenth đã vượt lên trước một bước ngay từ vạch xuấ t phát, chị được tôn vinh là người mẹ của váy mini, cơ hội đã giúp chị vươn lên tâ m cỡ tỷ phú. Vào thập kỷ 50 thế kỷ 20, trên đường phố thủ đô nước Anh, thanh niên ăn chơi ăn vận kiểu mố t kỳ quái, phóng xe mô tô tung hoành ngang dọc, thì có một cô gái để n từ xứ Wales đó chính là nhà thiế t kế thời trang Mari Queenth, những mẫu thời trang mới do chị tung ra thị trường đã biế n các mố t cũ trở nên lố bịch. Mari Queenth sinh năm 1934 tại Aberlathwils thuộc vùng Waler nước Anh, trong một gia đình nhà giáo, năm 16 tuổi chị lên London để theo học tại ngành hội hoa Học viên trang sức London, sau khi tố t nghiệp, chi làm thuế thiế t kế tại cửa hàng bán mũ của nhà buôn Elisk, đố i tượng thiế t kế của chị chính là quâ n áo thiê u nữ, mà thời đó chưa được mọi người chú ý đúng mức, hô i đó quâ n áo của các thiế u nữ chẳng có gì đặc să c, họ phải mặc mố t quâ n áo của phụ nữ lớp trước. Mari tâm sự: "Tôi luôn mong các cô gái trẻ của chúng ta được ăn diên thất hấ p dẫn. Những mố t trang phục phù hợp với lứa tuổi được họ ưa chuộng, chứ không phải mặc lại mô t áo quâ n đã quá lỗi thời của mẹ của bà ngày trước, để thể hiện được tâm hô n tươi trẻ phới phới của lứa tuổi thanh xuân, xứng đáng là phu nữ thế kỷ 20, đô ng thời tôi cũng cảm nhân được rã ng lĩnh vưc này chưa được mọi người quan tâm để n".

Năm 1955, Mari Queenth và chô ng là Alexande Prenkaite Grin mở ra cửa hàng bách hoá đâ u tiên mang tên "Pasa" trên đại lộ Nữ Hoàng tại thủ đô London, đố i tượng phục vụ của họ nhã m vào thời trang thiế u nữ, mố t thời trang đâ u tiên Mari tung ra thị trường sau này được gọi là "Váy Mini" nổi tiế ng, mặc dù vố n liế ng, tài sản của đôi vợ chô ng này lúc đó còn rấ t nhỏ, chẳng có chút tên tuổi nào trong giới thời trang cả, nhưng mố t mới của họ vẫn gây được tiế ng vang nhấ t định, là điệ m báo trước cho cả một trào lưu thời trang mới, nó mang ý nghĩa ranh giới phân chia thời đại, chiệ u dài của

chiế c váy thập kỷ 50 chỉ giữ mức trên hoặc dưới đâ u gố i một tí, năm 1953 Diow chỉ că t ngă n chiế u dài chiế c váy có vài inch, thế mà đã bị giới truyề n thông chỉ trích kịch liệt, trong khi đó một người chưa mấ y ai biế t tên tuổi là Mari Queeenth với quan điểm cấ p tiế n, đã mạnh dạn khơi mào cho một cuộc cách mạng thời trang, khẩu hiệu do chị nêu ra là: " Hãy cấ t ngắ n chiế c váy của bạn đi"

Năm 1965, cùng với mố t trang phục thanh niên thời đại vũ trụ, váy mini trở thành cơn số t trên phạm vi toàn câ `u, Mari mạnh dạn nâng cao gấ `u váy lên cao hơn đã `u gố `i 4 inch, một ăn diện của thiế `u nữ nước Anh đã trở thàmh đố `i tượng chú ý và hâm mộ của thiên hạ, rấ `t nhiê `u nhà thiế `t kế `thời trang đua nhau mô phỏng, những năm 60 mố `t này được mệnh danh là: "Tạo dáng London", đế ´n giữa thập kỷ 60 nó lan rộng ra phạm vi toàn câ `u, trở thành một trào lưu mạnh mẽ không gì ngăn cản được, lớp trẻ hân hoan đón nhận váy mini, phụ nữ tuổi trung niên cũng tỏ ra thích thú không kém, nói chung nó được phụ nữ toàn thế `giới chấ `p nhận, nghiễm nhiên trở thành mố `t thời trang thịnh hành từ đó.

Một số nhà thiế t kế thời hiện đại như Peel Catan, Sant Rolan, Angalo v.v... đã giới thiệu hàng loạt mẫu mã váy mini mới với phong cách rấ t sáng tạo, năm đó nữ hoàng Elizabeth sang thăm nước Mỹ, khi con tâ u chở nữ hoàng cập bế n Newyork, được tổ chức thời trang Anh Mỹ chào đón bă ng một cuộc biểu diễn váy mini quy mô lớn, thời đó ngay cả những cửa hàng thời trang theo quan điểm bảo thủ nhấ t, cũng lắng lặng cắ t bớt chiế u dài sản phẩm váy của họ. Trước những năm 50, có một nhà thiế t kế thời trang bậc thấ y tên là Fatu từng mảa mai gọi váy ngắ n là: "Tác phẩm của những kẻ ngu đâ n", thế mà chỉ sau đó nửa thế kỷ, trong lịch sử trang phục của nhân loại đã xuấ t hiện chiế c váy ngắ n đế n bấ t ngờ, Mari Queenth đã giành thắ ng lợi vang dội trên khắ p toàn câ u. Chẳng mấ y chố c, nhà nữ thiế t kế thời trang này đã vươn lên tâ m cỡ ngôi sao trong

ngành thời trang, từ một doanh nghiệp kinh doanh theo kiểu giật gấ u vá vai (Cơ ngơi lúc đã u chỉ có 20 chiế c máy khâu với 20 công nhân) nâng lên mức doanh thu hàng năm đạt 12 triệu đôla, thành lập một mạng lưới cửa hàng thời trang trên toàn nước Anh, sản phẩm của họ thuộc mố t mới tinh tế nhấ t, nhưng giá cả lại vừa phải, ví dụ như áo lót gợn nế p, quâ n áo thể thao lấ p lánh bó sát thân người v.v... với những cửa hàng mang tên: "Bạn ơi hãy nhanh chân lên", "Người đâ y tớ trai quý tộc" v.v... sau này phạm vi kinh doanh của chị mở rộng ra nhiê u nước trên thế giới, riêng ở nước Mỹ đã có trên 300 cửa hàng đại lý cung tiêu, trở thành một thành viên trong hàng ngũ tỷ phú trên thế giới.

Xã hội Trung Quố c hiện đại, đang chuyển biế n từ nề n kinh tế kế hoạch sang nề n kinh tế thị trường đã tạo cho chúng ta nhiề u khoảng không gian tưởng tượng, và vô số cơ hội làm ăn. Chỉ cầ n các bạn thanh niên biế t nă m bă t cơ hội, dám nhanh chân xố c tới, nhanh hơn người khác một bước, thì cho dù làm ăn quy mô nhỏ, quy mô vừa hay quy mô lớn, bạn đề u có thể phấ t lên.

Bấ t kỳ thời đại nào, người Trung Quố c đề `u có một khuyế t tật cố hữu, làm gì cũng râ `m rộ ào ạt, theo cung cách đó không những tăng thêm rủi ro thương trường cho bạn, mà xác suấ t thành công lại bị giảm thiểu, theo chỗ tôi biế t thì cách kinh doanh của người Do Thái không giố ´ng như vậy, chẳng hạn có một người Do Thái mở ra một của hiệu chữa xe ở đâu đó, thì người Do Thái thứ hai đế ´n đây sẽ mở cửa hàng ăn uố ´ng, trong khi người Trung Quố ´c đâ `u tiên ở đây mở cửa hiệu sửa chữa xe, thì người Trung Quố ´c thứ hai đế ´n đây vẫn lại mở cửa hiệu sửa chữa xe, qua đó có thể nhận biế ´t tư duy kinh doanh của người Trung Quố ´c và người Do Thái khác nhau rấ ´t xa, điề `u này cũng chứng minh ră `ng vì sao người Do Thái dễ dàng gặt hái thành công, nhiê `u người Trung Quố ´c phải ngậm ngùi nhấ ´m nháp mùi vị thấ ´t bại trong cảnh cô đơn buố `n chán, vậy thì các bạn

trẻ să p sửa nhảy vào thương trường hãy suy ngẫm thật kỹ cân nhắ c cần thận xem thể mạnh của mình ở đâu, để có thể vượt lên trước người khác một bước nhé!

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n lập được công tích gì đó không được bám theo sau đuôi người khác, mà phải tìm ra khoảng không gian, một lĩnh vực mới cho riêng mình, nế u không ít nhấ t cũng phải nghĩ ra đường đi nước bước sáng tạo hơn người, có thể vượt lên trước người khác một bước

# 10. LÀM TỐT MỖI MỘT CÔNG VIỆC

Có thể nói đàn ông thành đạt mắ t nhìn thật cao, tay với thật thấ p, nói cách khác là phải bắ t đã u từ những công việc nhỏ nhặt, từng bước đi cụ thể để thực hiện hoài bão ước mơ cao xa, chứ không phải là mơ mộng viển vông hão huyê n như bay lơ lững trên chín tâ ng mây. Đó là lô i số ng, là phong cách làm việc không thể thiế u của người thành đạt.

Hâ`u như mọi người thành đạt đê`u có chung một cảm tưởng, họ thường xuyên phải chịu thử thách, phải chịu sức ép nặng nê` của nguy cơ đổ vỡ, thấ t bại, khi nào tâm trạng cũng căng thẳng vì công việc, cũng thấ p thỏm lo lă ng vì mình có thể mặ c sai lâ m, đây cũng là một phâ n nội dung cuộc số ng, rấ t nhiê u người cho rã ng mình không đủ sức đương đâ u với sức ép và đòi hỏi của cuộc số ng hiện đại. Nhà triế t học vĩ đại thời La Mã cổ đại Silous từng nói: "Muố n vươn lên tâ m cao, thì phải bắ t đâ u từ dưới thấ p". Suy diễn ra, có nghĩa là phải bắ t tay làm những công việc nhỏ nhặt, từ những hành động cụ thể, đây là một lời khuyên chí lý.

Nên xác định chỗ đứng của mình thấ p một tí, sẽ tạo được nguồ n động lực và sức mạnh to lớn để xố c tới.

Những kẻ có tính hư vinh cao, nghĩ ră ng ta đây hơn người, thì sẽ tự làm hại chính mình, vì họ coi thường những công việc nhỏ nhặt, không đâ u tư tâm sức vào cuộc số ng trước mặ t, chỉ nghĩ vê chí lớn thật xa vời không ai có thể so sánh được với họ.

Đàn ông thành đạt mắ t nhìn thật cao nhưng tay với thật thấ p, họ dùng hành động thực tế để thực hiện mục tiêu cao đẹp, chứ không phải là ước mơ hão huyê n, thả tâm hô n bay bổng trên chín tâ ng mây, đây chính là lô i số ng, là phong cách ứng xử không thể thiế u của người làm nên sự nghiệp lớn.

Muố n tự cứu lấ y mình, phải chấ p nhận tấ t cả hiện thực đời thường, phải chịu đựng sức ép căng thẳng, thấ t vọng, vì những thứ đó cũng là một phâ n trong nội dung cuộc số ng, trong thực tế có khá nhiê u người cảm thấ y không thể chịu đựng nổi thách thức đời hỏi của cuộc số ng.

Nhiê `u sinh viên vừa mới tố t nghiệp đại học đã cho ră `ng mình học rộng tài cao, nên có phâ `n vênh váo tự cao, mới có chút cố 'ng hiế 'n đã vội vàng đòi hỏi hưởng thụ đãi ngộ, chẳng bao giờ vừa lòng với những gì kiế 'm được, sau đó vài năm, mới chợt nhận ra ră `ng, những gì mình mong muố 'n càng trở nên xa vời không tưởng, càng thèm khát càng thấ t vọng, tâm trạng luôn tự dày vò vì không được thoả mãn, đây là một hiện tượng xã hội khá phổ biế 'n.

Có một chàng trai đã rơi vào cảnh ngộ đó, chàng ta luôn bấ t bình với hiện trạng và tâm lý mấ t cân bă ng, trong lòng luôn luôn bị mâu thuẫn dày vò, cho để n một ngày hè chàng ta cùng với người bạn Nell ngô i thuyê n đi ra biển cả đánh cá, chuyế n đi đó đã giúp chàng vỡ lẽ ra nhiê u điệ u.

Bố của Nell là một ông già đánh cá dày dạn kinh nghiệm, đã lênh đênh trên biển cả hàng mấ y chục năm ròng, chàng trai trẻ nhìn thấ y phong thái ung dung tự tại của ông tỏ ra rấ t kính phục, liê n hỏi ông: "Thưa bác, hàng ngày bác đánh bao nhiều cá ạ?"

Ông trả lời: "Chà các cháu ơi! Bác nghĩ ră `ng đánh được bao nhiêu cá không phải là chuyện quan trọng, đáng nói nhấ t là không để n nỗi ra về `tay không là được rô `i. Khi Nell că ´p sách để ´n trường, vì phải lo chuyện học phí nên phải cô ´gă ´ng đánh được nhiề `u hơn một chút, nhưng bây giờ em nó đã tô ´t nghiệp rô `i, thì bác không mong mỏi đánh được nhiề `u cá nữa".

Chàng trai trẻ nhìn ra biển khơi bỗng nảy ra ý định muố n nghe suy nghĩ của ông già về biển, ông nói: "Biển cả bao la đã nuôi dưỡng biế t bao sinh linh, vậy cháu có biế t vì sao biển vĩ đại như thế không?". Chàng trai trẻ không biế t trả lời thế nào, ông già nói tiế p: "Sở dĩ biển chứa được nhiệ u nước như vậy, vấ n đề cơ bản nhấ t là vì nó ở vị trí thấ p nhấ t".

Chính ông già cũng đặt địa vị của mình ở chỗ thấ p nhấ t, nên ông mới số ng thanh thản như vậy, ông biế t cách thoả mãn với những gì mình có.

Đáng tiế c khá nhiệ `u thanh niên không biế t xế p mình vào đúng vị trí cho nên khi lập được một chút công danh liệ `n tỏ ra kiêu căng tự mãn, nghĩ ră `ng mình vượt trội hơn người, nế u biế t đặt mình ở địa vị thấ p hơn một chút thì sẽ tạo ra nhiệ `u động lực để phấ ´n đấ ´u vươn lên.

Chúng ta không có lý do gì để coi thường những người làm công việc tâ m thường bị xã hội coi là thấ p kém hèn mọn, đóng góp của họ cho nhân loại cũng xứng đáng được kính trọng, thán phục, thành công do họ gặt hái được cũng rấ t rõ ràng nổi bật. Nế u tìm hiểu

nguyên nhân sâu xa, chủ yế u là vì họ không phải chịu sức ép tâm lý, không phải chịu gánh nặng phải làm nên sự tích gì ghê góm trên đời, nên họ có thể số ng vui vẻ thanh thản không câ n lo lă ng gì nhiê u, như vậy nế u biế t đặt mình ở địa vị thấ p, thì có thể làm tố t tấ t cả mọi công việc bình thường.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông câ n ghi nhớ: cho dù công việc đang làm tâ m thường, vụn vặt, tẻ nhạt để n mức nào, thì vẫn phải đâ u tư tâm sức để làm cho thật chu đáo, có như vậy mới từng bước tiế p cận tới lý tưởng cao đẹp.

# 11. LÀM VIỆC PHẢI ĐÚNG TRÌNH TỰ BÀI BẢN

Đàn ông làm việc phải đúng quy tắ c, có một quy luật bấ t biế n áp dụng cho mọi trường hợp đó là, phân định rõ mức độ quan trọng hay bình thường, gấ p gáp hay vừa phải, để quyế t định việc gì câ n làm trước, việc gì có thể để lại làm sau.

Để thực hiện thành công mục tiêu của mình, hàng ngày chúng ta có thể lên một chương trình công việc trong ngày, việc gì làm trước, việc gì làm sau, cộng thên một nội dung tiế n độ, giờ nào làm việc gì, như vậy sẽ hỗ trợ bạn rấ t lớn về mặt sắ p xế p, bố trí công việc, đó chính là những bước đi cụ thể để tiế n tới thành công.

Căn cứ và mục tiêu đó, bạn cũng nên lập một chương trình hành động theo trình tự năm tháng, để định hướng cho bước đường phâ n đâ u của mình, khi bạn số ng theo nê nê p đó, bạn sẽ làm tố t mọi việc trước mặ t và dâ n dâ n thực hiện được mục tiêu lâu dài.

Giáo sư Dalle Carnegie ở nước Mỹ tiế p một vị giám đố c công ty đế n thăm ông, ông giám đố c tỏ ra rấ t kinh ngạc khi nhìn thấ y bàn ghế sách vở trong văn phòng của giáo sư bày biện rấ t ngăn nă p. Vị giám đố c hỏi: "Thưa giáo sư, những thư tín chưa xử lý giáo sư để ở đâu ạ?". Carnegie trả lời: "Tôi không hệ để bức thư nào chưa xử lý cả". Giám đố c lại hỏi tiế p: "Vậy thì những việc hôm nay giáo sư chưa làm đã được giao cho ai rồ ì ạ?". Giáo sư mảm cười trả lời, "Mọi công việc hôm nay tôi đề ù đã hoàn thành". Thấ y thái độ ngạc nhiên khó hiểu của ông giám đố c, giáo sư giải thích thêm: "Lý do thật đơn giản, tôi biế t mình phải xử lý rấ t nhiề ù công việc, trong khi sức lực và trình độ của tôi có hạn, mỗi lầ n chỉ có thể làm được một việc thôi, nên tôi đã căn cứ vào mức độ quan trọng và đòi hỏi thời gian để lên chương trình, sau đó lầ n lượt thực hiện, kế t quả ngày nào tôi cũng làm xong công việc". Nói đế n đây giáo sư nhún vai dang rộng hai tay.

"Ô`, tôi hiểu ra rô`i, thật thú vị, xin cảm ơn giáo sư!" Sau đó mấ y tuâ`n, ông giám đô´c mời giáo sư Carnegie tham quan văn phòng to rộng của ông ta, ông kể với giáo sư ră`ng: "Sau chuyế´n gặp gỡ với giáo sư, tôi đã học theo phương pháp xử lý công việc của giáo sư, tại văn phòng này hàng ngày tôi phải xử lý hàng núi văn bản, một chiế´c bàn không thể để hế´t, tôi phải sử dụng đế´n ba chiế´c bàn, nhưng từ khi áp dụng cách làm của giáo sư tôi chỉ câ`n dùng một chiế´c bàn mà thôi, giáo sư thấ y đó, tôi không còn để dây dưa công việc chưa làm như trước nữa". Sau đó mấ y năm, vị giám đô´c đó nghiễm nhiên chen chân vào hàng ngũ các giám đô´c thành công hàng đâ`u ở nước Mỹ. Vậy thì chúng ta cũng nên noi gương giáo sư Carnegie trong việc să´p xế´p xử lý công việc hàng ngày, có như vậy mới phát triển được sự nghiệp của mình. Sức lực và thời gian của con người rấ t hạn chế´, nế´u không lên chương trình tiế´n độ, thì có lúc bạn phải bố´i rố´i, nản lòng trước khố´i lượng công việc quá bề` bộn.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n vươn tới thành đạt câ n biế t cách sắ p xế p hợp lý công việc sự vụ đúng quy tắ c, đúng bài bản, rô i ung dung bình tĩnh hoàn thành từng mục một.

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

Đàn ông giỏi giang đề `u tâm niệm ră `ng bấ ´t kỳ làm việc gì cũng phải tập trung tinh lực, nhờ vậy có tác dụng điề `u hoà tâm trạng, để cảm nhận được tấ ´t cả mọi làn sóng tư duy, biế ´n cả thế ´giới quanh ta thành một cuố ´n sách mở sẵn, để học hỏi tìm hiểu.

Chuyên tâm chính là tập trung ý thức và sức lực vào một suy nghĩ hoặc hành động cụ thể nào đó, từ khi tìm ra phương thức cho đế n khi hoàn thành công việc một cách vừa ý mới thôi.

Paswik Porter có một người bạn tự biế t rã ng mình mấ c phải căn bệnh người đời thường gọi là bệnh hay quên, khi nào cũng ngơ ngắn chẳng nhớ gì hế t, nhưng sau đó đã tự khắ c phục được bệnh tật, sau đây xin trích dẫn lời bộc bạch của người đó, để giúp bạn hiểu rõ ông ấ y đã vượt qua thử thách như thế nào.

"Tôi đã gầ `n 50 tuổi rô `i, 10 năm vừa qua tôi liên tục đảm nhiệm chức vụ giám đố c một ban ngành tại một nhà máy lớn, trước đó tôi làm việc tương đố i nhẹ nhàng trôi chảy, nhưng dầ `n dầ `n nghiệp vụ không ngừng mở rộng, tôi phải kiệm nhiệm thêm nhiệ `u công việc ngoài phạm vi chức trách. Trong khi đó nhân viên dưới trướng do tôi phụ trách có mấ y anh chàng trẻ tuổi tỏ ra năng nổ vượt trội, không ngoại trừ có người nhòm ngó vào chiế c ghế của tôi".

"Ở độ tuổi của tôi, nói chung đề ù mang tâm lý thích an nhàn thư thả, riêng tôi đã phục vụ nhiề ù năm cho công ty này rồ i, vì thể tôi cho ră ng mình có quyề n làm việc một cách ung dung, nhàn hạ, mà vẫn yên trí ngô i trên chiế c ghế giám đố c cho đế n khi đủ tuổi về hưu, nhưng chính tâm lý đó suýt nữa làm tôi bị mấ t cương vị công tác. Đại thể là cách đây chừng hai năm, tôi bắ t đâ ù cảm nhận thấ y ră ng năng lực chuyên tâm công việc của bản thân giảm sút rõ rệt, tôi cảm thấ y phiê n hà vấ t vả với công việc, cho đế n một ngày, văn bản giấ y tờ trên chiế c bàn làm việc của tôi dô n đố ng như núi, tôi bàng hoàng cả người, ở đó có rấ t nhiê ù bản báo cáo bị tôi xế p xố trì hoãn, gây ra nhiê ù điể ù phiê n toái trở ngại cho cấ p dưới và cấ p trên, ngày ngày tôi vẫn ngô i trước bàn làm việc nhưng đâ ù óc tôi nghĩ tận đâu đâu."

"Thế rô i những chuyện tô i tệ sẽ phải xảy ra, do đã u óc không tập trung vào công việc, một là n tôi quên không đi dự một cuộc họp của các cán bộ chủ quản phụ trách ban ngành, một là n khác nhân viên của tôi phát hiện ra tôi đánh giá giá cả chấ t lượng hàng hoá phạm phải sai là m nghiêm trọng, rô i vụ việc đó cũng để n tai tổng giám đố c".

"Tôi vô cùng bực bội vê bản thân mình, tôi xin nghỉ một tuâ n, hy vọng có thời gian để suy nghĩ xem xét lại bản thân, tôi tìm đế n một nhà nghỉ yên tĩnh nă m sâu trong núi, suố t ngày kiểm điểm lại những biểu hiện của mình trong thời gian vừa qua. Cuố i cùng tôi đi đế n kế t luận là mình đã mắ c phải căn bệnh hay quên, tôi không thể tập trung tinh lực vào công việc, tôi cảm thấ y mệt mỏi cả tâm hô n lẫn thể xác, làm việc kém năng suấ t hiệu quả, bạ đâu quên đấ y, qua loa đại khái, nguyên nhân sâu xa là tôi thiế u tập trung toàn tâm toàn ý vì công việc, sau khi xác định căn bệnh của mình, tôi suy nghĩ giải pháp khắ c phục, những mong tự cứu lấ y mình, không

gì hơn là tôi phải rèn luyện ý thức chuyên tâm vào công việc. Tôi hạ quyế t tâm nhấ t định phải giành thắ ng lợi bắ ng mọi giá"

"Tôi lấ y giấ y bút, soạn thảo chương trình làm việc hàng ngày, hàng tuấ n, hàng tháng, buổi sáng xử lý thư từ, sau đó viế t báo cáo, rô i viế t thư trả lời, buổi chiế u triệu tập hội nghị giao ban công việc, hàng ngày trước khi kế t thúc, tôi giành thời gian thu xế p văn bản tài liệu thật ngăn nă p, sau đó mới yên tâm ra vê ".

"Tôi tự hỏi mình: làm thế nào để rèn luyện thói quen đó?" Câu trả lời là: Làm đi làm lại thật nhiệ `u lâ `n, nhưng con người thứ hai trong tôi đưa ra câu phản đố i: Thì mình đã làm như vậy từ trước tới nay cả ngàn lâ `n đấ y thôi, con người thứ nhấ t trong tôi trả lời ră `ng: đúng như vậy, có điệ `u, khi làm như vậy mình không hệ ` tập trung tư tưởng".

"Những ngày sau đó, tôi luôn luôn ý thức biế n tấ t cả nội dung chương trình thành hiện thực, khi làm việc tôi hăm hở hăng hái và cảm thấ y thích thú say mê với công việc mình làm, ngoài ra tôi còn cố gặ ng bố trí giờ nào việc ấ y, ngày nào cũng thực hiện đúng nê nế p công việc như nhau, hễ tôi phát hiện mình đang phân tán tư tưởng, liê n nghiêm túc xác định lại, kịp thời chấ n chỉnh tác phong làm việc của mình".

Nhờ sức mạnh ý chí và nghị lực đã mang lại cho tôi cảm hứng trong công việc, kế t quả công việc cũng như rèn luyện thói quen tiế n bộ trông thấ y, tôi nghiệm thấ y ră ng cho dù làm cùng một công việc lặp đi lặp lại nhiề u là n, nhưng tôi vẫn không thấ y nhàm chán vô vị. Tôi biế t rõ mình đã thu được thành công".

Chuyên tâm chẳng phải là chuyện bí hiểm thâ`n kỳ, ai cũng có thể thực hiện được, vì chỉ là kiểm soát sức chú ý mà thôi.

Tấ t cả các nhân vật thiên tài nổi tiế ng đề u tin ră ng, bấ t kỳ làm việc gì cũng phải tập trung tinh lực, qua đó có tác dụng điề u hoà tâm trạng, để cảm nhận được tấ t cả mọi làn sóng tư duy, biế n cả thế giới quanh ta thành một cuố n sách mở sẵn, để học hỏi tìm hiểu.

Ngay cả trong những trường hợp đặc biệt, chỉ câ n chúng ta tập trung chú ý vào một đố i tượng nhấ t định, vẫn có thể ung dung tiế n hành công việc, không hê bị hoàn cảnh môi trường gây nhiễu.

Nhược điểm chung của nhiê `u người là, thường hay ngộ nhận ră `ng mình trở thành mục tiêu chú ý của thiên hạ, thực tế đâu phải như vậy, vì hâ `u như mọi người chỉ quan tâm đế n bản thân mình, hãy suy từ bản thân mình ra khắ c biế 't, nế 'u như bạn hoàn toàn tập trung vào chuyện riêng của mình, thì người khác không thể nào tác động đế n bạn được, chẳng việc gì phải tỏ ra thấ p thỏm không yên, có thể nói dường như họ quên mấ 't sự tô `n tại của mọi thứ xung quanh mình. Chẳng câ `n quan tâm xem có ai để ý đế n mình hay không, người ta hay nói có tật giật mình, nế u bạn có biểu hiện gì đó không bình thường, công việc hoàn thành kém, thì chắ c hẳn bị mọi người soi xét, hoặc bạn làm điề `u gì bấ 't chính sợ bị thiên hạ phát giác, thì thái độ của bạn thiế 'u vẻ tự nhiên, mặt đỏ, tay chân lóng ngóng, nghĩa là càng dấ 'u càng lộ.

Tuy nhiên chỉ nghĩ vê bản thân thì không thể nâng cao hiệu suấ t làm việc, chuyên tâm nghĩ vê công việc mới mang lại hiệu quả, nế u bạn quan tâm để n cách nhìn nhận của người khác đố i với mình, mà bạn tỏ ra thật sự vượt trội, thì bạn càng cảm thấ y hứng thú hơn vì bạn được mọi người mế n mộ, ngược lại bạn cũng cảm thấ y vừa lòng với mọi người, càng tăng thêm niê m tin vào chiế n thắ ng.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Hãy tập trung tinh lực vào công việc trước mặ t, không được phân tán tư tưởng, thì mới mong hoàn thành tố t công việc, đời người là sự tích luỹ của từng công việc hàng ngày, việc nào cũng trọn vẹn, có nghĩa là bạn đang tiế n dâ n tới mục tiêu cuố i cùng.

# 13. BIẾT CÁCH LỰA CHỌN, BIẾT CÁCH DỨT BỎ

Sở dĩ nhiề `u người đàn ông thành đạt là nhờ họ biế ´t chọn lựa đô `ng thời cũng biế ´t dứt bỏ.

Có khá nhiê `u đàn ông suố t đời thích chọn lố i tắ t để đi, thành ra cuố i cùng đề `u đâm vào ngõ cụt, tổng kế t lại thì đã hoài phí mấ t tuổi thanh xuân và những năm tháng quý báu nhấ t vào những chuyện ngớ ngắn, trong đời cũng cầ `n phải biế t đi đường vòng, không nên sợ đi đường vòng, tuy nhiên vẫn phải tuân thủ một tiê `n đề `, đi đường vòng để có thể đế ´n đích nhanh nhấ t.

Khi bạn ngô `i lên taxi, lái xe hỏi bạn: "Thưa quý khách, quý khách muố ´n đi chặng đường ngă ´n nhấ ´t, hay muố ´n đi tới đích nhanh nhấ ´t? "nhiê `u vị khách tỏ vẻ ngạc nhiên hỏi lại: "Thế ´ nào, chẳng lẽ chặng đường ngă ´n nhấ ´t lại không thể tới đích nhanh nhấ ´t sao?" Lái xe bình tĩnh giải thích: "Thưa quý khách, đúng là như vậy, đường ngă ´n nhấ ´t thường luôn xảy ra tắ ´c nghẽn giao thông, nên nói chung thời gian đi dài nhấ ´t, nế ´u ông thật sự có việc câ `n gấ ´p, thì ông nên đi đường vòng, quãng đường có dài hơn, nhưng chặ ´c chặ ´n sẽ đế ´n đó sớm hơn". Nói cách khác, nế ´u muố ´n tranh thủ thời gian thì tố ´t nhấ ´t là đi nhanh nhấ ´t, thật ra ngay cả khi chẳng vội vàng gì, cũng chẳng ai muố ´n ngô `i lâu trên xe taxi cả.

Theo bạn thì nên đi đường ngắ n nhấ t hay là nên đi nhanh nhấ t?

Không phải chỉ khi đi taxi chúng ta mới gặp cảnh ngộ này. Có thể nói trong cuộc số ng, có rấ t nhiề ù vụ việc đặt chúng ta trước sự lựa chọn, khiế n chúng ta rơi vào tình thế khó xử, thế mà chỉ những con người muố n làm nên sự nghiệp lớn mới biế t chọn khả năng đi nhanh nhấ t, chứ không chọn chặng đường ngắ n nhấ t, vì vòng đời con người có hạn, thời gian vô cùng quý báu, cơ hội không phải dễ gặp, cho nên hãy chọn cách đi nhanh nhấ t.

Một nhà văn đã sáng tác một bài tuỳ bút rấ t hay, ông tường thuật lại cảm giác khi ô tô theo đường vòng để leo lên đỉnh núi, tính ra chặng đường phải đi dài gấ p hàng chục lâ n đường chim bay từ chân núi lên đỉnh núi, nhưng hãy tưởng tượng rã ng nế u làm một con đường chạy thẳng từ chân núi lên đỉnh núi thì sẽ có bao nhiều chiế c xe lăn xuố ng vực, bao nhiều hành khách phải bỏ mạng, như vậy là còn có một tiề n đề thứ hai, đi con đường nhanh nhấ t phải là con đường an toàn nhấ t. Muố n đi nhanh nhấ t đôi khi còn phải chịu vấ t vả cực nhọc, bị gai góc đâm vào tay chân rớm máu, vấ p phải đá sỏi toạc chân, nhưng vì muố n nhanh đành phải cấ n răng chịu đựng.

Muố n đi nhanh nhấ t càng không được băn khoăn do dự, giả sử để n bấ t kỳ ngã ba nào cũng ngô i lại thật lâu để xem xét suy tính nên rẽ ngã nào, thì không chừng sẽ trở thành chậm nhấ t. Đời người câ n biế t chọn lựa mà cũng câ n biế t dứt bỏ, đó là hai điể u kiện không thể thiế u dẫn để n thành công. Tuy nhiên khi ngàn vạn con người đã chọn lựa, thì mình câ n phải trân trọng.

Vợ chô ng nhà hàng xóm cãi lộn với nhau như cơm bữa.

Anh chô ng nói: "Phụ nữ trên đời chẳng có ai như cô, không phân biệt phải trái gì cả". Người vợ đố p chát lại: "Anh hãy nhìn lại mình xem, tôi cũng chưa từng thấ y người đàn ông nào lỗ mãng cục că n như anh". Chô ng tiế p lời: "Cô không mở mắ t ra mà xem mẹ cái

Lan bên hàng xóm, người ta khi nào cũng ôn tố n nhã nhặn, quan tâm săn sóc chô ng con, thu xế p nhà cửa đâu ra đấ y. Ai đời đàn bà suố t ngày ngô i túm tụm đánh bài, không chịu giải tán". Người vợ chẳng chịu lép: "Nói thế mà không biế t xấ u hổ à, sao anh không so sánh mình với bố thă ng Quân xem thử, ông ấ y suố t ngày đi làm hai ca, còn tranh thủ viế t bài vẽ tranh kiế m được cả ngoại tệ, còn anh suố t ngày chỉ biế t nhậu nhẹt say khướt, hoặc tán gẫu với những kẻ không công ngô i rô i".

Tục ngữ có câu: Con mình quý hơn con người, vợ người xinh hơn vợ mình. Đời thường đã nghiệm chứng câu này, sao họ không nghĩ lại thuở ban đâ `u, chính họ đã chọn lựa kỹ càng để được người tình tuyệt vời vừa ý nhấ 't đó sao, nế 'u không đúng như vậy thì vì sao họ lại tự nguyện gắ 'n bó cuộc đời với nhau, thế ' mà khi bước vào cuộc số 'ng hôn nhân mới có mấ 'y năm, không còn tìm thấ 'y cảm giác hấ 'p dẫn mới lạ ở nhau nữa, mọi khuyế 't nhược điểm của đô 'i phương đề `u phơi bày ra hế 't, trong cuộc số 'ng bắ 't đã `u xen lẫn những lời phàn nàn oán trách, biế 't trước cơ sự thế ' này thì mình chẳng nên lấ 'y nhau...

Khi viế t để n đây, chúng ta hãy cùng nhau nghe lại câu chuyện về quả táo:

Thượng để câ m ra hai quả táo, để cho một chàng trai chọn lựa, anh này cân nhấ c đấ n đo mãi, cuố i cùng đã chỉ vào một quả anh cho là vừa ý nhấ t, thượng để mim cười bí hiểm giao quả táo cho anh, anh cúi đâ u tri ân thượng để, nhận quả táo rô i cáo từ ra đi, bỗng nhiên anh thấ y ân hận vì sao mình đã không chọn quả táo kia, anh kiên quyế t quay trở lại để xin thượng đế cho đổi quả táo khác, nhưng khi quay lại thì không thấ y thượng đế đâu nữa. Vì chuyện này anh hố i tiế c suố t cả một đời người. Thượng đế thấ y vậy than thở một câu: "Con người thường đau khổ vì không có được những thứ mà mình chưa có, mà lại không biế t nâng niu quý trọng những gì

mình đã có trong tay, thế thì làm sao số ng hạnh phúc cơ chứ!". Lời nhận xét của thượng để thật chí lý! Tục ngữ cũng có câu: Đứng núi này trông núi nọ. Ngỡ là hòn núi trước mặt cao hơn nhưng khi trèo lên mới thấ y chẳng bă ng hòn núi trước, lòng tham của con người không có giới hạn, ví như con rắ n muố n nuố t con voi, thực tình thứ mà ta cho là tố t nhấ t chưa chắ c đã phù hợp với mình, hiện thực cuộc số ng đã nghiệm chứng rấ t nhiề u về chuyện này. Hãy tự nhắ c nhở bản thân, vợ mình là người đàn bà xinh nhấ t, là người bạn đời lý tưởng nhấ t trên đời, có như vậy, thì tâm trạng của mình mới được cân bă ng ổn định, tâm hô n mới được thư thái, cuộc số ng mới có niề m vui.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Bạn thích đi con đường ngắ n nhấ t hay muố n đi nhanh nhấ t? Bạn câ n lựa chọn một cách bình tĩnh sáng suố t, vì đây là vấ n đề quyế t định cuộc đời sau này của bạn sẽ huy hoàng rực rỡ hay âm thâ m vô vị.

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

Trời sinh ra đàn ông thành đạt tấ t nhiên phải có tài lãnh đạo, biế t tác động ảnh hưởng đế n mọi người xung quanh, biế t cách thu hút họ tham gia vào sự nghiệp của mình, biế t động viên cổ vũ người khác hỗ trợ mình làm nên việc sự nghiệp lớn thực hiện lý tưởng cao đẹp, mang lại cho họ niề m tin và sức mạnh, cuố i cùng không những tạo dựng thành công cho bản thân mà còn tạo dựng thành công cho người đã ủng hộ mình.

# 1. TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO LÀ GÌ

Đàn ông nă m vai trò lãnh đạo, đương nhiên phải có tài năng vượt trội hơn người, thì người dưới quyề n mới tâm phục khẩu phục, tổ chức lãnh đạo mới mang lại hiệu quả.

Hàm ý của tài năng lãnh đạo là: Một con người đơn thương độc mã, chỉ có thể giành được thành tựu bé nhỏ, nhưng muố n giành được thă ng lợi vĩ đại thì phải tập hợp sức mạnh trí tuệ của nhiệ u người để hành động một cách có tổ chức có kế hoạch. Sự nghiệp to lớn đòi hỏi nhân vật có khả năng tập hợp động viên quâ n chúng cùng đô ng lòng hiệp sức để cùng nhau phấ n đấ u thực hiện mục tiêu chung. Sự nghiệp thành công hay thấ t bại một phâ n rấ t lớn được quyế t định bởi tài năng của người lãnh đạo, cũng là thước đo tài năng của người lãnh đạo.

Nói một cách ngắ n gọn dễ hiểu, tài năng lãnh đạo chính là khả năng biế n lý tưởng thành hiện thực không chỉ bà ng sức lực của cá nhân mình, còn biế t cách huy động sức mạnh của cộng đô ng, nế u tự coi mình là nhân vật lãnh đạo nhưng không thu hút được ai ủng hộ mình, thì cũng chỉ là chuyện viễn vông.

Rấ t nhiê `u người nhâ `m tưởng rặ `ng quyê `n lực lãnh đạo được xác nhận bởi địa vị ngạch bậc của người đó trong thực tế cũng có người được sắ p xế p ngô `i trên chiế c ghế lãnh đạo, nhưng chỉ biế t dùng phạm vi chức trách nhỏ hẹp của mình để chỉ huy kẻ dưới quyê `n một cách máy móc, mà không mang lại hiệu quả thiế t thực, người đó không xứng đáng là nhà lãnh đạo chân chính. Nhân viên dưới quyê `n không phải làm theo kế hoạch đã vạch sẵn, mà phải hăng hái, nỗ lực làm việc nhờ uy tín ảnh hưởng và sự động viên khích lệ của người lãnh đạo.

Nói cho cùng tài lãnh đạo chính là khả năng ảnh hưởng tới người khác, thông qua uy tín của mình để lôi cuố n, tập hợp mọi người chung quanh nghe theo sự chỉ đạo và thực hiện mục tiêu do mình đề ra, biế t cách động viên khích lệ mọi người tham gia vào sự nghiệp chung, hô hào thúc đẩy mọi người tiế n lên theo đuổi lý tưởng cao đẹp, mang lại cho họ niề m tin và sức mạnh để vượt qua mọi khó khăn trở ngại trên chặng đường tiế n lên phía trước.

Tố chấ t câ n có của nhà lãnh đạo là: Trước hế t là cá tính hấ p dẫn và tài quan sát nhạy bén, đó chính là nhân tố quan trọng nhấ t của nhà lãnh đạo. Vì người lãnh đạo bao giờ cũng đi tiên phong, đứng mũi chịu sào để lôi kéo mọi người làm theo, người lãnh đạo phải tự đề ra tiêu chuẩn để đánh giá bản thân, đô ng thời cũng hy vọng mọi người dùng tiêu chuẩn đó để xem xét mình, người lãnh đạo xuấ t sắ c phải không ngừng học hỏi vươn lên, chấ p nhận cái giá phải trả cho vai trò lãnh đạo, để nâng cao trình độ, mở mang tâ m nhìn, rèn luyên kỹ xảo, trau dô i nghệ thuật lãnh đạo, phát huy tố i đa tiệ m

năng, thì nhà lãnh đạo phải âm thâ m hy sinh cố ng hiế n nhiê u hơn người khác, vì nói chung nhà lãnh đạo kiệt xuấ t cũng trưởng thành đi lên từ nhân viên thường, cho nên trước đây họ đã từng là nhân viên xuấ t sắ c, biế t cách ủng hộ người lãnh đạo, thể hiện tài năng bản lĩnh của nhân viên đắ c lực, nế u không từng là nhân viên nổi trội, thì cũng không thể trở thành người lãnh đạo tài ba, có thể nói không hê có trường hợp ngoại lệ. Nhân viên giỏi cũng là người có cặp mắ t tinh tường phát hiện ra tài năng lãnh đạo của cấ p trên, và cũng học hỏi được rấ t nhiệ u điệ u bổ ích từ sế p của mình.

Con đường phát triển sự nghiệp chính là quá trình cạnh tranh gay gặ t, vì vậy đòi hỏi nhà lãnh đạo phải biế t tiế n thoái linh hoạt, dũng cảm quyế t đoán, bạo dạn nhưng tinh tế, biế t người biế t mình, nặ m được luật chơi trên thương trường, có thể nêu tóm tắ t những tố chấ t cầ n có của người lãnh đạo gồ m:

Khả năng kiểm soát tình hình: Trước hế t phải biế t làm chủ bản thân, ai không biế t làm chủ bản thân, thì không thể chỉ huy người khác, không thể nêu tấ m gương sáng cho người dưới quyề n để họ hành động như mình.

Công minh chính trực: Người lãnh đạo không xứng đáng là con người công minh chính trực, thì người dưới quyề n không tôn trọng tin tưởng, không thu phục được lòng người thì chỉ huy mấ t hiệu lực.

Lập trường kiên định quyế t đoán: Người lãnh đạo mà do dự, châ n chừ, không kiên định lập trường, thì không động viên được tinh thâ n hăng hái phấ n đấ u của mọi người.

Tác phong làm việc có kế hoạch cụ thể, chu đáo cẩn trọng: Lãnh đạo thành công nhấ t thiế t phải làm việc có kế hoạch có bài bản, không hành động theo cảm nghĩ nhấ t thời, làm việc không kế

hoạch chẳng khác chi con thuyê `n không có bánh lái, thê ´ nào cũng bi mặ ´c can.

Tinh thâ `n cô ´ng hiê ´n vô tư trong sáng: Cô ´ng hiê ´n của nhà lãnh đạo bao giờ cũng cao hơn bấ ´t kỳ nhân viên dưới quyê `n nào, người lãnh đạo phải làm được nhiê `u hơn những gì mình yêu câ `u người khác làm.

Cá tính hấ p dẫn: Phong cách đố i nhân xử thể của nhà lãnh đạo phải xứng đáng là mẫu mực cho mọi người noi theo, một kẻ nông nổi, cục că n thô lỗ không thể trở thành nhà lãnh đạo thành công. Vì yêu câ u cơ bản nhấ t của nhà lãnh đạo là được mọi người kính trọng nể phục, lãnh đạo kém nhân cách thì nhân viên chỉ phục tùng bê ngoài mà thôi.

Nă m vững chức trách nhiệm vụ: nhà lãnh đạo câ n nă m vững chức trách, phận sự trên cương vị của mình một cách cụ thể chi tiế t.

Hiểu rõ cấ p dưới: Nhà lãnh đạo phải hiểu rõ năng lực, hoàn cảnh và tâm tư nguyện vọng của người dưới quyề n, biế t khen thưởng khi họ lập được thành tích, biế t động viên chia sẻ khi họ gặp khó khăn.

Dám chịu trách nhiệm: Người lãnh đạo xuấ t sắ c biế t gánh vác trách nhiệm trước lỗi là m của cấ p dưới, nế u lãnh đạo tranh công đổ lỗi, trố n tránh trách nhiệm, thì không thể tiế p tục đảm đương vai trò lãnh đạo. Người lãnh đạo luôn luôn tâm niệm ră ng mọi thành tựu hoặc lỗi là m của cấ p dưới, thành công hay thấ t bại của đơn vị, đề u gắ n liê n với trách nhiệm của mình.

Tinh thâ nhiệp đô ng: Người lãnh đạo thành công câ n biế t tổ chức hiệp đô ng tác chiế n, biế t hô hào động viên cấ p dưới thực hiên ý tưởng của mình, tao nên sức manh tập thể.

Năng lực hoạch định sách lược: Điề ù kiện tiên quyế t để nă m cương vị lãnh đạo chính là năng lực hoạch định sách lược, đường hướng trước mặ t và lâu dài, sau đó biế t cách tổ chức thực hiện.

Một chương trình trắ c nghiệm đố i với hơn 16000 nhà lãnh đạo cho thấ y, nhà lãnh đạo kiệt xuấ t bao giờ cũng tỏ ra quyế t đoán mau lẹ trong những thời điểm quan trọng, những chuyện vụn vặt đời thường họ cũng giải quyế t rấ t dứt khoát. Đây là điểm khác biệt giữa lãnh đạo và nhân viên.

Người làm thuê cho dù theo đuổi ngành nghê gì, nói chung đề u không xác định được mình câ ngì mong muố ngì, khi gặp khó khăn thì tỏ ra lưỡng lự băn khoăn không biế t nên xử lý thế nào, kể cả những chuyện không đâu cũng chỉ thích đùn đẩy cho người khác quyế t định, hoặc chỉ biế t rập khuôn theo mô thức của người khác.

Người lãnh đạo khi đã xác định mục tiêu thì kiên quyế t xử lý công việc theo nguyên tắ c kế hoạch đã vạch sẵn, với lòng tự tin rấ t kiên định, cho dù đứng trước tình hình khó khăn bấ t lợi, vẫn đưa ra các quyế t định sáng suố t.

# GỢI MỞ NĂNG LỰC

Nhà lãnh đạo chân chính là người biế t gây ảnh hưởng tới người khác, biế t lôi cuố n, tập hợp quâ n chúng xung quanh mình, động viên khích lệ họ tham gia thực hiện mục tiêu, lý tưởng chung, mang lại cho họ niê m tin và sức mạnh cùng kê vai sát cánh xố c tới thành công.

## 2. NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO

Ai có thể dễ dàng trở thành nhà lãnh đạo, ai không thể trở thành nhà lãnh đạo? Nghệ thuật lãnh đạo là gì? Nế u bạn đã là nhà lãnh đạo hoặc muố n trở thành nhà lãnh đạo, thì phải biế t rõ những điề u dưới đây.

- (1) Nghệ thuật quan tâm người khác
- a) Phong cách quản lý

Nhà lãnh đạo không chỉ quan tâm đế n công việc mà còn quan tâm đế n con người một cách tế nhị, thấ m đượm tình người, quan tâm công việc và quan tâm con người kế t hợp một cách hài hoà, đó chính là nghệ thuật cao nhấ t trong công tác lãnh đạo, ai làm được điể u đó sẽ trở thành nhà lãnh đạo kiệt xuấ t.

#### b) Xây dựng phong cách độc đáo

Người nă m cương vị lãnh đạo phải xây dựng hình tượng nhân vật công minh chính trực vì đại nghĩa, xử sự theo phong độ cao thượng, lịch lãm, luôn chú ý để n hành vi cá nhân, không có những biểu hiện nhỏ nhen, ti tiện trước mặt cấ p dưới, không mắ c thói tham ô vụ lợi, cửa quyề n hách dịch, mắ c phải những thói hư tật xấ u thì uy tín của nhà lãnh đạo sẽ bị xuố ng cấ p nghiêm trọng.

Nế u bạn đã từng đọc tác phẩm "Tam quố c diễn nghĩa" chắ c chưa quên câu chuyện Lưu Bị ném A Đẩu, nhờ vậy mà thu phục được tấ m lòng của các vị tướng dưới quyề n như Triệu Tử Long, ngoài ra còn câu chuyện Lưu Bị trăng trố i dặn dò Gia Cát Lượng và các vị đại thấ n trước lúc lâm chung: Nế u như Lưu Thiê n (tức A Đẩu) tỏ ra hèn kém không có khí phách thì các người không nên phò tá nó lên làm vua, qua hai câu chuyện này ta thấ y được tấ m lòng nhân hậu, bao dung và tài năng lãnh đạo vượt trội của Lưu Bị. Chính nhờ nhân cách và cách ứng xử thấ m đậm tình người mà các chư tướng tâm

phục, khẩu phục, coi Lưu Bị như người cha của mình, không ai có bụng ăn ở hai lòng.

c) Quan tâm để n tâm tư nguyện vọng của nhân viên.

Là người lãnh đạo câ nhiều rõ cuộc số ng, hoàn cảnh và tâm tư nguyện vọng của cấ p dưới, đô ng thời biểu hiện sự quan tâm rấ t tận tình, chu đáo đố i với họ. Một mặt yêu câ u rấ t nghiêm khắ c nhưng mặt khác phải tỏ ra yêu quý, kính trọng cấ p dưới thì mọi người mới có thể đoàn kế t, nhấ t trí và hế t lòng phấ n đấ u vì công việc, nhã m báo đáp lại tấ m lòng của lãnh đạo.

- (2) Nghệ thuật thưởng phạt.
- a) Thưởng phạt phân minh.

Là người nă m cương vị lãnh đạo trong một đơn vị câ n phải toàn tâm, toàn ý xây dựng đơn vị vững mạnh, trong đó có cơ chế thưởng phạt để khuyế n khích mọi người thi đua cạnh tranh một cách lành mạnh, huy động tố i đa tinh thâ n tích cực hăng hái của nhân viên. Khi nhân viên lập được thành tích thì câ n khen thưởng thoả đáng, tránh thái độ ghen ghét kèn cựa khi cấ p dưới tỏ ra tài giỏi hơn mình (Tham khảo bức tranh châm biế m: Võ Đại Lang tuyển người tuyên bố không nhận những người tài cao hơn mình). Hãy nhớ câu nói của người xưa "Dưới trướng tướng tài không có binh lính nhu nhược", thành tích của cấ p dưới sẽ làm đẹp mặt cho cấ p trên.

#### b) Khen ngợi và biểu dương.

Trong nghệ thuật dùng người, lãnh đạo phải đặt hế t niề m tin vào cấ p dưới, ngay cả trong trường hợp cấ p dưới bị vấ p váp, thấ t bại, vì nguyên nhân thắ ng bại rấ t nhiề u bao gồ m nguyên nhân chủ quan và khách quan, trong nguyên nhân khách quan thì có thiên thời, địa lợi, nhân hoà, nguyên nhân chủ quan là sức mạnh, kỹ thuật

và kinh nghiệm quản lý. Nhà lãnh đạo nên quán triệt nguyên tắ c: "5 phâ n giáo dục, 3 phâ n biểu dương, 2 phâ n phê bình khiển trách, dám chịu trách nhiệm thay cho cấ p dưới", đó chính là cách thu phục lòng người.

c) Nghệ thuật phê bình khiển trách.

Khi cấ p dưới mặ c lỗi lâ m, gây ra tổn thấ t cho đơn vị, thì tấ t nhiên phải phê bình khiển trách, tuy nhiên việc phê bình khiển trách phải chú ý vận dụng một cách khéo léo, hiệu quả. Khi phê bình khiển trách phải có tình có lý và tránh xúc phạm để n lòng tự trọng của đố i tượng, không làm cho họ bi quan thấ t vọng, trước khi phê bình hãy biểu dương, sau khi phê bình lại biểu dương, như vậy cấ p dưới mới tin phục và không sinh ra tâm trạng thấ t vọng, gợi mở cho họ hy vọng chuộc lại lỗi lâ m, như vậy sẽ có lợi cho cả đơn vị và cá nhân đố i tượng.

- a) Ngay từ đâ`u không nên đả kích gay gặ´t, mà nên uyển chuyển đi vào câu chuyện một cách tế´nhị.
- b) Ăn nói nhẹ nhàng: Cho dù cấ p dưới mặ c lỗi rõ ràng có chứng cứ không thể biện minh, thì sế p vẫn cư xử với thái độ mề m dẻo cảm thông, không giố ng như kiểu mẹ chô ng con dâu, cáu gặ t thô bạo.
- c) Chú ý nghệ thuật ngôn ngữ: Một nhà lãnh đạo cao tay phải đô `ng thời là một nhà diễn thuyế ´t, khi phê bình càng nên vận dụng từ ngữ thật chọn lọc và có sức thuyế ´t phục. Người xưa đã dạy: Lời hay ý đẹp có thể sưởi â ´m giữa mùa đông, lời nói cay nghiệt có thể gây buô ´t giá giữa ngày hè. Khi tiế ´p xúc câ `n theo dõi diễn biế ´n tình cảm của đô ´i phương. Ví dụ đáng lẽ nói: "Chuyện này anh đã sai rõ ràng" nên chuyển thành câu nói: "Trong chuyện này cậu xử lý có chỗ chưa thoả đáng, mình gặp cậu để tìm cách giúp đỡ cậu điề `u chỉnh lại" có thể rút ra trình tự phê bình từ thấ ´p đế ´n cao như sau:

Nhã c khéo - gợi ý - khuyên răn - cảnh cáo - phê bình công khai - xử lý kỷ luật, như vậy sẽ thực hiện được nguyên tắ c: "Phê bình nên nặng, xử lý nên nhẹ", có lợi cho sự nghiệp chung.

#### (3) Nghệ thuật phân công nhiệm vụ

a) Trong thời kỳ đâ`u dựng nước, nước cộng hoà non trẻ của chúng ta đã chố ng đỡ được với sức ép của thế lực phản động bên trong và bên ngoài, trong đó có một sự kiện là giúp Triê`u chố ng Mỹ, việc lớn thứ hai là triển khai phong trào xây dựng và củng cố chính quyề n cách mạng. Nghe nói, đô ng chí Mao Trạch Đông đã vận dụng một cách tài tình nghệ thuật phân công phân nhiệm. Sau khi cân nhă c thật thận trọng, đô ng chí Mao Trạch Đông căn cứ vào nhận thức của mình, mới đưa ra chủ trương giúp Triê`u chố ng Mỹ, tuy nhiên đô ng chí vẫn triệu tập hội nghị để lǎ ng nghe ý kiế n của mọi người. Trong hội nghị đô ng chí Bành Đức Hoài cũng ủng hộ chủ trương này, Mao Trạch Đông rấ t phấ n khởi nói với Bành Đức Hoài: "Vậy thì hai hôm nữa đô ng chí đưa cho tôi xem bản đê`án nhé!" Như vậy nguyên soái Bành Đức Hoài có cảm giác như đây chính là chủ trương của mình, phương án của mình, không coi đây là nhiệm vụ giao thêm ngoài chức trách phận sự, nên tâm trạng rấ t phấ n chấ n

Chúng ta chưa vội bình phẩm câu chuyện này có thật hay không, chỉ câ`n rút ra một nhận xét, trong trường hợp này Mao Trạch Đông không sử dụng biện pháp trực tiế p ra mệnh lệnh một cách cứng nhã c, mà vận dụng phương pháp gợi ý. Hãy xem phép dùng binh của Tô ng Nhạc Phi: "Quân tử chỉ gợi mở mà không nói, thì lòng quân sôi sục hăng hái" đúng là phong độ của một vị đại tướng. Nhà lãnh đạo thông minh khi giao nhiệm vụ cho thuộc hạ, phải gợi mở cho câ p dưới nhận thức được ră ng, đây vừa là lợi ích, vừa là cơ hội giành cho mình.

Ngoài ra khi giao nhiệm vụ còn câ n giúp cấ p dưới hiểu rõ những điê u sau đây:

- b) Nhiệm vụ này rấ t thú vị.
- c) Đây là dịp may để mình thể hiện tài năng.
- d) Nhiệm vụ này rấ t có ý nghĩa.
- e) Nhiệm vụ này có liên quan mật thiế t để n quyề n lợi của bản thân (Như tăng lương, đề bạt, điể u động công tác v.v...).
  - g) Hoàn thành nhiệm vụ là vấ n đê danh dự của cá nhân.
  - (5) Tự mình nêu gương
  - a) Tác dụng của gương mẫu

Là người phụ trách đứng đâ ù trong một đơn vị, phải luôn luôn nêu cao vai trò đâ ù tàu gương mẫu cho mọi người noi theo, sự thực đã chứng minh ră ng, người lãnh đạo nêu gương sáng, sẽ có tác dụng làm hạt nhân đoàn kế t quâ n chúng cùng đô ng tâm hiệp lực phấ n đấ u cho mục tiêu chung. Cho dù trong thời kỳ chiế n tranh trước đây hay giai đoạn khó khăn nhấ t trong công cuộc xây dựng hoà bình xã hội chủ nghĩa, Thủ tướng Chu Ân Lai cũng như nhiê ù đảng viên cộng sản khác là cán bộ cao cấ p của Đảng và nhà nước đề ù đô ng cam cộng khổ với quâ n chúng nhân dân, họ ăn uố ng đạm bạc, mặc quâ n áo còn nhiê ù mảnh vá, chính vì vậy mà họ được nhân dân tin yêu, kính phục và ủng hộ.

#### b) Đâ`u tâ`u tiên phong

Việc gì khó mình xung phong đi trước, trong công tác và đời số ng luôn quan tâm để n cấ p dưới

#### c) Đố i xử bình đẳng

Là người lãnh đạo, không nên tự đê cao mình coi mình hơn hẳn người khác, mà nên đố i xử thân mật, bình đẳng với mọi người

d) Đô ng cam cộng khổ, chia ngọt, sẻ bùi.

Cho dù khi công ty ăn nên làm ra, hay khi thấ t bát thua lỗ. Cho dù thời gian khởi nghiệp hay đã ổn định, lãnh đạo vẫn luôn luôn gắ n bó đoàn kế t với nhân viên, cùng nhau phấ n đấ u hế t mình cho công ty.

## GỌI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n trở thành lãnh đạo, thì phải nă n vững nghệ thuật và kỹ năng lãnh đạo, mới có thể thă ng tiế n trên con đường sự nghiệp.

# 3. BỒI DƯỚNG KHÍ CHẤT LÃNH TỤ

Nê `n kinh tế đang phát triển theo xu thế hội nhập toàn câ `u đòi hỏi người đàn ông phải có năng lực lãnh đạo phi thường và khả năng hiệp đô `ng nhịp nhàng ăn khớp, ngày càng nhiê `u đàn ông quan tâm nhiê `u hơn vê ` mặt xây dựng hình tượng và quyê `n lực của mình trong cộng đô `ng, nói cách khác là bô `i dưỡng khí chấ t lãnh tu.

Bô i dưỡng cho mình khí chấ t lãnh tụ, không phải là chuyện một sớm một chiế u, nế u trong cuộc số ng thường nhật cũng như trong công tác, bạn chú ý mấ y mặt dưới đây, thì bạn có thể đặt cơ sở cho việc bô i dưỡng khí chấ t lãnh tụ.

#### (1) Thể nào là khí chấ t lãnh tụ

Đã có lúc nào bạn băn khoăn suy nghĩ trước một hiện thực như thế này chưa: Vì sao cùng một lời nói ra, một ý kiế n đề nghị, nế u do bạn nêu ra, thì hiệu quả gây ra lại không được như khi câu nói hay lời đề nghị đó thố t ra từ miệng người khác? Hoặc bạn tự cảm nhận về tài năng và đức độ, mình hơn hẳn người đó, nhưng mình lại không được mọi người mế n mộ tin yêu bă ng người đó? Và bạn có ý thức được vấ n đề này ảnh hưởng ra sao để n chặng đường tiế n thân của bạn không?

Trong bấ t kỳ tổ chức đoàn thể nào, cũng có ai đó đóng vai trò người câ m trịch, lời ăn tiế ng nói và hành vi của người đó được mọi thành viên chấ p nhận, những ý tưởng của người đó trở thành đường lố i chủ trương của tập thể, những người nhân cách và tài năng tạo ra sức hút đố i với cộng đô ng như vậy được gọi là có khí chấ t lãnh tụ, không nên cho ră ng phải thuộc hàng ngũ nhà quản lý cao cấ p mới có khí chấ t lãnh tụ, mà trong một tập thể nhỏ, một văn phòng, hay trong một công ty, một tập đoàn đề u có những nhân vật như thể .

#### (2) Trung thực giữ chữ tín

Trong xã hội thị trường, dưới tác động của quyề n lực và sự chi phố i của đô ng tiê n, khiế n khát vọng của con người gia tăng, người ta đố i xử với nhau theo kiểu khôn ngoan lừa lọc, thành thực bị coi là ngây thơ khờ dại, thật thà đô ng nghĩa với kém năng lực. Vì vậy các sinh viên vừa mới tố t nghiệp trường đại học, để kiế m được một chỗ làm như ý đành phải vận dụng nhiê u mánh lới luô n lách. Thế mới xảy ra câu chuyện buô n cười, là tại một trường đại học, trong cùng một thời điểm mà có để n ba vị chủ tịch hội sinh viên, họ khai chức vụ này trong lý lịch hẳn hoi, họ biế t đâu ră ng sự gian trá đó sẽ chẳng mang lại may mă n gì cho họ cả, đôi khi còn trở thành vật cản đường không đáng có.

Thử nghĩ xem, một người đàn ông luôn số ng không trung thực không giữ chữ tín, về nhân cách khiế n người khác hoài nghi, thì làm sao có thể xây dựng hình tượng sáng sủa trong lòng mọi người được, vì vậy trung thực giữ chữ tín là điể u kiện tiên quyế t để bô i dưỡng khí chấ t lãnh tụ.

### (3) Biê t lă ng nghe

Trong có quan, biế t cách tự biểu hiện mình là một việc vô cùng hệ trọng, nhưng nhiề u người ngộ nhận ră ng, nói quan trọng hơn nghe, vì nói có khả năng thể hiện bản thân mạnh hơn. Tuy nhiên câ n phải nhấ n mạnh thêm ră ng, những lời nói đó có sức thuyế t phục, có được người ta tiế p thu hay không?

Trong cuộc số ng đời thường, lại có những con người thích lắ ng nghe người khác, trong khi mọi người tranh nhau nói, thì người đó ngô ì yên lặng ngẫm suy, để n giờ phút cuố i cùng, anh ta mới từ tố n đứng dậy nói ra cảm tưởng của mình. Nên hiểu ră ng lắ ng nghe trước hế t biểu hiện lòng kính trọng người nói, đô ng thời là một cơ hội để tìm hiểu nhân cách và yêu câ `u của đố i phương, qua đó phát hiện được sự khác biệt giữa mình với họ, nă m bắ t được thế mạnh thế yế u của cả hai bên, nế u đố i phương thật sự tài hoa, thì bạn học hỏi được nhiề `u điề `u bổ ích, sau đó bạn phát biểu ý kiế n của mình, là dựa trên cơ sở những tư liệu thông tin do đố i phương cung cấ p, nên vạch xuấ t phát ở một cung bậc cao hơn, mang tính tổng hợp vĩ mô hơn, vì vậy nói chung, lời nói của người phát biểu sau thường có sức nặng hơn người nói trước, nế u mỗi lầ `n bạn phát biểu đề `u tương đố i chính xác và đầ `y sức thuyế t phục, thì hình tượng của bạn trong lòng họ càng đậm nét hơn.

### (4) Tôn trọng người bên cạnh

Bă t đâ u từ việc nhớ kỹ tên người tiế p xúc, muố n xây dựng hình tượng đẹp trong lòng người khác, trước hế t mình phải tôn trọng mọi người. Trong xã hội hiện đại nhịp số ng trở nên hố i hả, cơ hội giao lưu tăng cao, chỉ câ n một cuộc điện thoại là đã có thể quen thêm một người bạn, rấ t có thể đô i với bạn việc ghi nhớ nét mặt và tên tuổi của người mới quen chẳng phải dễ dàng gì, nên khi gặp lại họ, bạn bị rơi vào tình thế khó xử vì không gọi đúng tên người ta, nế u suy diễn ra, có thể coi đó là một biểu hiện thiế u tôn trọng hoặc xem thường người khác, bạn có cảm nhận như vậy không? Các nhà tâm lý học phát hiện ra ră ng, khi nhiê u người tụ tập với nhau để thảo luận một đề tài gì đó, nể u trong lời phát biểu của ban nhặ c để n tên nhiệ u người có mặt ở đó, hoặc trích dẫn nhiệ u câu nói của ho, thì bạn sẽ giành được cảm tình, vì sao một lời chào cũng khiế n đố i phương cảm thấ y ấ m lòng và bạn càng trở nên hấ p dẫn hơn, đó là vì người ta cảm nhận được lòng tôn trọng của bạn giành cho họ, vì vậy chúng ta hãy bấ t đâ u từ khâu nhớ kỹ tên người khác, đó là khởi điểm để thu phục nhân tâm.

### (5) Xuấ t phát từ lợi ích đại cục

Nế u trong đố i nhân xử thế, ai đó chỉ xuất phát từ quyề n lợi riêng tư của cá nhân mình, thì chắ c hẳn không được cộng đô ng chấ p nhận, càng không thể xây dựng được ấ n tượng tố t đẹp trong lòng mọi người.

Tiểu Hô làm việc tại ban thị trường của một tập đoàn, hàng tháng vào dịp đâ u tháng ban thị trường đê u triệu tập hội nghị cấ p chủ quản các khu vực để thảo luận giá cả sản phẩm, có một điể u rấ t lạ, tấ t cả mọi ý kiế n đề xuấ t mức giá do Tiểu Hô để nghị đề u không được mọi người chấ p thuận, thậm chí còn bị cán bộ chủ quản một số khu vực bài xích.

Tiểu Hô` cảm thấ y rấ t khổ tâm, sau đó nhờ có một vị phụ trách khu vực than thở với anh về `nỗi niề `m cay đấ ´ng của anh ta, Tiểu Hô` mới tìm ra nguyên nhân vì sao mọi người không ủng hộ mình, thì ra lý do thật đơn giản, bởi vì khu vực do Tiểu Hô` phụ trách, tình hình tiêu thụ rấ ´t thuận lợi, lại có ít đô ´i thủ cạnh tranh, như vậy Tiểu Hô` có đủ căn cứ để đưa ra mức giá tương đô ´i cao, nhưng tại các khu vực khác tình hình không được như vậy, hàng bán không chạy vì nhu câ`u thị trường không lớn, đô ´i thủ cạnh tranh vừa nhiê`u vừa mạnh, nế ´u trong tình hình đó mà nâng mức giá cao hơn, thì câ`m chắ ´c là không thể hoàn thành chỉ tiêu doanh số ´. Tiểu Hô` đã suy xét vấ ´n đề `trên phạm vi nhỏ hẹp, không có con mắ ´t nhìn bao quát toàn cục, thì ý kiế ´n của anh bị mọi người phản đô ´i là chuyện đương nhiên.

## GỌI MỞ NĂNG LỰC

Bô i dưỡng khí chấ t lãnh tụ cho mình, không phải là chuyện một sáng một chiế u, nế u như trong cuộc số ng thường nhật và trong công tác, bạn chú ý rèn luyện tố chấ t này, thì bảo đảm sẽ có ngày bạn trở thành nhà lãnh đạo, một lời nói ra trăm người phục tùng cho mà xem.

# 4. NĂM THỦ THUẬT DÙNG NGƯỜI

Đàn ông hiển đạt đô `ng thời phải là cao thủ trong cách sử dụng nhân tài.

Dùng người là một nghệ thuật và mang tính thực dụng rấ t cao, biế t dùng người không những bù đấ p được khiế m khuyế t thiế u hụt của mình, mà còn là giải pháp để tăng cường sức mạnh của mình lên nhiê u là n, ai không giỏi dùng người, cho dù bản thân tài năng lỗi lạc đế n mấ y, cũng không thể làm nên nghiệp lớn.

### (1) Tìm người tài giỏi nhấ t làm việc cho mình.

Tổng tài tập đoàn Microsoft Bill Gater cho ră ng, nguyên tấ c đâ u tiên của một công ty ăn nên làm ra chính là, tuyển dụng được người giỏi hơn mình làm việc cho mình, người được Bill Gater sử dụng không chỉ giỏi máy vi tính, mà còn giỏi kinh doanh, nế u chỉ giỏi phâ n mê m và ổ cứng không thôi, thì sẽ không được tuyển dụng, ngay từ đâ u tiêu chuẩn tuyển chọn đã là vừa giỏi kỹ thuật vừa giỏi kinh doanh, vì vậy công ty này quay vòng rấ t nhanh. Thông thường khi tăng thêm nhân sư, các ông chủ không suy tính căn kẽ, chẳng hạn chọn người làm công việc hành chính thì chỉ câ n giỏi nghiệp vụ hành chính là đủ, việc gì phải biế t thêm nhiê u lĩnh vực khác làm gì, sự thực là, mỗi người đê u kiệm nhiệm hai ba công việc, do vậy khâu tuyển người hế t sức quan trọng, hơn nữa nhân tài ta câ n thường là người của đố i thủ cạnh tranh, câ n phải tìm cách lôi kéo anh ta vê với mình, có người cho ră ng hành động như vậy là thiế u đạo đức, thực tế chứng minh ră ng nế u chỗ nào điể u kiện làm việc tố t hơn, đãi ngộ cao hơn, thì nhân tài sẽ tụ hội về đó. Thời Tam Quố c có câu nói "Ai có được Phục Long, Phụng Số , thì sẽ thâu tóm được thiên ha trong tay". Gia Cát lượng được coi là nhân tài hang nhấ t thời đó, vì thể mà Lưu Bị phải nhọc lòng ba lâ n lặn lội tìm để n túp lê u tranh của ông ta để chào mời. Nhờ có được Gia Cát Lượng, Lưu Bị từ thế nhỏ bé bị cô lập đã vươn lên hùng mạnh, sánh vai ngang ngửa với Tào Tháo và Tôn Quyê `n tạo thành thê ´ chân vạc Nguy, Thục, Ngô, ba họ chia nhau thiên hạ.

Hãy ghi nhớ, con đường thành công nhanh nhấ t là:

Thứ nhấ t: Làm việc cho người thành công.

Thứ hai: Hợp tác với người thành công.

Thứ ba: Tìm người thành công làm việc cho mình.

### (2) Hợp tác cũng câ n tài năng vượt trội

Ai có tài thu phục tập hợp quâ `n chúng, người đó có tố chấ t lãnh tụ, cũng có tài thuyế t phục người khác hợp tác với mình, thu hút họ quâ `n tụ xung quanh mình, cùng hoàn thành một mục tiêu chung, biế t cách khuyế ´n khích động viên mọi người tích cực hoạt động, làm ăn sôi động, mang lại lợi ích cho tấ t cả cộng đô `ng. Nhờ hợp tác, nên không ai phải số ´ng cảnh đơn thương độc mã một mình chèo chố ´ng như ngày trước, hợp tác là dựa vào sức người phục vụ cho mình và phục vụ cho toàn xã hội.

Trời sinh ra nhiê `u loại người, có người có tố chấ t làm ông chủ, có người chỉ biế t phục tùng kẻ khác, vì họ không hiểu được mố i quan hệ giữa các sự việc, phạm vi liên quan của từng sự việc và không biế t xử lý những vấ n đề `bức xúc gay cấ n, nhưng những người này vẫn có nguyện vọng hợp tác với người khác, cho dù trong hợp tác họ chỉ đóng vai trò tiêu cực, khi gặp nhau họ sẽ nói: "Ông xem tôi có thể làm được gì, thì ông sắ p xế p cho tôi làm, tôi sẽ cố gặ ng hế t sức mình", ngay trong quá trình hợp tác chúng ta cũng có thể nhận biế t ai có tổ chấ t lãnh tụ.

Người xứng đáng tôn vinh lãnh tụ có khả năng tập hợp quâ n chúng rấ t cao, hơn nữa còn biế t chỉ huy dẫn dắ t mọi người đi để n thành công, làm cho mọi người cảm nhận nế u không được người đó hướng dẫn, một mình xoay xở đơn lẻ thì không thể thu được kế t quả như vậy.

Khi hợp tác với người có tố chấ t lãnh tụ, bạn còn bị cảm hoá về mặt tư tưởng tình cảm, trong quá trình làm ăn, có khi người đó dùng phương pháp cưỡng chế, có khi dùng phương pháp thuyế t phục, có khi áp dụng phương thức thưởng phạt, nhưng tố t nhấ t là cảm hoá một cách lặng lẽ tự nhiên không câ n bấ t kỳ một hình thức cụ thể nào cả. Nhân vật lãnh tụ tạo dựng ra một bâ u không khí, một phong

trào khiế n người trong cuộc tự biế t nên làm những gì và không nên làm những gì, cái gì phù hợp và cái gì không phù hợp, nế u bạn có tính thích chơi trội, hoặc những ý tưởng quan niệm cố hữu của bạn đã thấ m sâu vào máu thịt không dễ gột bỏ, nghĩa là không thể hoà nhập về mặt tư tưởng tình cảm, thì hợp tác rấ t khó thành công.

Khi bạn thành công vê mặt xúc tiế n hợp tác, coi như bạn đã đủ điể u kiện cơ bản để đóng vai trò lãnh tụ.

(3) Không nên hợp tác với lợn và cũng chẳng nên bàn bạc gì với lợn cả

Trong một khu rừng rậm, có nhiê `u loài dã thú, một năm khu rừng đó bị ngập lụt, nước lên rấ t nhanh, các loài vật có nguy cơ không còn chỗ trú chân, chúng họp nhau bàn bạc, cuố i cùng quyế t định phải rời bỏ chỗ này để đi tìm một khu rừng khác cao hơn, chúng tìm ra một chiế c thuyê `n, tấ t cả tranh nhau lên thuyê `n, vì con thuyê `n không đủ trọng tải, tấ t cả hiểu rã `ng nế u cứ như vậy đi ra chỗ nước sâu thuyê `n sẽ bị chìm hế t sức nguy hiểm đế n tính mạng, rõ ràng là phải có ai đó xuố ng bớt, nhưng đây là sự chọn lựa giữa số ng và chế t nên chẳng ai chịu xuố ng thuyê `n, cuố i cùng tấ t cả đành áp dụng một giải pháp công bă `ng: Con vật nào cũng phải kể một câu chuyện cười, khiế n cho tấ t cả đề `u không nhịn được cười, chỉ câ `n có một ai đó không cười, thì con vật kể chuyện sẽ phải ở lại chờ chế t.

Đâ ù tiên là bò trổ tài kể chuyện rấ t thú vị, kế t quả là tấ t cả đề ù bị cù cười, ngoại trừ một con lợn, lợn nă m đó, nét mặt thản nhiên như chẳng nghe thấ y gì. Theo quy định của luật chơi, bò đành ngậm ngùi xuố ng thuyê n, cho dù bò khẩn khoản van nài quâ n thể hãy thương tình, nhưng cũng vô ích, vì luật chơi quá rõ ràng, không thể có ngoại lệ. Con vật thứ hai kể chuyện cười là dê, câu chuyện của dê tẻ nhạt quá mức chẳng có ai cảm thấ y buô n cười cả, nhưng thật

bấ t ngờ, lợn nghe xong lại cười hế t cỡ, trông cung cách của lợn người ta ngỡ như câu chuyện đó hay nhấ t trâ n đời. Các con vật khác bị bấ t ngờ liê nhỏi lợn: "Cậu cho rặ ng câu chuyện này thú vị hơn câu chuyện bò vừa kể hay sao? Vì sao nghe bò kể chuyện hay thế mà cậu không cười, bây giờ nghe dê kể câu chuyện nhạt thế ch cậu lại cười, và lại cười rấ t xả láng là khác, cậu thử nói cho mọi người hiểu xem nào". Lợn trả lời: "Mình ngô i suy nghĩ mãi và chợt cảm nhận ra tính hài hước qua câu chuyện do bò kể nên mình mới cười đấ y chứ!"

Người lãnh đạo thuờng xuyên phải đưa ra quyế t sách, nên nhớ rã `ng đừng làm thân phận con lợn, hơn nữa trong đơn vị của mình, cũng không nên tô `n tại những thành viên như kiểu con lợn, chỉ nên liên kế t với người hiểu biế t thôi, đừng để cho lợn tham gia hoạch định sách lược.

### (4) Chỉ sử dụng người mình hiểu rõ vê họ

Nguyên Tổng thố ng Mỹ Roosevelt nói: "Một nhà lãnh đạo giỏi là người biế t rõ cấ p dưới của mình có đảm đương được chức trách hay không".

Trong cuố n sách "Tư trị thông giám" do Tư Mã Quang sáng tác có câu: "Dùng người phải đúng với tài năng sở trường của họ, nế u không thì ngay cả bộ sách Chu Lễ cũng chẳng giúp ích gì được cho ai, hoá ra chẳng uổng phí lă m sao" Câu nói này rấ t đúng, rấ t hay, trên đời không có người tuyệt đố i hoàn hảo, nói cách khác ai cũng có mặt mạnh mặt yế u, là người lãnh đạo nên chú trọng mặt mạnh, không nên quá thành kiế n với mặt yế u của nhân viên, nhã m phát huy tố i đa sở trường của từng người, nế u không sẽ uổng phí, mai một tài năng của họ.

Nế u nhà quản lý chỉ để tâm xoi mói khuyế t nhược điểm, mà không chú ý khai thác thế mạnh của cấ p dưới, thì đó là nhà quản lý tô ì, người này thường thấ p thỏm lo sợ cấ p dưới tài năng sẽ lấ n át vai trò địa vị lãnh đạo của mình, theo sử sách, trên thế giới chưa từng xảy ra trường hợp tài năng của cấ p dưới làm hại cấ p trên.

Nhà quản lý giỏi không hỏi: "Người đó có hợp với tôi không?" mà phải hỏi: "Người đó có thể cố ng hiế n được gì cho công ty?" Hoặc không nên hỏi: "Anh không làm được việc gì?", mà phải hỏi: "Anh có thể làm được việc gì?" Vì vậy khi tuyển dụng nên chú trọng tìm hiểu sở trường, không nên đi sâu vào khiế m khuyế t của người dự tuyển.

Biế t mặt manh và sử dung mặt manh của con người cũng là cách ứng xử phù hợp với tình người, ngày nay khái niệm con người toàn năng, con người chín chấ n từng trải, thực ra đã xem nhẹ tài năng trời phú cho người đó về một lĩnh vực nào đó, anh ta có thể làm rấ t xuất sắ c một công việc cụ thể nào đó, hoàn toàn có khả năng giành được thành tựu trong lĩnh vực hoạt động này, nói cách khác là bỏ qua tính ưu việt của từng cá thể, thực tế ở đời con người giỏi giang nhất cũng chỉ có thể vượt trội trong hai ba lĩnh vực là cùng, trong thời đại chuyên môn hoá cao độ, thì mỗi người chỉ nên trau đô i một chuyên ngành cho thật tinh thông, không nên phấ n đấ u theo phương hướng vạn năng, thế giới từng chứng kiế n nhiê u nhân vật đa tài, nhưng trong đó vẫn có những mặt nổi trội hơn cả. Chẳng hạn Leonardo de Vinci được thiên hạ tôn vinh là nghệ sĩ đa tài, nhưng thành tựu xuấ t sắ c nhấ t chỉ là hội hoạ, ngày nay người đời biế t để n Goethe nhờ những vâ n thơ bấ t hủ của ông mà thôi, thể nhưng sử sách đã ghi chép ông còn có tài năng xuấ t chúng vê các lĩnh vực như quang học, triế t học v.v., có điể u trong bách khoa toàn thư chúng ta không tìm thấ y tên tuổi của ông. Những nhân vật tiế ng tăm lừng lẫy trên toàn thế giới còn thế, huố ng hồ chúng ta chỉ là người bình thường, bạn chó có tham vọng trở thành con người đa tài

đa nghệ nhé! Các nhà quản lý cũng ngày càng hiểu ră `ng dùng người đúng chỗ là chọn đúng thể mạnh của từng người để khai thác phát huy, nế u không thì chính nhà quản lý cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi khuyế t nhược điểm của cấ p dưới bị lép vế so với người khác, sử dụng không đúng tài năng của người ta, nế u không nói là sự bạc đãi thì cũng làm lỡ mấ t cơ hội tiế n thân của người đó.

Theo quan điểm thông thường thì khiế m khuyế t là khiế m khuyế t không hơn không kém, nhưng trong con mặ t người giỏi dùng người, thì trong khiế m khuyế t có thể tiế m ẩn thế mạnh, chả thế mà người xưa có câu: "Thước có thể vẫn là ngặ n, tấ c có thể đã là dài" đấ y thôi.

### (5) Khi dùng người không được hoài nghi

"Dùng người mà còn nghi ngờ chẳng khác chi con khỉ trèo cây gai, không thể leo cao, ông chủ và người làm công đô `ng tâm hiệp lực, thì công việc nhấ 't định không thành". Nói cách khác đã chọn người hợp tác thì phải đặt hế 't niề `m tin vào họ, nế 'u không cho dù chọn được người tài giỏi trung thực thì cũng không thể khai thác hế 't tài năng sở trường của họ, cụ thể hơn là phải trao đủ quyề `n hạn, tạo mọi điề `u kiện tố 't nhấ 't cho họ chủ động sáng tạo thực thi công việc, nế 'u đã trao quyề `n mà vẫn chưa thật sự yên tâm, việc gì cũng theo dõi chỉ đạo, hoặc can thiệp thô bạo, đặt thuộc hạ vào tình thế 'có chức mà không có quyề `n, không thể tự do phát huy năng lực, thì sẽ tiêu tan hế 't tính năng động tích cực, ảnh hưởng tới hoàn thành nhiệm vụ.

Trong kỹ xảo dùng người điể ù quan trọng nhấ t là tín nhiệm và mạnh dạn trao quyề n giao việc, khi đã được cấ p trên tin dùng, thì nhân viên sẽ cố gắ ng hế t mình, hoàn thành xuấ t sắ c bấ t kỳ công việc gì được giao, ngược lại khi giao việc, còn chỉ thị thêm phải làm thế này thế nọ, thì cấ p dưới cảm thấ y gò bó bức xúc, nghĩ

ră ng mình bấ t quá chỉ là kẻ đã u sai chỉ đâu đánh đấ y, thành bại mình không phải chịu trách nhiệm, tài năng hơn người cũng phí hoài mà thôi, tội gì phải gắ ng công gắ ng sức cho mệt xác.

Có thể nói các nhà lãnh đạo đề u hiểu rõ, tin người thì công việc dễ dàng trôi chảy hơn, nhưng thực hiện được điề u này không phải là chuyện dễ. Khi giao việc tâm lý của xế p rấ t mâu thuẫn và phức tạp, ví dụ lo ră ng, công việc quan trọng như thể mà giao cho anh ta một mình đảm đương, liệu có trọn vẹn không, ngộ nhỡ sơ suấ t thì sao, hoặc là anh ta có tính ba hoa, bạ đâu nói đấ y, liệu có giữ được bí mật không? v.v...

Người ta hay nói, người đa nghi nhìn ai cũng thành kẻ gian, ví như đeo chiế c kính màu đen, một hành vi rấ t bình thường của thuộc hạ cũng bị lật sang mặt trái để xét nét, ngược lại, đánh giá con người theo quan điểm rộng lượng và lạc quan, thì sẽ phát hiện ra đố i phương có rấ t nhiề u điểm mạnh, như vậy là giữa tin và không tin, sẽ dẫn đế n hậu quả khác nhau rấ t lớn.

Trong thuật dùng người có một câu châm ngôn nên ghi nhớ, thà để người phụ ta, còn hơn ta phụ người, đừng bao giờ nghi ngờ lòng thành của người khác, xử thế như vậy sẽ được mọi người tin yêu quý mế n, và được báo đáp ngoài sự mong đợi.

Người ta có một nhận xét chung, xã hội hiện đại, đạo đức và lòng tin ngày càng bị xói mòn, con người có vẻ như không còn kính trọng thân ái với nhau như xưa kia, do vậy sinh ra nhiề `u xu thê ´ đô ´i lập về `ý thức hệ, thậm chí tranh luận không ngã ngũ về `hành vi đúng sai, đó là mâ `m mô ´ng hỗn loạn trật tự xã hội. Nhưng người nă ´m cương vị lãnh đạo vẫn câ `n xây dựng niề `m tin vào con người, không những có thể nâng cao hiệu suấ t công tác, mà còn góp phâ `n cải thiện thực trạng quan hệ giữa người với người ngày càng hờ hững lạnh nhạt trong xã hội thời nay.

#### (6) Đừng quá câu nệ vào quá khứ của đương sự

Nế u xét về mặt nghệ thuật lãnh đạo, người phụ trách không nên soi xét quá nhiê u quá khứ của người ta, đây là một phẩm chấ t rấ t cầ n thiế t của nhà lãnh đạo, thể hiện tấ m lòng bao dung độ lượng với con người, cũng là một bí quyế t trong thủ thuật dùng người. Những người có quá khứ không trong sáng thường mặ c tâm lý mặc cảm, nế u được trọng dụng, thì vô cùng cảm kích, có thể đố c hế t tâm huyế t tài năng để phục vụ ông chủ, nế u tin dùng họ, không phải lo thấ t thoát nhân tài.

Rấ t có thể thái độ tin dùng không truy cứu quá khứ của ông chủ còn có tác dụng cảm hoá thay đổi đố i tượng, lấ y lễ nghĩa để đãi người kém lễ nghĩa, lấ y nhân đức để ứng xử với người thiế u đức độ, phương pháp này rấ t hiệu lực khi muố n thu phục lòng người, trên cơ sở đó xây dựng mố i quan hệ thân mật giữa ông chủ và nhân viên, ngoài việc công ra còn có tình riêng, hai bên hoàn toàn tin tưởng lẫn nhau, trong xã hội lấ y lễ nghĩa trung tín làm nê n tảng trước đây, cũng như trong xã hội pháp trị và mệnh lệnh hành chính ngày nay, thì cách cư xử không câu nệ quá khứ xấ u xa, tiê n án tiê n sự, vẫn được coi là một thủ thuật dùng người có giá trị tố n tại.

### (7) Tha thứ cho lỗi lâ m của cấ p dưới

Tha thứ lỗi là m cũng là một bí quyế t dùng người, suy cho cùng con người đâu phải thâ n thánh. Ai cũng có lúc phạm sai là m, vì vậy muố n phát huy triệt để tài năng của cấ p dưới, khi nhỡ ra khi cấ p dưới phạm sai sót, lãnh đạo nên rộng lượng tha thứ, miễn là sự nhân nhượng chịu đựng đó không gây ra hậu quả tổn thấ t to lớn, hãy xử lý theo nguyên tắ c giáo dục nâng đỡ là chính, những người từng cố ng hiế n to lớn mà phạm sai là m trong công việc hay biểu hiện tiêu cực trong đời số ng, không nên nhân đó đẩy họ vào bước đường cùng, như câu tục ngữ dậu đổ bìm leo, hoặc là chuyện bé xé ra to, đao to

búa lớn, mà chỉ nên nương nhẹ, để cho họ cơ hội làm lại từ đâ `u, lâ ´y công chuộc tội, đương nhiên xử lý nhẹ vẫn phải tuân thủ khuôn khổ quy chế pháp luật. Nế u vụ việc không lâ ´y gì làm nghiêm trọng thì nên giữ thể diện cho đương sự, và sau đó không nên để bụng sai trái trước đây của người ta. Khi cấ p dưới được cứu vớt ra khỏi nghịch cảnh, thì họ chấ c hẳn phải nghĩ cách báo đáp lại ơn nghĩa của sế p bă `ng sự cố gặ ng nỗ lực gấ p nhiệ `u lâ `n trong công việc.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Dùng người là cả một nghệ thuật, nế u bạn nă m được nghệ thuật này, thì chấ c chấ n bạn sẽ trở thành một nhà lãnh đạo xuấ t sắ c.

# 5. TỐ CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG XUẤT CHÚNG

Không thể đòi hỏi nhà lãnh đạo xuấ t sắ c vượt trội trên mọi phương diện, nhưng ngược lại, nế u mọi phương diện đề u tâ m thường thì cũng không thể trở thành lãnh đạo xuấ t sắ c được.

Nói chung muố n trở thành nhà lãnh đạo, người đàn ông phải hội đủ năm mặt dưới đây, nế u không cho dù ngô i trên chiế c ghế lãnh đạo vẫn không vượt qua nổi mẫu người tâ m thường.

### (1) Hăng hái năng động

Người gánh vác việc lớn, không những biế t hô hào người khác làm được như mình mong muố n, mà bản thân mình còn phải hoạt động tích cực năng nổ hơn họ, biế t chịu thương chịu khó, dám đương đâ u với thách thức, dám đón nhận trọng trách, muố n được như vậy phải có thể lực dô i dào sức số ng trào dâng, tinh thâ n

phâ´n châ´n, nhâ´t là câ`n rèn luyện nghị lực phi thường, chúng ta có thể nhìn thâ´y tâ´m gương lớn ở Thủ tướng Chu Ân Lai.

### (2) Năng lực quyế t đoán

Việc phán đoán chính xác thời cơ, thường mang tính quyế t định thành bại của sự nghiệp, muố n chọn được thời cơ chính xác đòi hỏi phải nhạy cảm, giàu sức tưởng tượng và có tâ m nhìn xa. Tổng thố ng nhiệm kỳ thứ 28 của nước Mỹ là Willson từng nói: "Chờ để n khi cho ră ng thời cơ đã để n, mới đưa ra sự lựa chọn, thì trong sự nghiệp lãnh đạo người cùng thời đại sẽ không giành được thành tựu nổi bật".

Trong lịch sử, những ví dụ giành được thành công vang dội nhờ phán đoán đúng thời cơ, nế u phán đoán sai thời cơ phải gánh chịu thấ t bại nhiệ u không kể hế t.

### (3) Năng lực diễn đạt

Người ở cương vị lãnh đạo không những phải biế t tư duy hợp lôgic, đề xuấ t chủ trương đúng đấ n, mà còn phải diễn đạt một cách rõ ràng mạch lạc để mọi người thông hiểu và chấ p nhận chủ trương của mình. Nhà chính trị quân sự thiên tài thời Hy Lạp cổ đại Perryklis từng nói: "Biế t suy nghĩ mà không biế t diễn đạt, thì cũng chẳng hơn gì không biế t suy nghĩ".

### (4) Kiên trì bê n bi

Có người nói một cách ví von ră ng người kiên trì bê n bỉ, tức là trong những giờ phút khó khăn gay cấ n nhấ t có khả năng chịu đựng thêm năm phút, người chịu trách nhiệm lớn không những phải trang bị cho mình năng lực đó mà còn biế t cách động viên mọi người kiên trì nhẫn nại như mình. Lãnh đạo không ngâ n ngại trình bày rõ tình hình khó khăn cho mọi người hiểu rõ, ngay cả trong những trường hợp vô cùng khắ c nghiệt vẫn có thể mang lại cho mọi

người niê m tin và lòng dũng cảm đương đâ u với thử thách. Churchill được thế giới phương Tây coi là nhà chính trị đương đại vĩ đại nhấ t, người ta kể ră ng cho dù tình hình tô i tệ đế n đâu, nguy hiểm khôn lường, ông vẫn cố dấ u công chúng, nhờ vậy gieo vào lòng người niê m tin và hy vọng.

### (5) Khí phách hiên ngang

Khí phách biểu hiện quyế t tâm giành phâ `n thă ´ng ngay cả trong tình huô ´ng bấ ´t lợi, hăm hở lao vào vòng hiểm nguy, tinh thâ `n lạc quan và tài năng vạch kế ´ bày mưu với tâ `m mã ´t chiế ´n lược, dám coi thường khó khăn trở ngại, chuyển bại thành thă ´ng. Tổng thố ´ng Mỹ Roosevelt phát biểu quan điểm của mình về `khí phách như sau: Người có khí phách cố ´ng hiế ´n cuộc đời cho sự nghiệp vĩ đại để giành thặ ´ng lợi huy hoàng, cho dù phải gánh chịu thấ ´t bại và mấ ´t mát vẫn còn hơn hẳn những người không có hoài bão ước mơ, không mong giành thặ ´ng lợi, cũng không muố ´n chuố ´c lấ ´y thấ ´t bại, nghĩa là những kẻ không có niề `m vui cũng chẳng có nỗi buô `n. Đố ´i với những người gánh vác trọng trách, khí phách còn thể hiện về `mặt biế ´t chọn lựa tiế ´n cử những người tài năng đào tạo bô `i dưỡng để sau này thay thế ´ mình.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Để lãnh đạo người khác, thì hiển nhiên phải hội đủ điể u kiện tố chấ t cơ bản của người lãnh đạo, nế u thiế u những tố chấ t câ n thiế t đó, cho dù thực tế đã trở thành người lãnh đạo rô i, vẫn chỉ là một nhà lãnh đạo tô i mà thôi.

# 6. 11 YẾU LĨNH CẦN CHO MỘT CẤP TRÊN TỐT

Công việc lãnh đạo có mang lại hiệu quả hay không, sự phố i hợp giữa cấ p trên và cấ p dưới có hài hoà hay không, hoàn toàn phụ thuộc vào cung cách ứng xử của cấ p trên với cấ p dưới.

Để đưa ra được một tiêu chuẩn cụ thể cho người lãnh đạo thực tình là rấ t khó, bởi vì mỗi người đề `u có những nét độc đáo riêng, không thể so sánh giữa người này với người khác, nhưng nói một cách tương đố i thì vẫn có thể tổng hợp thành một vài tiêu chuẩn nào đó, nế u trong khi thực thi quyề `n lãnh đạo chú ý áp dụng tuân thủ, vẫn ít nhiê `u có lợi cho nhà quản lý.

Không câ `n bàn cãi gì nữa, vố ´n kiế ´n thức uyên bác và cách tư duy sáng tạo chính là nê `n móng thành công trên con đường lập nghiệp, có điể `u từ suy nghĩ để ´n hiện thực, từ ý tưởng để ´n thành quả, không thể tách khỏi sự hỗ trợ hợp tác của nhiệ `u người, nế ´u một mình xoay xở, thì cho dù đó là bậc vĩ nhân cũng chẳng lập nên công tích gì. Mố ´i quan hệ hợp tác giữa lãnh đạo với nhân viên có vui vẻ hoà nhập hay không, chủ yế ´u quyế ´t định bởi phong cách ứng xử giữa cấ ´p trên với cấ ´p dưới. Dưới đây xin nêu ra 11 gợi mở đố ´i với vấ ´n đề `này:

(1) Số ng có tình người, tạo điệ u kiện cho cấ p dưới phát triển

Khi tiế n hành đào tạo bô i dưỡng cấ p dưới về mặt nào đó, thực chấ t là tạo cho họ nhiê u cơ hội phát triển hơn nữa, nhã m phát huy năng lực tiê m tàng của họ, giúp cho họ có thể vượt qua chính mình. Ngay cả khi giao nhiệm vụ khó khăn, trong quá trình thực hiện, người đó sẽ khai thác hế t kỹ năng trí tuệ của mình, đó cũng là môi trường để rèn luyện trưởng thành, lãnh đạo và thuộc hạ đề u được hưởng niê m vui, cấ p dưới ngày càng tin tưởng vào bản thân hơn, từ đó về sau họ dám nhận những công việc chưa có tiể n lệ, kể cả bị vấ p ngã, thì đã có lãnh đạo nâng đỡ, tạo cơ hội cho họ làm lại, động viên họ vượt qua nỗi sợ hãi bị thấ t bại lâ n thứ hai.

### (2) Không xúc phạm để n lòng tự trọng của nhân viên

Bạn có thể tưởng tượng ra ră `ng trên cổ bấ t kỳ ai cũng đeo một tấ m thẻ, trên đó viế t hàng chữ: "Hãy để cho tôi cảm nhận vai trò quan trọng của mình", câu này thể hiện mố i quan hệ trong giao tiế p giữa con người với nhau, suy ra ră `ng, ai cũng muố n được khẳng định được thừa nhận, ai cũng hy vọng được người khác yêu thích quý mế n cảm phục và tôn trọng. Người nào cũng ôm ấ p hoài bão nung nấ u khát vọng, ai cũng mang lý tưởng trong lòng, ai cũng rấ t nhạy cảm khi bị xúc phạm, khi bị chà đạp lên nhân phẩm họ sẽ vùng lên phản kháng, một cấ p dưới hiệ `n lành an phậin nhấ t sẽ nói: Tôi không có quyê `n lực như ông, không được học hành đế n nơi đế n chố n như ông, tôi kiế m được ít tiể `n hơn ông, không có nhà cao cửa rộng như ông, nhưng tôi cũng có quyê `n làm người bình đẳng với ông", người lãnh đạo phải luôn ghi nhớ tôn trọng cấ p dưới.

Muố n thực sự hoà nhập, thì xế p phải làm việc theo phong cách của đô ng sự, có thể yêu câ u cấ p dưới soạn thảo bản kế hoạch công tác, hoạch định mục tiêu phấ n đấ u, ai cũng phải tích cực thực hiện, cứ bắ t đâ u rô i khắ c biế t nên làm thế nào, nế u ai cố tình dây dưa trì hoãn, thì sế p phải đôn đố c hướng dẫn, yêu câ u thật nghiêm khắ c nhưng tuyệt đố i không được xúc phạm để n lòng tự tôn của họ.

Xế p hoàn toàn có thể xin ý liế n của cấ p dưới, cấ p dưới sẽ cảm thấ y rấ t tự hào cảm động, họ sẽ hế t lòng cố ng hiế n tấ t cả trí tuệ và năng lực của mình, mặt khác cảm nhận được sế p là con người bình dị dễ gâ n, thực tình thì sế p cũng học hỏi được rấ t nhiề u điề u ở họ.

### (3) Chớ tiế t kiệm lời khen

Nhiê `u người rấ ´t ngại khen ngợi kẻ khác, vì họ lo ngại ră `ng khen không thoả đáng sẽ cảm thấ ´y khiên cưỡng, gượng gạo, còn có thể bị hiểu lã `m là xu nịnh hay giả nhân giả nghĩa, có điề `u chúng ta cũng nên hiểu ră `ng, người ta không chỉ số ´ng nhờ vật chấ ´t, mà còn số ´ng về `tinh thâ `n, ai cũng mong muố ´n được người khác thừa nhận, được khen ngợi. Nhà nghiên cứu về `mức độ khẩn trương căng thẳng trong công việc, tên là Hans Bill phát hiện ra ră `ng: Thừa nhận thành tích của ai đó nhiê `u khi còn quan trọng hơn cho họ tiê `n hoặc quyê `n lực, phát hiện này xem ra có vẻ thật đơn giản, thế ´ nhưng, thật lòng khen người khác sao mà khó khăn đế ´n thế ´.

Khi phê bình chỉ trích người khác coi như thêm kẻ thù, gây khó khăn cho mình.

Khen ngợi người khác coi như thêm bạn, tạo thuận lợi cho mình.

Việc dễ nhấ t trên đời là chỉ trích, phê phán người khác, thật đáng tiế c lớp trẻ của chúng ta lại được giáo dục về mặt này một cách có hệ thố ng, kẻ biế t chỉ trích lại được coi là đáng khâm phục, việc khó nhấ t trên đời là cải tạo, chứ đâu phải là chê bai.

Chúng ta hãy trở lại phân tích vấ n đê thông qua thực tế.

Khi ông chủ thừa nhận thành tích của nhân viên, phải chăng là đã khen ngợi họ tích cực năng động, phải chăng đã công khai biểu hiện thái độ của ông chủ với người đó, có phải ông chủ thường nói những câu đại thể như thế này không:

"Tôi rấ t thích anh làm như vậy"

"Anh cừ lă m"

"Đây là một công việc được hoàn thành với chấ t lượng cao"

"Ý tưởng của anh rấ t tuyệt"

"Chuyên gia có khác, làm đâu ra đâ´y"

"Cũng như mọi là `n, không thể chê vào đâu được"

"Anh làm khá lă´m"

"Việc này coi như hoàn tấ t rô ì"

"Cậu ngày càng tiế n bộ hơn trước đấ y"

Đă ng sau những câu chữ như thế là sự giao lưu tình cảm giữa hai bên, ông chủ đã đi vào tâm hô n thuộc hạ, một câu khen đơn giản nhưng đẹp nhấ t là: "Cảm ơn", bạn có chú ý để n những người từng trải hiểu đời không, họ thường xuyên cảm ơn người khác, nhiê u dân tộc khác sử dụng từ ngữ này nhiê u hơn chúng ta.

Cảm ơn và mim cười là cố t lõi của sức cuố n hút.

## (4) Chó có cửa quyê n

Một số lãnh đạo thích chơi trò lá mặt lá trái, đố i với cấ p dưới ứng xử cách này, đố i với cấ p trên lại ứng xử theo cách khác, nhưng con mã t của quâ n chúng rấ t sáng suố t, họ sẽ nhận ra chân tướng con người đó ngay. Vì vậy muố n thu phục được lòng tin của người khác nhấ t thiế t phải đố i xử chân thành, đô ng thời thể hiện rõ tài năng thực chấ t, nế u giả tạo đóng kịch, cho dù nhấ t thời được cấ t nhấ c, thì vẫn bị thiên hạ coi thường.

### (5) Không ngừng học tập rèn luyện để nâng cao trình độ

Sự vật không ngừng biế n đổi, kiế n thức ngày càng đổi mới và phong phú, có người mang tâm trạng khiế p sợ trước trào lưu bùng nổ thông tin, nhưng người lãnh đạo không được đâ u hàng. Thời nay, nế u một vị giám đố c lại không biế t sử dụng máy vi tính để soạn thảo văn bản, thì coi như không theo kịp thời đại, nế u thường xuyên

đi công tác nước ngoài mà lại không chịu học ngoại ngữ, không có bă ng lái xe, coi như tự hạn chế hiệu quả công việc.

### (6) Biê t giao lưu thông cảm

Một người lãnh đạo phải thông cảm được tâm tư nguyện vọng, tình hình công việc cũng như cuộc số ng của nhân viên, nghĩa là luôn luôn gâ n gũi lă ng nghe ý kiế n của họ, trong giao tiế p trao đổi, không được vận dụng cách nói của người bê trên đại loại như: "Cậu trình bày ngắ n gọn thôi nhé!" hoặc ngắ t lời họ một cách thiế u lịch sự.

Hãy tỏ lòng tin cậy đố i với những người đáng tin cậy, nế u biế t chắ c nhân viên nhấ t thiế t sẽ hoàn thành tố t công việc được giao, không câ n thiế t phải dặn dò nhắ c nhở quá nhiệ u khiế n họ khó xử, hãy để cho họ tự do phát huy tài năng, bản lĩnh trong phạm vi của mình.

Nê u trong đâ u lãnh đạo nảy ra ý tưởng, kế hoạch mới thì đừng ngại ngâ n trao đổi, tâm sự với cấ p dưới, cho dù họ không đề xuấ t được điể u gì mới mẻ, nhưng việc làm của bạn sẽ nhận được sự ủng hộ của nhiê u người, để n khi thực hiện tấ t cả sẽ cố gặ ng hế t mình một cách tự nguyện.

Thực tiễn cho thấ y, người lãnh đạo biế t chia sẻ quyề n hành cho cấ p dưới, chính là việc làm có tác dụng tập hợp mọi người, tạo ra diện mạo tinh thấ n mới cho cộng đô ng, khi được tín nhiệm, ai cũng tìm cách báo đáp lại sự tin cậy đó. Việc làm đó sẽ có tác dụng khai thác tố i đa tiề m năng của con người, người lãnh đạo xuấ t sắ c bao giờ cũng gánh lấ y phâ n trách nhiệm lớn nhấ t khi bấ t kỳ ai đó trong đơn vị phạm sai lâ m, và cố gắ ng tránh không để mình được tán dương khen ngợi quá nhiệ u.

#### (7) Ra lệnh theo cách thương lượng

Nói chung tâm lý con người không thích bị kẻ khác sai bảo, vì vậy chỉ huy bă ng cách ra lệnh không phải là cao kiế n, người lãnh đạo giàu kinh nghiệm ra mệnh lệnh theo cách bàn bạc trao đổi công việc, ví dụ nói: "Cậu xem việc này tiế nhành như thế này được không? Theo tôi thì ta nên thế này thế nọ" Cách nói như vậy khiế n người nghe cảm nhận tâ m quan trọng của mình, và cũng cảm nhận tâ m quan trọng của công việc được đảm đương.

### (8) Khéo léo tâng bố c một chút

Từ ngữ tâng bố c chúng ta sử dụng ở đây không phải là tô hố ng phóng đại một cách không thiế t thực như mọi người thường nghĩ, đây chỉ là một thủ thuật khiế n nhân viên được động viên khích lệ khi nhận ra ră ng cấ p trên rấ t coi trọng mình, lòng họ càng thêm tự tin hơn.

#### (9) Gọi tên họ một cách thân mật

Bạn chó coi nhẹ thủ thuật này, vì hiệu quả mà nó mang lại quả là không nhỏ, nhấ t là ở những đơn vị quy mô lớn, nế u sế p nhớ rõ và gọi đúng tên từng nhân viên, sẽ khiế n họ vô cùng cảm kích, tinh thấ n được cổ vũ rấ t lớn.

## (10) Chấ p nhận gánh vác trách nhiệm lớn

Nói chung con người thường đảm nhận công việc quá sức mình, đây là một câu châm ngôn nổi tiế ng của ông Tohiochibinoto tổng tài Công ty Toshiba, nhiệm vụ mang tính thử thách cao làm cho những người tham gia được rèn luyện về mặt thể lực và trí tuệ, sau khi hoàn thành sẽ trưởng thành và tự tin hơn trước.

### (11) Mở ra cơ hội thành công

Người ta hay nói, trước mặt kẻ thấ t bại có hai ngả đường: Một là trở thành người thành công, hiển hách, hai là trở thành nhà phê bình có hạng, không thể phủ nhận thấ t bại là bài học bổ ích, nế u sau đó đón nhận cơ hội thành công được trời ban cho, thì bài học đó sẽ trở thành món tài sản vô giá được gìn giữ suố t đời của họ.

## GOI MỞ NĂNG LỰC

Mọi người đàn ông đề u có riêng một phong cách độc đáo không ai có thể so sánh được, nhưng trong học thuyế t về lãnh đạo tô n tại những quy tắ c nhấ t định nế u trong công tác chấ p hành theo những quy tắ c này, thì sẽ giúp bạn trở thành một nhà quản lý ưu tú.

# 7. BẢY BƯỚC CẮT CỬ CÔNG TÁC

Một loại năng lực rấ t quan trọng của người lãnh đạo chính là că t cử công việc, nế u biế t phân công phân nhiệm hợp lý, thì sẽ có tác dụng tăng cường tinh thâ n đô ng đội, nâng cao hiệu quả công tác, nế u phân công không thoả đáng, không những lãng phí thời gian và tiế n bạc, mà còn đánh mấ t tính tích cực của nhân viên.

Ngô i lên ghế lãnh đạo không có nghĩa là hiển nhiên biế t cách phân công công việc cho thuộc hạ một cách hợp tình hợp lý, sự thực đã cho thấ y, nhiê u vị lãnh đạo rấ t lúng túng vụng về về mặt này, khi cấ t đặt công việc, ông ta không nă m được nội dung tính chấ t công việc, cũng không hiểu rõ năng lực hoàn cảnh của nhân viên, một mực cưỡng bức nhân viên phải gánh vác những công việc không hoàn toàn phù hợp với họ, đương nhiên kế t quả công việc không tố t đẹp, lãng phí thời giờ và tiê n của, sau đó sế p phải phân công lại cho người khác hoặc tự mình xấ n tay áo lên để làm, hậu quả vừa hỏng việc vừa làm mấ t tinh thâ n hăng hái của anh em.

Nhà quản lý không thể nhúng tay vào từng công việc cụ thể, mà chức trách chủ yế u là phân phố i công việc cho các bộ phận hoặc từng con người, hiệu quả công việc phụ thuộc rấ t nhiề u vào việc phân công cấ t cử của sế p. Hai tác giả người Mỹ là J.W.Lee và M.Bis đã đề xuấ t 7 bước trong quá trình phân công công việc. Nế u bạn có thể thực hiện theo sự gợi ý này, thì bạn sẽ nâng cao được năng lực quản lý của mình và cải tiế n được công việc trong ban ngành do mình phụ trách, gia tăng hiệu suấ t làm việc, tự giải phóng mình ra khỏi mớ sư vu vun văt.

Bước thứ nhấ t: Chọn lựa những công việc câ n cử người đi làm.

Trên nguyên tắ c đô i với một công việc mà bấ t kỳ ai cũng có thể làm được, thì bạn có thể tuỳ ý cử một người nào đó đi làm, đô i với công việc có độ khó đòi hỏi trình độ năng lực, thì bạn phải chọn người đáp ứng được những điể u kiện mà công việc đòi hỏi, trước hế t phân tích tính chấ t yêu cấ u công việc, sau đó đánh giá người mà bạn định chọn xem có ngang tấ m với công việc hay không.

Xem xét tấ t cả các công việc câ n phải tiế n hành, đảm bảo ră ng mình đã nă m thật vững nội dung công việc, lường trước khả năng sẽ phát sinh những khó khăn trở ngại gì, mức độ phức tạp của nó để n đầu, nế u không hoàn thành tố t thì hậu quả sẽ ra sao, khi bạn chưa nă m được những khía cạnh này thì bạn chớ vội phân công cho người đi làm.

Nế u bạn đã nă m chặ c và định phân công ai đó, bạn phải làm cho người đó cũng nặ m chặ c công việc như bạn, nghĩa là giải thích rõ cho cấ p dưới về tâ m quan trọng và tính chấ t công việc, về mục tiêu cụ thể phải đạt được và biế t trước rặ ng nế u hoàn thành nhiệm vụ thì cấ p dưới sẽ học hỏi được kiế n thức và kinh nghiệm gì, hơn nữa phải dự kiế n được khả năng kiểm soát theo dõi của mình về công việc đó sau khi đã cử người đi làm. Nế u sau khi đã cắ t cử,

mà mình không thể kiểm soát được tình hình tiế n triển của công việc, thì phải tự mình tìm cách xử lý vấ n đề này, chứ không cử thêm một nhân viên khác theo dõi.

Đố i với loại công việc mang tính chấ t số ng còn của đơn vị và yêu câ u bảo mật cao, không nên phổ biế n rộng, những công việc mà cấ p trên đích thân chỉ thị thực hiện, yêu câ u người nă m chức vụ lãnh đạo tự mình đi làm, thì nhấ t thiế t không được phân công cho người khác làm thay.

Bước thứ hai: Chọn người bảo đảm chặ c chặ n có khả năng hoàn thành nhiệm vụ.

Lúc thường người lãnh đạo đã có sự đánh giá chính xác mọi người dưới quyề `n, thậm chí có thể yêu câ `u cấ p dưới viế t báo cáo luận chứng về `những vấ n đề `thuộc phạm vi của đơn vị, tự mình xác định chức trách, phận sự của bản thân, mặt khác thông qua giao lưu tâm sự tìm hiểu tâm tư nguyện vọng của từng người, họ thích làm những công việc như thế ´nào. Sau đó bạn có thể triệu tập một cuộc hội nghị để trưng câ `u ý kiế ´n của mọi người khi phải thực hiện công việc mới, để họ đề `xuấ ´t và bình luận, nhấ ´t là những công việc liên quan đề ´n nhiề `u người, nhiề `u bộ phận, nế ´u người này không vừa ý với người kia, phê bình chỉ trích lẫn nhau, thì người lãnh đạo phải bỏ thời gian tâm sự hoà giải với từng người hoặc từng bộ phận. Trong quá trình đánh giá như vậy, bạn nhận xét nhân viên về `hai mặt, một là chấ ´t lượng, hai là tố ´c độ hoàn thành công việc, ngoài ra tìm hiểu mức độ hiểu biế ´t về `công việc mình làm.

Nế u bạn nhận thấ y có những nhân viên lý giải rấ t sâu sắ c về công việc của mình, thậm chí vượt ra ngoài sự tưởng tượng hoặc dự kiế n của bạn, thì người đó có khả năng đảm nhận công việc quan trọng nặng nề hơn, đòi hỏi năng lực và trí tuệ cao hơn.

Tìm hiểu tố c độ hoàn thành nhiệm vụ là một mặt công tác quan trọng của người lãnh đạo, ví dụ bạn biế t được nhân viên hành chính A đánh máy vi tính nhanh gấ p đôi nhân viên hành chính B. Trợ lý C hoàn thành công việc tương tự với một nửa thời gian của trợ lý D. Trên cơ sở tìm hiểu như vậy người lãnh đạo biế t rõ để hoàn thành công việc được giao thì nhân viên phải mấ t bao nhiều thời gian. Vận dụng những yế u tố này vào trong lĩnh vực phân công công việc, bạn sẽ thu được hiệu quả như ý.

Nế u như sự phân tích đánh giá nhân viên thật chính xác, thì việc chọn mặt gửi vàng khi giao trọng trách trở nên dễ dàng, thuận lợi. Khi đã xác định được con người, thì bạn bắ t đâ u đánh giá yêu câ u mức độ hoàn thành công việc, tiêu chuẩn để xem xét mức độ hoàn thành. Trong đó coi trọng chấ t lượng hay coi trọng thời gian để cân nhã c nhận định thêm khi chọn người. Có một xu hướng câ n tránh là thường xuyên chỉ giao công việc cho một vài người nhấ t định, như vậy sẽ tác động không tố t đố i với những người không hê được sế p cắ t cử công việc gì.

Ngoài hai tiêu chuẩn chủ yế u kể trên, cũng còn một số nhân tố khác tác động đế n vấ n đề phân công công việc cho hợp tình hợp lý, đó là quan điểm thời gian, ví dụ một việc bình thường lại phân công cho một nhân viên cao cấ p mà đố i với anh ta, thời gian vô cùng quý báu, thì bị coi là một sự lãng phí rấ t lớn, cũng tác động xấ u để n tinh thâ n của anh ta.

Tóm lại, chỉ câ`n nă´m chă´c công việc và hiểu rõ con người, phân tích cụ thể vê` các yê´u tô´, chấ´t lượng tô´c độ và quan niệm thời gian, thì việc phân công că´t cử của người lãnh đạo có thể yên tâm là công việc sẽ đâu vào đâ´y.

Bước thứ ba: Xác định thời gian, điệ u kiện và phương pháp cấ t cử công việc Khá nhiê `u vị lãnh đạo thường chọn thời gian không thích hợp để că ´t cử công việc, có vẻ như hành động đâ `u tiên khi đế ´n nhiệm sở vào buổi sáng là că ´t cử công việc, làm như vậy có lẽ tiện lợi đơn giản cho sế ´p, nhưng lại bấ ´t lợi về `mặt phát huy tinh thâ `n tích cực của nhân viên, ta thử phân tích cảm giác của nhân viên xem sao, trong lòng họ sẽ nảy sinh tư tưởng làm công ăn lương, biế ´t ră `ng công việc trong ngày của mình chỉ có vậy, họ hoàn toàn phải hành động theo sự sắ ´p đặt trong chương trình do sế ´p đề `ra, nế ´u bản thân có dự định gì cũng phải thay đổi, thứ tự ưu tiên bị đảo lộn, kế ´t quả lãng phí khá nhiề `u thời gian.

Theo sự đánh giá của nhiệ `u người, thì thời gian cấ t cử công việc hợp lý nhấ t là vào buổi chiệ `u, sế p phải bố trí công việc cấ t cử vào cuố i cùng trong chương trình làm việc hàng ngày, như vậy rấ t tiện lợi cho nhân viên làm công tác chuẩn bị về `mặt tư tưởng và sự vụ cụ thể cho công việc của ngày hôm sau, khi bước vào ngày làm việc hôm sau. Họ lập tức bắ t tay vào công việc một cách hào hứng.

Phương thức cấ t cử tố t nhấ t là trực tiế p mặt đố i mặt giao nhiệm vụ, vì sế p có thể lă ng nghe những ý kiế n đề đạt của người được nhận nhiệm vụ, kịp thời xử lý thông tin phản hố ì, ngoài ra còn có thể động viên tinh thấ n và tác động tình cảm khi giao nhiệm vụ. Chỉ có những công việc mang tính chấ t sự vụ hoặc không quan trọng thì mới áp dụng cách giao nhiệm vụ bắ ng thư, giấ y, gọi điện thoại, hay nhấ n qua người thứ ba. Nế u cảm thấ y công việc thật sự khó khăn và quan trọng, thì sế p nên bỏ nhiề u thời gian để động viên khích lệ nhã m tăng thêm niề m tin hoàn thành nhiệm vụ cho nhân viên và cho mình, cách giao nhiệm vụ kiểu khác không thể làm cho nhân viên cảm nhận về tâ m quan trọng của công việc.

Giao việc cũng là một hoạt động giao lưu giữa người với người, trong đó chứa hai yế u tố là lý và tình, cho nên nế u điể u kiện cho phép thì gặp mặt trực tiế p để giao việc. Bước thứ tư: Vạch ra một kế hoạch giao việc sát đúng.

Khi đã xác định nhiệm vụ rõ ràng mới nghĩ đế n chuyện giao việc, vì sao việc này phải giao cho người đó, và người đó sẽ hoàn thành trong khoảng thời gian bao lâu, những tài liệu bảo đảm cho công việc ở đâu, trong quá trình cấ p dưới thực thi nhiệm vụ thì báo cáo như thể nào, trước khi giao nhiệm vụ sế p phải lên chương trình với những nội dung này, nên viế t ra văn bản giao cho nhân viên giữ một bản, sế p lưu một bản, để sau này còn theo dõi tra cứu, làm như vậy, cả hai bên đề u nă m chă c nội dung công việc và phương thức triển khai tiế n hành, không thể xảy ra trường hợp lĩnh hội không đâ y đủ hoặc không đúng công việc được giao, coi văn bản này là cơ sở để chỉ đao trong suố t quá trình thực hiên.

Bước thứ năm: Phân công.

Trước khi phân công công việc, câ `n nói rõ cho nhân viên được chọn biế t rõ vì sao họ được chọn để đảm đương công việc này, trong khi trao đổi phải nhâ ´n mạnh mặt tích cực năng động của người đó, có thể chỉ ra những tài năng sở trường đặc biệt mà chỉ có người đó mới có, và tài năng sở trường đó thích hợp phát huy trong công việc cụ thể này, ngoài ra còn thể hiện cho người đó nhận thấ ´y sự tín nhiệm của sế ´p giành cho mình, mong mỏi người đó hoàn thành thật tố ´t công việc quan trọng này, hé mở cho người đó nhìn thấ ´y tương lai tố ´t đẹp về `mặt cấ ´t nhă ´c, đãi ngộ đang chờ đón khi hoàn thành nhiệm vụ trở về `.

Khi giải thích tính chấ t, đặc điểm của công việc và mục tiêu dự kiế n, người lãnh đạo phải nói hế t tấ t cả những thông tin mình nă m được, tránh không nói hế t mọi thông tin có liên quan, đưa cấ p dưới vào tình huố ng khó xử, ví dụ việc đó liên quan đế n đố i tượng nào, khách hàng là ai, phải gặp gỡ người nào v.v... thậm chí còn giới thiệu cho nhân viên về những kinh nghiệm mình tích luỹ được

trong lĩnh vực đó, nế u gặp tình huố ng gì thì nên xử lý ra sao, và kế t quả công việc mình làm trước đây, tố t nhấ t là cung cấ p những số liệu cụ thể, sự việc và mục tiêu cụ thể.

Sau đó nêu ra yêu câ`u vê` thời hạn hoàn thành nhiệm vụ, nê´u không xảy ra tình huố ng đột xuấ t ngoài tâ`m kiểm soát, thì nhấ t thiế t phải thành công việc trong thời hạn quy định, còn phải trình bày rõ căn cứ để xác định thời hạn hoàn thành nhiệm vụ, vì sao có thể nói quy định như vậy là hoàn toàn hợp lý, ngoài ra còn quy định thời gian và trình tự báo cáo công việc gô m diễn biế n, kế t quả, những vấ n đề phát sinh và cách giải quyế t v.v...

Cuố i cùng lãnh đạo khẳng định lại sự tin cậy của mình đố i với thuộc hạ, và cảm nhận của mình về công việc đó, với những câu nói như: "Đây là một nhiệm vụ quan trọng, mình tin tưởng cậu nhấ t định hoàn thành tố t và đúng kỳ hạn" nhã m động viên khích lệ cấ p dưới. Tóm lại câ n nhớ ră ng, làm tố t việc că t cử công tác, không những tiế t kiệm được thời gian tiế n bạc, mà quan trọng hơn là hoàn thành công việc với chấ t lượng cao và thời gian nhanh nhấ t, ngoài ra còn tạo ra không khí sôi nổi hào hứng trong đơn vị.

Bước thứ sáu: Kiểm tra tình hình triển khai công việc của cấ p dưới.

Hoạch định một kế hoạch kiểm tra, theo dõi và đánh giá cấ p dưới thực thi nhiệm vụ được giao là một công việc đòi hỏi kỹ xảo, nế u kiểm tra liê n quá thì vừa mấ t thời gian vừa gây ức chế tâm lý đô i với cấ p dưới, nế u mặc kệ không hê kiểm tra, thì nhỡ xảy ra tình hình đột xuấ t sẽ gây hậu quả nghiệm trọng.

Đố i với công việc khác nhau thì phương pháp kiểm tra cũng khác nhau, chủ yế u quyế t định bởi độ khó của công việc, năng lực của nhân viên, và thời gian thực thi dài hay ngắ n. Nế u công việc cực kỳ

khó khăn, phức tạp và mức ưu tiên hàng đâ `u, thì việc kiểm tra phải tiế ´n hành thường xuyên, tỉ mỉ hơn, có thể hai ngày kiểm tra một lâ `n, như vậy vừa bảo đảm hoàn thành tố ´t công việc, vừa đỡ lãng phí thời gian, những công việc quan trọng, thì quá trình triển khai thường chia ra nhiê `u giai đoạn, kế ´t thúc giai đoạn trước chính là sự mở đâ `u cho giai đoạn sau. Thời gian tiế ´n triển cao trào hay tạm nghỉ chính là thời điểm thích hợp để tiế ´n hành kiểm tra. Khi người lãnh đạo giao một công việc khó khăn phức tạp cho cấ ´p dưới còn non nót chưa đủ kinh nghiệm, cho dù xuấ ´t phát từ lòng mong mỏi công việc trôi chảy thuận lợi hay do tính chấ ´t câ `n thiế ´t, thì sự kiểm tra vẫn rấ ´t bổ ích. Với những người mới bước vào đảm nhiệm công việc lâ `n đâ `u, thì tâ `n số ´ kiểm tra nên gấ ´p hai lâ `n hoặc nhiê `u hơn so với những trợ lý dâ `y dạn kinh nghiệm và đã quen việc.

Nhìn chung, khi đã giao việc cho ai đó câ n đặt hế t niê m tin vào người ấ y, vì vậy mỗi tuâ n kiểm tra một lâ n là đủ, nhưng mặt khác câ n động viên cấ p dưới thường xuyên chủ động báo cáo tình hình, nhấ t là khi gặp phải những vấ n đê khó xử lý, hơn nữa cũng câ n phát huy tinh thâ n chủ động sáng tạo, không nên hỏi những điê u không đáng hỏi.

Câ n xác định một phương pháp đánh giá tiế n triển công việc một cách tương đố i chính quy. Ví dụ yêu câ u người thừa hành nhiệm vụ báo cáo cụ thể cách triển khai, đã làm để n đâu, còn bao nhiêu phâ n việc chưa hoàn thành, trong quá trình làm gặp phải những bấ t trắ c trở ngại gì và dự định xử lý ra sao, đô ng thời cũng làm cho thuộc hạ cảm nhận được yêu câ u nghiêm khắ c về chấ t lượng và thời hạn hoàn thành công việc, động viên cấ p dưới không phụ lòng tin của lãnh đạo.

Bước thứ bảy: Kiểm tra và đánh giá công việc một cách hệ thố ng.

Sau khi kế t thúc đợt công tác, phải tiế n hành kiểm điểm, đánh giá một cách có hệ thố ng và toàn diện, một mặt đánh giá kế t quả, mặt khác rút ra những bài học kinh nghiệm, những khâu câ n cải tiế n sau này, nế u công việc to lớn thì câ n thành lập một tổ kiểm tra tổng kế t công tác, cho từng thành viên đánh giá phê bình về từng mặt, sau đó tổ trưởng tổng hợp nhận xét chung, tố t nhấ t là viế t thành văn bản, rồ i tổ chức cho mọi người họp bàn thảo luận.

Để làm tố t công tác đánh giá hệ thố ng công việc, câ n xử lý thật thoả đáng vấ n đề quan trọng hàng đã u là chấ t lượng và thời gian hoàn thành nhiệm vụ, mục tiêu đạt được để n mức nào, trong khi tiế n hành cấ p dưới đã sáng kiế n cải tiế n ra sao, có phát hiện gì mới. Thực tiễn cho thấ y, sự đánh giá đúng mức nhấ t và phê bình hiệu quả nhấ t là do những người trực tiế p đảm nhận công việc thực hiện, vì chỉ có họ mới có điể u kiện thể hiện sâu sắ c nhấ t những chuyện tự mình trải qua.

Sau bước tổng kế t là khâu khen thưởng cho thoả đáng. Có một cách khen thưởng rấ t độc đáo là giao công việc mới nặng nề quan trọng hơn cho các trợ thủ xuấ t sắ c, thông qua đó khẳng định tài năng của người đó và sự tín nhiệm của lãnh đạo vào con người này, tuy nhiên cấ p dưới được khen thưởng theo cách này đôi khi lại cảm thấ y không thoả mãn, vì nế u làm tố t công việc trước lại phải nhận công việc sau vấ t vả hơn, trong khi thực thi nhiệm vụ anh ta đã bỏ tâm sức gấ p nhiề u là n so với người khác, thì khen thưởng như vậy không khích lệ được anh ta hăng hái xố c tới.

Lãnh đạo và tập thể tôn vinh những người lập thành tích xuấ t sắ c, cấ t nhã c đề bạt lên cương vị quan trọng hơn là một sự khen thưởng vô giá, mặt khác trong mố i quan hệ cá nhân sế p cũng tỏ ra thân mật gầ n gũi hơn, ví dụ chủ động gặp gỡ trao đổi tâm sự cho họ biế t cảm nghĩ của mình, tiế t lộ một số điề u bí mật về đời tư, về mố i quan hệ với cấ p trên, về nhận xét khen chê của sế p đố i với

anh ta trong các lĩnh vực công tác khác v.v.. Cách ứng xử của sế p với nhân viên thể hiện lòng tin cậy và tôn trọng là sự động viên, cổ vũ rấ t hiệu quả đố i với nhân viên dưới quyề n.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Muố n trở thành nhà lãnh đạo ưu tú, thì câ n nă m vững kỹ xảo và các bước că t cử, cũng như kiểm tra theo dõi công việc.

# 8. RA MỘT BÀI QUYỀN QUẢN LÝ ĐỊP MẮT

Bấ t kỳ tổ chức kinh tế nào cũng có thể gặp rủi ro thấ t bại, trong những giờ phút số ng còn đó, thì người lãnh đạo ưu tú, phải thể hiện đức tính bình tĩnh tháo vát, ra một bài quyề `n quản lý thật đẹp mắ t, để chuyển hoá nguy cơ thành thắ ng lợi.

Tháng 3 năm 1992, Lưu Vĩnh Hàng thăm một xí nghiệp sản xuấ t thức ăn gia súc tại nước Mỹ, ông nhận thấ y một vấ n đề rấ t đáng suy nghĩ, công suấ t của xí nghiệp này là mỗi ngày sản xuấ t 160 tấ n sản phẩm, nhưng chỉ cấ n một đội ngũ quản lý 7 người, trong khi đó. Tập đoàn Hy Vọng sản lượng 300 tấ n ngày, lại câ n một đội ngũ quản lý hơn 100 người, khi nói về chuyện này Lưu Vĩnh Hàng cảm thấ y rấ t ngạc nhiên, mặt khác cũng cảm thấ y bấ t lực trước thực trạng ở Trung Quố c, ông nói: "Cho đế n năm 1997, chúng ta mới nhận thức được ră ng, so sánh giữa Trung Quố c với các nước phát triển khác, không hẳn là kém họ vê mặt tiê n vô n, vê trình độ kỹ thuật thiế t bị, mà điể u đáng quan tâm hơn là kém họ về tố chấ t con người. Xí nghiệp tôi để n thăm ở Mỹ không cầ n có nhân viên hoá nghiệm kiểm nghiệm, việc nhập nguyên liệu và xuấ t sản phẩm, đê u dựa vào quan hệ hợp đô ng và chữ tín. Thế nhưng quan hệ kinh tế theo kiểu hợp đô ng ở Trung Quố c chưa đi vào nê nê p, cho nên mỗi một doanh nghiệp đề u phải tổ chức ra một bộ

máy cô `ng kê `nh, nào là kiểm tra chấ ´t lượng, nào là giám sát theo dõi, thô ´ng kê xác nhận, vô hình trung tăng thêm giá thành sản phẩm. Theo ông, ngày nay trong giá thành sản phẩm của chúng ta, sức lao động chiế ´m mấ ´t 30-40% lợi nhuận, đô ´i với công ty mới thành lập thì tỷ lệ này lên để ´n 80%. Vào đâ `u thập kỷ 90 thế ´ kỷ 20, tỷ lệ này chỉ chiế ´m 5-10% mà thôi, trong vòng 20 năm cải cách mở cửa, thu nhập của người lao động tăng trưởng gâ `n 20 lâ `n, từ nay vê ` sau phâ `n cứng trong tiê `n lương khẳng định còn tăng cao hơn nữa, chẳng hạn năm năm sau, thì tiê `n lương của người lao động ít nhâ ´t phải tăng 2-3 lâ `n nữa, nê ´u tính theo mức lãi gộp hiện nay, thì chă ´c chă ´n nhiê `u xí nghiệp sẽ bị thua lỗ, đế ´n nước đó thì đừng nói chuyện cạnh tranh, làm sao có thể chen chân vào hàng ngũ 500 doanh nghiệp hàng đâ `u?

Ý thức được mố i hiểm hoạ, Lưu Vĩnh Hàng đã cố ng hiế n cho mọi người phong cách quản lý được ví là cánh tay sắ t, bao gồ m một loạt giải pháp, với nội dung cơ bản là tinh giản cơ cấ u, sáp nhập phòng ban, phân công cương vị trách nhiệm đế n từng người, mỗi người kiểm nhiệm nhiề u việc, tiế t kiệm chi tiêu, cố định biên chế , được gọi một cái tên chung là bài quyề n tổng hợp tinh giản hoá hệ thố ng quản lý. Lưu Vĩnh Hàng nêu ra một vài thí dụ: "Một công ty của chúng ta, trước năm 1995, mức tiêu hao nước mỗi tháng là 17000 tấ n, thế mà bây giờ chỉ còn 1700 tấ n, thế mới biế t trước đây đã lãng phí nước đế n mức nào, tôi cho ră ng tố chấ t con người hoàn toàn có khả năng nâng cao, vấ n đề là chúng ta có thật sự quyế t tâm hay không".

Trước đây có cách nói: "Không thay đổi tư tưởng thì thay người", còn bây giờ câu đó nên đổi lại là "Thay đổi tư tưởng thật nhiê `u để ít phải thay đổi người" coi đó là phương châm đào tạo nhân tài.

Theo ông, doanh nghiệp là một tập thể nhân viên, còn doanh nghiệp tiên tiế n là một tập thể nhân viên xuấ t sắ c, những xí

nghiệp làm ăn kém cỏi bị thị trường đào thải, thực chấ t là sự đào thải đô i với nhà quản lý hoạch định sách lược không nổi trội, sự tiế n bộ phát triển của xí nghiệp về thực chấ t là quá trình ưu hoá tố chấ t con người. Cầ n phải kiện toàn một thể chế phát hiện, đào tạo sử dụng nhân tài trong hệ thố ng quản lý xí nghiệp, hình thành phong cách không ngừng thải loại cái cũ và tiế p thu cái mới.

Kể từ năm 1993 đế n nay, Tập đoàn Hy Vọng trải qua thời kỳ mở rộng với tố c độ cao, một lớp nhân tài vượt trội đã xuấ t hiện, trong một thời gian rấ t ngắ n họ đã được cấ t nhắ c lên các cương vị lãnh đạo khác nhau, và lập được thành tích rấ t đáng ca ngợi, đó chính là nguồ n lực quý báu hứa hẹn sự phát triển vượt bực của doanh nghiệp, trong đội ngũ cán bộ trung cấ p và cao cấ p, cũng có một số ít người coi nhẹ tu dưỡng về mặt đạo đức và tư tưởng, làm suy giảm tác dụng ngưng tụ về văn hoá của doanh nghiệp, đứng trước hiện trạng đó, Tập đoàn Hy Vọng đã tăng cường chấ n chỉnh nội bộ, đặt ra mục tiêu trọng điểm xây dựng hình tượng văn hoá doanh nghiệp, thông qua hoạt động trong lĩnh vực văn hoá tư tưởng, điề u chỉnh cán bộ, tăng cường đội ngũ và cơ cấ u lãnh đạo, phát hiện đào tạo và chuẩn bị nhân tài cho những bước phát triển dài hơi sau này.

Tích cực thay đổi tư tưởng để ít phải thay đổi con người, có thể ví như hô hào cán bộ nhân viên cùng tham gia một cuộc chạy đường trường với doanh nghiệp, tiêu chuẩn đánh giá cán bộ của Tập đoàn Hy Vọng là vừa có đức vừa có tài, nhưng đức là tiêu chuẩn được ưu tiên, cơ chế dùng người giố ng như bãi đua ngựa, rấ t coi trọng thành tích, hoạch định một điể u lệ thang điểm rõ ràng nhã m động viên các vận động viên chạy đường trường tranh thủ bứt phá lên phía trước, tấ t cả những hoạt động đó đề u nhã m mục đích tạo ra một môi trường rèn luyện tu dưỡng cho mọi thành viên, ai cũng có cơ hội để trưởng thành phát triển.

## GỢI MỞ NĂNG LỰC

Tư tưởng là cái gố c của con người, không giải quyế t vấ n đề tu dưỡng tư tưởng nâng cao tố chấ t, thì cho dù thay đổi nhân sự liên tục cũng không thể xây dựng được một tập thể ưu tú.

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

Bản lĩnh vượt trội nhấ t của người đàn ông là biế t cách tập hợp tổ chức những kẻ giỏi hơn mình vào trong cơ cấ u quản lý của mình.

Sau khi người được mệnh danh là ông vua gang thép nước Mỹ Carnegie qua đời, người ta đã khắ clên trên bia mộ ông một hàng chữ: "Nơi đây yên nghỉ một con người, mà năng lực vượt trội nhấ t của ông là biế t tập hợp tổ chức những nhân tài giỏi giang hơn mình vào trong cơ cấ u quản lý của mình".

Vì sao người đời lại ca ngợi Carnegie bà `ng những từ ngữ như vậy, vì lúc sinh thời ông không bao giờ mặ c thói ghen ghét người tài, mà luôn luôn trân trọng yêu quý, nhiệt tình nâng đỡ tạo mọi điê `u kiện cho tài năng nở rộ, từ một con người hà `u như chẳng biế ´t gì mấ ´y về `gang thép trở thành nhà chế ´ tạo gang thép hàng đâ `u ở Mỹ thậm chí là hàng đâ `u trên toàn thế ´giới, một tập đoàn lớn trên thương trường, một yế ´u tố ´quan trọng là tài nghệ dùng người và cung cách quản lý rấ ´t tài tình của ông, trong cơ cấ ´u của Carnegie, người học cao biế ´t rộng hế ´t lòng suy nghĩ, người giỏi tay nghê `làm hế ´t khả năng, người hiệ `n tận trung, người ngu tận lực, Carnegie đặt hế ´t niê `m tin vào đội ngũ tập thể do ông tổ chức, nhờ vậy mà phát huy tố ´i đa sức mạnh tập thể, trí tuệ tập thể, biế ´n thép thành vàng, bỏ nghèo vươn lên tỷ phú.

Nhưng người đời không ca ngợi khố i tài sản khổng lỗ của Carnegie, mà ca ngợi tài quản lý của ông, qua đó chúng ta có thể nhận xét ră ng, những người thành đạt trước hế t phải là nhà quản lý xuấ t sắ c. Thành công trên con đường sự nghiệp của họ, nhờ một nguyên nhân rấ t quan trọng là tài năng vê mặt quản lý lãnh đạo.

Một doanh nghiệp muố năn nên làm ra, phải được toàn thể công nhân viên đô ng lòng hưởng ứng ủng hộ ban lãnh đạo và những chủ trương sách lược do họ đề ra, nế u không dựa vào đô ng sự và cấ p dưới, thì một nhà lãnh đạo tài ba để n mấ y cũng không thể thành công, như vậy tài năng quản lý lãnh đạo chính là điể u kiện tấ t yế u bảo đảm cho thành công.

Trong quá trình khởi nghiệp, một con người có thể giành được thành tựu nho nhỏ chỉ bă ng tài trí và công sức của bản thân, Nhưng muố n làm nên sự nghiệp to lớn thì phải huy động rấ t nhiề u người tham gia mới có hy vọng giành được thă ng lợi, trong quá trình đó nổi lên tài năng tổ chức lãnh đạo của người đứng đâ u, phải làm thế nào để mọi người tự nguyện kê vai sát cánh cùng hy sinh phấ n đấ u với mình cho một mục tiêu chung, nế u quâ n chúng tín nhiệm ủng hộ coi như bạn đã xứng đáng trên cương vị tổ chức lãnh đạo rô i.

Nế u phân tích tài năng lãnh đạo là gì, vê vấ n đề này từ trước để n nay đã có khá nhiệ u lập luận, nhìn vào lịch sử Trung Quố c, chúng ta đề u thừa nhận những nhân vật như Lưu Bang, là một nhà lãnh đạo tổ chức kiệt xuấ t, vê mưu lược quân sự tài dùng binh, Lưu Bang kém xa Hàn Tín, và thua kém nhiệ u kẻ thuộc hạ của ông, nhưng thành công nhấ t của Lưu Bang là tập hợp được những nhân tài đó phục vụ dưới trướng của mình, nghe theo mệnh lệnh cấ t cử của ông, tận tâm, tận lực cố ng hiế n cho cơ đô do Lưu Bang dựng lên, vì vậy Lưu Bang đã giành được thă ng lợi cuố i cùng.

Napoleon Hill từng nói: "Tài năng lãnh đạo là khả năng biế n lý tưởng thành hiện thực". Nế u xét theo nghĩa rộng, thì câu nói này rấ t chính xác, nhưng câ n bổ sung thêm một vế quan trọng khác, đó là sự phố i hợp giúp đỡ của người khác, sự nỗ lực cố gắ ng của bản thân người lãnh đạo vẫn chưa làm nên trò trố ng gì, mà chủ yế u nhờ vào trí tuệ và sức lực của mọi người, nế u ai đó tự coi mình có năng lực lãnh đạo mà không lôi cuố n được người khác đi theo mình, thì chỉ là nói suông.

Như vậy muố n tìm một định nghĩa xác đáng nhấ t về tài năng lãnh đạo, có lẽ nên nói: "Tài năng lãnh đạo chính là khả năng ảnh hưởng để n người khác". Người lãnh đạo chân chính biế t cách lôi kéo tập hợp mọi người để n với mình, tự nguyện tham gia vào sự nghiệp do mình khởi xướng, sau đó biế t tổ chức và quản lý họ, để mọi người đồ ng tâm hiệp lực phấ n đấ u cho lý tưởng chung, nhã m mang lại lợi ích cho mình và cho mọi người.

Sự thực đã chứng minh định nghĩa này, sở dĩ Carnegie tạo được tài sản đô sộ như vậy, ở đó kế t tinh trí tuệ và mô hôi lao động của bao nhiều con người, cho dù giàu có bậc nhấ t thiên hạ, nhưng Carnegie không phải là con người cô độc, hay độc đoán chuyên quyê n, ông số ng chan hoà, gâ n gũi mọi người, chia sẻ thành quả lao động với mọi người, vui vẻ cùng làm cùng hưởng, ông có sức cuố n hút mọi người hưởng ứng các đề xuấ t ý tưởng của ông, tạo ra sức mạnh to lớn để giành lấ y thành công.

Carnegie ngày trước vố n là một con người bình thường không tên tuổi, bắ t đâ u khởi nghiệp từ nghê làm thợ, hiểu biế t rấ t hạn chế về lĩnh vực gang thép. Nhưng ông đã dám chấ p nhận thách thức của sứ mệnh lịch sử trước cơ hội phát triển của ngành gang thép, ông tin chắ c rã ng nên sự tại người, đô ng thời tin rã ng trên thế gian có rấ t nhiề u người tài giỏi hơn mình, chỉ câ n tập hợp được họ xung quanh mình, khai thác hế t thể mạnh của họ, thì nghiệp lớn

nhấ t định hoàn thành, thế là ông bỏ hế t tâm sức chiều hiệ n nạp sĩ, ông tổ chức ra một tổ chỉ đạo chuyên môn gô m hơn 50 chuyên gia đâ u ngành, tấ t cả mọi người có chung mục tiêu cuộc số ng. Đó là mở mang ngành công nghiệp gang thép, thành công của Carnegie chính là tinh hoa trí tuệ và sức lực của vô số con người, họ đã vượt qua không biế t bao nhiều cửa ải về kỹ thuật và trong sản xuấ t kinh doanh, để xây dựng nên một tập đoàn tài phiệt đã u tiên và lớn nhấ t nước Mỹ.

Tài năng lãnh đạo trước hế t thể hiện về mặt cá tính và đâ u óc quan sát, đó là yế u tố căn bản nhấ t, đúng như lời nói của nhà học giả chuyên môn nghiên cứu về tài năng lãnh đạo Fred Smith: "Người lãnh đạo bao giờ cũng đi hàng đâ u, tự đánh giá mình bă ng những tiêu chuẩn do chính mình đề ra, đô ng thời vui lòng chấ p nhận người khác sử dụng tiêu chuẩn đó để đánh giá mình". Một người lãnh đạo tuyệt vời nhấ t sẽ không bao giờ dừng lại, mà liên tục phát triển, không ngừng học tập trau dô i kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ, mở rộng tâ m nhìn, chịu trả giá rấ t cao cho công việc quản lý, sẵn sàng hy sinh một cách không hố i tiế c, để đổi lấ y sự tín nhiệm tin yêu của mọi người và thực hiện mục tiêu lý tưởng cao đẹp.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Một nhân vật lãnh đạo quản lý tâ m cỡ, là người có khả năng đoàn kế t chặt chẽ quâ n chúng xung quanh mình, dẫn dấ t mọi người cùng nhau phấ n đấ u tiế n tới thực hiện một mục tiêu lý tưởng chung.

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

Không có ai được trời sinh ra để làm lãnh tụ, không ai có tài tổ chức lãnh đạo bẩm sinh. Tố chấ t lãnh tụ và tài quản lý được hình thành trong quá trình học tập rèn luyện sau này.

Đàn ông muố n khởi nghiệp thành công, không thể không nhờ vào sự đô ng tình ủng hộ của nhiê u người, muố n được người khác phố i hợp hưởng ứng, thì bản thân phải có tài tổ chức lãnh đạo.

Không có ai được trời sinh ra để làm lãnh tụ, không ai có tài tổ chức lãnh đạo bẩm sinh. Tố chấ t lãnh tụ và tài quản lý được hình thành trong quá trình học tập rèn luyện sau này.

Tài năng quản lý gắ n liệ n với tố chấ t lãnh tụ, có thể ví hai mặt này như hình với bóng, nhờ có hai mặt này mà một con người có thể hoàn thành được công việc mà sức lực một con người đơn lẻ không thể nào làm được.

Vậy thì làm thể nào để bô i dưỡng tố chấ t lãnh tụ và tài năng quản lý? Nói cách khác làm thể nào để chinh phục người khác vui vẻ hợp tác với mình, hỗ trợ cho sự nghiệp của mình.

Trước hế t hãy biểu hiện thế nào để mọi người hâm mộ quý trọng mình, có người luôn tìm cách lấ y lòng người khác, nhưng kế t quả cũng chẳng ăn thua gì, cơ bản nhấ t vẫn là nâng cao đức độ tài năng cá nhân. Tìm cách làm vui lòng người khác, chỉ có thể làm mọi người thích thú nhấ t thời, nhưng không thể thu hút mọi người một cách lâu dài, vì đôi khi để làm vui lòng người khác, bạn đã đánh mấ t hình tượng của chính mình, đế n một lúc nào đó sẽ có cảm giác, phạm vi quen biế t được mở rộng nhưng mình càng cô độc hơn. Vì vậy phương thức lấ y lòng người khác bă ng sự hy sinh bản ngã không phải là cao kiế n, trước hế t phải làm thế nào để tự mình thích thú với hình tượng của chính mình, thì tự khắ c sẽ thu hút được người khác đế n với mình.

Như vậy là muố n thu phục người khác, không có con đường nào khác là tự rèn luyện những tố chấ t vượt trội hơn người, tự khẳng định mình, không sao chép vay mượn hình bóng của ai đó, tố chấ t mới là vố n quý báu nhấ t của bản thân, chẳng hạn bạn muố n kế t bạn với một người nào đó, nế u bạn không có đặc trưng gì, thì người ta không có hứng thú để n với bạn, nhưng trong rèn luyện, câ n xác định là vì mình chứ không phải vì động cơ để người khác hâm mộ mình, hoặc muố n gây ấ n tượng mạnh với đố i tượng, làm như vậy thì kế t cục bạn sẽ đánh mấ t cơ hội thành công và cũng không thu được những gì mình mong muố n...

Vậy thì câ`n bô`i dưỡng những tố chấ t gì đây?

Đâ`u tiên là số ng với thế giới nội tâm, nói vậy chặ c bạn không khỏi ngạc nhiên, thực ra vấ n đề `này không hề `mâu thuẫn với mong muố n được người khác mế n mộ. Nế u ai đó không biế t thích ứng với con người mình, thì sao có thể hoà nhập với cộng đô `ng. Số ´ng với con người mình cũng là tạo ra những nét độc đáo riêng biệt để mình không bị hoà lẫn với kẻ khác, gây sự chú ý và hứng thú của người xung quanh. Ai cũng có những thế mạnh riêng mà người khác không hề `có, khiế n người ta phải nể trọng mình, trên cơ sở đó mình cũng nể trọng những thế mạnh của người khác.

Thứ hai là tự tạo ra thú vui cho mình, chẳng hạn đi dạo bộ một mình, ngô i suy ngẫm lại những gì mình đã đạt được, đô ng thời động viên mình tham gia vào sinh hoạt của cộng đô ng, bạn đừng bao giờ đóng vai người ngoài cuộc, rô i bạn sẽ cảm nhận ră ng bản thân mình chẳng có gì quan trọng, mọi sự vật xung quanh cũng chẳng có gì là quan trọng, bạn luôn mong mỏi phát sinh ra càng nhiê u chuyện vui, chuyện đáng ăn mừng, luôn có ý thức nhân niê m vui lên mãi.

Chó mia mai kích bác người khác, nế u thích kích bác người khác, dâ n dâ n sẽ tự coi mình là trung tâm vũ trụ, chỉ biế t nhìn vào lợi

ích của riêng mình, không nhìn nhận ra trên đời còn nhiê ù con người chân thành, khoan dung nhân hậu, mà cảm thấ y ai cũng là con người xấ u xa ích kỷ, thích lợi mình hại người, thật là đáng ghét, để n một lúc nào đó, chính mình sẽ tự lừa đổ i mình, mia mai những thói xấ u của mình.

Đô i với những vấ n đề hệ trọng, nế u ý kiế n của bạn trái ngược với ý kiế n của người khác, thì phải chuẩn bị tư tưởng đương đã u với dư luận, điề u này có mố i quan hệ với việc bạn hiểu mình và người khác hiểu mình, khi cầ n nên thể hiện cho người khác thấ y lập trường kiên định và cảm nhận mạnh mẽ của bạn. Nế u bạn không trân trọng nét riêng biệt cá nhân, thì bạn rấ t khó thu hút được cảm tình của mọi người.

Tăng cường năng lực học hỏi kinh nghiệm của người khác.

Bô i dưỡng thói quen chia sẻ thành công của bạn bè.

Cuộc đời và hình tượng bản thân, hoàn hoàn do bạn tự mình xây dựng nên, bạn hãy tự biế n mình thành mẫu người lý tưởng.

Nê´u thực hiện được mâ´y mặt trên đây, chắ´c hẳn bạn sẽ được mọi người hoan nghênh, cho dù ngâ`n â´y vẫn còn một khoảng cách khá xa đô´i với tô´ châ´t lãnh tụ và tài năng quản lý mà chúng ta đê` câ´p ở phâ`n trước, nhưng chí ít thì cũng đặt nê`n móng cho việc xây dựng tô´ châ´t lãnh tụ và tài năng quản lý.

Dưới đây là những yêu câ u bô i dưỡng tài năng lãnh đạo của bạn.

Bạn tích cực giao lưu ý kiế n với những người được xác định câ n gây ảnh hưởng, trong đó có thể kể đế n các đô ng sự, bạn bè, khách hàng, nhân viên dưới quyê n v.v... theo hướng mà bạn mong muố n.

Suy xét vấ n đề một cách thấ u đáo, xử lý sự việc phải suy nghĩ một cách toàn diện có lý có tình, ai cũng có phong cách lãnh đạo của riêng mình, nhưng vẫn có những quy tắ c tổng thể mang tính nhân bản được mọi người thừa nhận.

Cô gặ ng suy nghĩ vê mặt tích cực, câ u tiế n bộ của con người, tin tưởng vào bản chấ t tố t đẹp của con người, biế t cách động viên người khác vươn lên. Trong mỗi đơn vị, mỗi ngành nghê dê u có những người ham học hỏi, câ u tiế n bộ hơn người khác, người lãnh đạo luôn cảm thấ y năng lực hiểu biế t của mình còn chưa đủ, còn những người khác thì vừa lòng với hiện trạng, vì vậy người lãnh đạo chân chính luôn mong muố n không ngừng cải tiế n hoàn thiện, và thường xuyên tìm tòi suy nghĩ cách cải tiế n. Giành thời gian để tâm sư với lòng mình, tư tranh luân để hỗ tro cho tư duy, Người ở cương vi lãnh đao luôn bân rôn, nhưng chúng ta không biế t rặ ng các nhân vật lãnh đạo thường tự tâm sự với lòng mình, số ng với nội tâm. Người không thể thích nghi với cách số ng cô đơn, tạo ra một khoảng trố ng trong đại não, tránh động não trong một khoảng thời gian nhấ t định, về mặt tâm lý coi như đã bị chính tư tưởng của mình áp đảo, những con người như thế, theo dòng năm tháng sẽ biế n thành con người ích kỷ hẹp hòi, tâ m mặ t ngặ n ngủi, hành vi trở nên lố lăng kệch cỡm, chặ c chặ n không thể là con người làm việc điệ m tĩnh vững vàng, kiên cường khí phách được. Nế u ai không chú ý để n năng lưc tư duy của đại não, thì chẳng bao giờ có cơ hội trở thành nhà lãnh đạo xuấ t chúng, nhà quản lý mẫu mực.

Hoạt động chủ yế u của tâ ng lớp lãnh đạo quản lý chính là suy nghĩ, do đó phá n đấ u vươn lên địa vị lãnh đạo cũng phải rèn luyện tư duy. Hy vọng hàng ngày bạn đề u bớt chút thời gian để luyện tập tư duy một mình, hơn nữa hãy suy nghĩ theo hướng tích cực và thành công, về lâu về dài, bạn sẽ phát hiện ra ră ng bạn đã hun đúc được

khí chấ t lãnh tụ, đã vươn tới tâ m cỡ quản lý, có nghĩa là bạn đã tiế n gâ n để n thành công.

#### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Đàn ông muố n khởi nghiệp thành công, câ n tranh thủ sự giúp đỡ phố i hợp của nghiê u người, câ n được người khác hoan nghênh mế n mộ, muố n vậy phải tự rèn luyện bản lĩnh hơn người và cá tính phong cách độc đáo.

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

Nế u bạn là người giải giang, tháo vát, bạn có thể làm được công việc của hai người, nhưng bạn không thể biế n thành hai người, vậy thì tố t nhấ t là hãy cố gặ ng khích lệ động viên mọi người dố c sức dố c lòng cùng phấ n đấ u với bạn, sau đó những người được bạn khích lệ lại tiế p tục khích lệ nhiệ u người khác nữa.

Nhà quản lý bậc thâ `y, nhà doanh nghiệp lừng danh Ekcar từng nói: "Một vị giám đố c biế t cách khích lệ người khác, là đã giành được thành tích rấ t lớn rô `i, muố n làm cho đơn vị bừng bừng khí thế ´, thì tấ ´t cả mọi việc câ `n làm chính là khích lệ mọi người. Nế ´u bạn là người giải giang tháo vát, bạn có thể làm được công việc của hai người, nhưng bạn không thể biế ´n thành hai người, vậy thì tố ´t nhấ ´t là hãy cố ´gă ´ng khích lệ động viên mọi người đố ´c sức đố ´c lòng cùng phấ ´n đấ ´u với bạn, sau đó những người được bạn khích lệ lại tiế ´p tục khích lệ nhiê `u người khác nữa.

Ekcar đã khái quát được toàn bộ nội dung công tác quản lý trong quá trình khởi nghiệp, như phâ n trước đã trình bày, dựa vào sức lực

tài năng cá nhân, chỉ có thể lập được thành tích nho nhỏ, nế u muố n làm nên sự nghiệp lớn, thì đơn thương độc mã không thể mang lại kế t quả như mong muố n, vì vậy câ n học cách ứng xử để thu phục được nhân tâm, tranh thủ sự đô ng tình ủng hộ của nhiê u người, điể u này vô cùng hệ trọng.

Dưới đây xin nêu ra những nội dung cụ thể câ`n tiế n hành để khích lệ mọi người.

Đâ`u tiên phải khẳng định vai trò to lớn của người khác, ca ngợi thành tích của họ, khi cấ p dưới hoàn thành xuấ t sắ c nhiệm vụ, thể mà nhà quản lý lại dửng dưng không hệ chú ý tới, cấ p dưới sẽ nghĩ ră ng sự cố gặ ng nỗ lực của mình cũng chỉ phí công vô ích mà thôi, nế u công việc làm tố t hay làm dở cũng chẳng khác gì nhau, mình chẳng được gì chẳng mấ t gì, lâu dâ n chấ t lượng công tác của cấ p dưới giảm sút, đáng buô n hơn nữa là họ cho ră ng mọi công sức của họ đề u bị lãnh đạo tranh phâ n để mưu hiển vinh cho riêng mình, chă c cũng chẳng bao giờ báo cáo thành tích của họ lên cấ p trên cao hơn nữa.

Tóm lại nế u bạn là người đứng đâ u một công ty, thì câ n thiế t và có nghĩa vụ làm cho cấ p dưới hiểu rõ ră ng, bạn là người công minh, chính trực, ai làm tố t được khen thưởng, ai làm dở sẽ bị xử lý kỷ luật, cách xử lý này mang lại hiệu quả khích lệ lớn nhấ t.

Hãy phân công cho cấ p dưới những công việc mang tính thử thách cao, vì tâm lý mọi người đề `u thích thể hiện bản thân, vượt qua chính mình, muố n hôm nay gặt hái được gì hơn hẳn ngày hôm qua. Khi nhận nhiệm vụ, cấ p dưới thấ y được tâ `m quan trọng của công việc mình đang gánh vác đó là một thử thách to lớn, cũng là cơ hội chứng tỏ tài năng, bản lĩnh của mình, nế ´u ý thức được tinh thâ `n trách nhiệm, thì người đó nhấ ´t định sẽ trưởng thành, giao việc mang tính thử thách cao là một biện pháp khích lệ quan trọng, thông qua

đó động viên được lòng hăng say, sáng tạo chủ động năng nổ trong công việc. Ngoài ra còn định hướng con đường phâ n đâ u và tăng thêm lòng tự tin để tiế n tới thành công.

Vấ n đề này áp dụng với tấ t cả nhân viên dù là mới hay cũ, cấ p trung gian hay cấ p cơ sở.

Giáo sư Lawrens ở Trường Đại học Harvard nước Mỹ đã dày công nghiên cứu về chuyên đề những yế u tố tác động để n thành tích công tác, đã đi để n nhận định, những nhân tố chủ yế u ảnh hưởng để n thành tích công tác là: mức đô vừa ý với công việc, lòng tư tin, năng lực. Làm thế nào để xây dựng lòng tự tin cho cấ p dưới khi thi hành nhiệm vụ? Vấ n đề này được nhà tâm lý học nổi tiế ng thế giới Erikson giải thích như sau: Lòng tự tin của mỗi người được hình thành và xác định bởi hai điệ u kiện cuố i cùng đó là, hoàn cảnh bức xúc và khát vọng chuyển bại thành thă ng, vượt qua hiểm hoạ. Nói cách khác, khi con người là n lượt vượt qua hệ t thử thách này để n thử thách khác, thì lòng tự tin cũng được hình thành và củng cố, đi đôi với quá trình nâng cao năng lực trình độ, thì niê m tin vào chiế n thă ng càng được tăng cường, tự đánh giá bản thân ngày càng cao hơn, trên cơ sở đó tiế n hành công việc càng hiệu quả hơn, như vậy con người sẽ phát triển một cách lành mạnh, trong một tập thể tập hợp nhiê `u thành viên như thế ´ thì tập thể sẽ vững mạnh và không ngừng phát triển.

Nhà quản lý câ `n nhìn nhận con người một cách tổng thể, nế ´u ai mặt tố ´t nhiệ `u mặt xâ ´u ít, thì không nên xử sự theo cách bấ ´t khoan bắ ´t nhặt, vạch lá tìm sâu, bới bèo ra bọ, mà nên đố ´i xử bă `ng thái độ khoan dung, độ lượng, ngay cả trong trường hợp cấ ´p dưới mắ ´c lỗi lâ `m, thì câ `n làm cho họ nhận thức được sai lâ `m đô `ng thời tạo cơ hội cho họ chuộc lỗi, nhấ ´t là không làm cho họ mấ ´t hế ´t tư tin.

Đừng bao giờ gây khó, dễ cho cấ p dưới, tuy nhiên nế u trong công tác quản lý mà bỏ qua không xem xét nhặ c nhở các lỗi là m của cấ p dưới, không xử phạt đúng mức, thì không cảnh tỉnh được đương sự và nhân viên khác, lỗi là m vẫn có cơ tiế p diễn. Một người có thể bị vấ p ngã hai là n chỉ với một hòn đá, thì nhà quản lý câ n nghiên cứu phát hiện nguyên nhân sâu xa dẫn để n lỗi là m, rô i giảng giải cho đương sự hiểu rõ, thấ m thía và tỉnh ngộ, như vậy khiển trách xử phạt những người phạm sai là m là câ n thiế t và đúng đă n, nhưng không nên đánh đô ng khiển trách với gây khó dễ, sự phân biệt này khá rõ rệt, nế u xem xét từ góc độ tâm lý của đương sự, thì gây khó dễ mang sắ c thái trấ n áp, cố ý đẩy người ta vào bước đường cùng, hiển nhiên trong lòng đố i tương sẽ nảy sinh tâm lý chố ng đố i, làm cho hiệu quả phê bình chỉ trích chỉ bă ng con số không, còn xử phạt thể hiện tấ m lòng thông cảm của lãnh đạo, quan tâm để n đương sự, người bị xử phạt không vì thể mà sinh lòng căm giận, vì họ không bị bài xích, vẫn còn cơ hội sửa chữa lỗi lâ m. Do vậy vân dung thoả đáng phương pháp thưởng phat là một biên pháp khích lệ hữu hiệu.

Xây dựng tinh thâ`n làm chủ cho mọi thành viên, tài tổ chức lãnh đạo còn thể hiện vê` mặt, làm cho công ty đơn vị có sức hút với mọi người, ai cũng cảm thấ y thân thiế t như đó chính là gia đình của mình, ai cũng say mê công việc và thích thú với bâ`u không khí chan hoà đâ`m â´m trong đơn vị, sẵn sàng tự nguyện hiế n dâng tấ t cả trí tuệ và sức lực cho sự nghiệp chung, nế u xét vấ n đề từ khía cạnh nhân viên, ý thức làm chủ chính là nhận thức được quyề n tham gia góp ý kiế n đề xuấ t về công tác của mình vào tấ t cả các vấ n đề có liên quan khác, có tinh thâ`n làm chủ thì trong khi thực thi nhiệm vụ mới có sáng tạo chủ động, mới vận dụng trí lực và nêu cao trách nhiệm, mới xử lý tổ t các tình huố ng đột xuấ t, vượt qua mọi khó khăn thủ thách, nế u ai cũng cảm thấ y tự hào về đơn vị mình, thì

nhiệt tình công tác sẽ được nhân lên nhiê `u lâ `n, khát khao xây dựng hình tượng đơn vị càng tươi đẹp hơn nữa.

Theo đà phát triển của xã hội, nhịp số ng của con người ngày càng sôi động hố i hả, sức ép cạnh tranh cũng ngày càng gia tăng, đó là một hiện thực không thể né tránh, trong cùng một công ty thì cạnh tranh giữa các đô ng sự vẫn là chuyện thường nhật, do vậy ở cương vị quản lý, bạn phải hướng diễn biế n cạnh tranh nội bộ phát triển theo xu thế lành mạnh, tích cực.

### 12. BỒI DƯỚNG CẤP DƯỚI, MỘT VỐN BỐN LỜI

Dưới trướng tướng tài không có lính hèn kém, nế u nói về thủ thuật quản lý thành công, mà dưới trướng lại không có người giỏi giang, thì không thể tự biện minh cho thấ t bại của mình.

Người lãnh đạo câ `n đưa nhiệm vụ đào tạo nhân tài vào chương trình hàng ngày, phải để nhiệ `u tâm sức cho công việc này, đòi hỏi lòng kiên trì, nhẫn nại và tâ `m nhìn sáng suố ´t, có kế ´ hoạch dài hơi. Tuy nhiên câ `n phải ghi nhớ ră `ng, có chăm lo cày câ ´y mới hy vọng được thu hoạch, nhưng bỏ công càng nhiệ `u thì thu hoạch đôi khi gấ ´p bội so với những gì đã đâ `u tư.

Trong xã hội thời nay, phương thức quản lý kiểu gia đình trị không còn phù hợp nữa, hoặc kiểu nhấ t nhấ t theo sự điể u phố i của một vị gia trưởng cũng đã trở nên lỗi thời, xu thế thời đại là tập hợp trí tuệ tập thể, vì vậy làm ông chủ hay giám đố c, hay chỉ là phụ trách bộ phận, nế u không tự mình dìu dắ t đào tạo một đội ngũ trợ thủ đấ c lực, ngô i đó mà kêu thiế u nhân tài giúp sức, chưa tìm được người kế cận, thì bị coi là chưa xứng đáng vai trò lãnh đạo, không có trợ thủ tài ba, trước hế t hãy tự trách mình.

Ví dụ ở một công ty nọ, một số cán bộ cao cấ p và trung cấ p thường xuyên phàn nàn ră ng mình quá bận rộn mà không ai đỡ đầ n, họ kêu ca thiế u người được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ để n nơi để n chố n để san sẻ công việc. Nhưng sau khi nghiên cứu phân tích, họ mới vỡ nhẽ ra ră ng, khá nhiê u cán bộ không có thói quen chia sẻ quyê n lực, lại không tạo cơ hội rèn luyện tập huấ n cho cấ p dưới. Trong một số trường hợp người lãnh đạo còn lo sợ đào tạo cấ p dưới kế cận thì chiế c ghế lãnh đạo của mình sẽ có nguy cơ rơi vào tay người khác, họ thậm chí còn ngăn cản cấ p dưới tự rèn luyện học hỏi thêm trong điề u kiện cho phép.

Cho dù vận dụng chế độ hội đô ng quản trị, hay chế độ đại biểu, là chế độ tập thể lãnh đạo hay giám đố c phụ trách, thì việc sản sinh các cơ chế quản lý mới trong xã hội thời nay, đề u nhã m mục đích giảm thiểu gánh nặng và kịp thời hoàn thành công việc. Tuy nhiên để thực hiện cơ chế lãnh đạo mới một cách hiệu quả, đòi hỏi phải phát hiện và bô i dưỡng nhân tài, không ngừng nâng cao hiểu biế t và trình độ nghiệp vụ, nâng cao năng lực công tác, tích luỹ kinh nghiệm cho họ, những người này mới phát huy được tác dụng. Do vậy coi nhẹ phân chia quyề n hạn và bô i dưỡng cấ p dưới, chính là hai mặt của cùng một vấ n đề , không thể tách rời nhau.

Hãy mạnh dạn phân chia quyề `n lực, tự nình tìm ra và bô `i dưỡng vài ba trợ thủ tâm đấ c để hỗ trợ, trau dô `i cho họ những kiế ´n thức và tay nghề `liên quan, truyề `n thụ cho họ kinh nghiệm công tác rèn luyện kỹ năng kỹ xảo, để khi giao việc có thể yên tâm, không câ `n theo dõi giám sát quá nhiề `u, hơn nữa công việc giao phó ngày càng nặng nề `khó khăn hơn, tạo ra môi trường cho họ thử thách mình. Có thể tham khảo một số ´ cách làm cụ thể sau đây.

Căn cứ vào tâ m quan trọng và độ khó của công việc, tự thu xế p chỉnh lý lại toàn bộ sự vụ của mình.

Chọn lọc ra những loại công việc không thể giao cho người khác làm thay, hoặc những loại công việc không bị hạn chế về mặt thời gian, hoặc những việc đã nhờ người khác làm hộ.

Phâ n công việc còn lại, sẽ có thể giao cho trợ thủ đảm nhiệm.

Trong lâ n đâ u giao việc, nhấ t thiế t phải bàn giao tỷ mỷ và giám sát chặt chẽ.

Lâ n thứ hai giao việc, nế u công việc giố ng như lâ n trước, giảm bớt liê u lượng bàn giao và giám sát, vài lâ n như thế bạn sẽ giao việc một cách ngắ n gọn để phát huy tinh thâ n chủ động của trợ thủ, tin chắ c sẽ thu được kế t quả mỹ mãn.

Nói chung để đạt được mục đích đào tạo, công việc giao phó nên ngày càng khó khăn phức tạp hơn, tuy nhiên người quản lý câ n nă m chấ c khả năng trình độ và khố i lượng công việc đã giao, không nên gượng ép áp đặt sẽ gây ra hậu quả xấ u.

Trao quyê `n là một biện pháp nâng cao hiệu suấ t công việc, sế p câ `n tranh thủ thời gian đó để hoàn thành những phâ `n việc khác quan trọng hơn.

### GỢI MỞ NĂNG LỰC

Người lãnh đạo không những phải giỏi dùng người mà còn phải biế t đào tạo nhân viên dưới quyê n, không ngừng bô i dưỡng nhân tài, thì mới đảm bảo cho đơn vị khí thế hăng hái xố c tới, rộng mở tương lai.

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

#### LÝ

Điề `u câ `n thiế ´t nhấ ´t đố ´i với một nhà quản lý là có cặp mặ ´t sáng suố ´t nhận biế ´t phát hiện và sử dụng nhân tài.

Cổ nhân đã dạy: Nghìn quân dễ tìm, một tướng khó kiế m. Bởi vì nhân tài là nhân tố quyế t định sự phát triển của doanh nghiệp, người lập nghiệp đô ng thời là nhà lãnh đạo, điể u câ n thiế t nhất đố i với một nhà quản lý là có cặp mặ t sáng suố t nhận biế t phát hiện và sử dụng nhân tài. Nế u thực sự làm tố t khâu này, thì có thể thẳng tiế n để n thành công.

Đương nhiên phát hiện và sử dụng nhân tài là một vấ n đề khó khăn.

Con người trước hế t phải chấ n chỉnh quan điểm số ng của mình, không coi trọng tấ ng lớp đẳng cấ p, không thành kiế n về thiện ác, không lệ thuộc vào quan hệ máu mủ thân quen, không câu nệ cảm tình ân oán cá nhân. Chỉ riêng những yêu cấ u trên đây đã rấ t khó thực hiện, bởi vì con người vố n dĩ là như vậy, không ai muố n hành động ngược lại với tình cảm trong lòng, không ai muố n tuyển dụng một người mình không ưa hoặc cấ t nhã c họ lên hàng ngũ lãnh đạo kế cận, có điể u vì thành công sự nghiệp lớn, hãy đặt lợi ích chung lên trên hế t.

Vì vậy ngay từ những ngày đâ `u gây dựng cơ đô `, ông chủ câ `n xác định cho mình một quan điểm, đó là không chỉ dựa vào sức lực đơn lẻ của bản thân, mà phải tìm cho được những trợ thủ giỏi kỹ thuật, và những trợ thủ giỏi quản lý, đê `cao vai trò của họ, đặt họ vào cương vị lãnh đạo, đó chính là đường hướng để bạn đi lên làm ăn lớn.

Theo kinh nghiệm thiế t thân của rấ t nhiề u nhân vật thành đạt, nói chung trong giai đoạn đã u dựng nghiệp, trình độ năng lực của ông chủ về chuyên môn kỹ thuật cũng như về kinh doanh và quản

lý đề `u rấ t hạn chế , mà đây lại là những yế u tố mang tính quyế t định nhấ t. Theo đà phát triển của xí nghiệp, thì trình độ các mặt sẽ được nâng cao, tuy nhiên tiế `n đề `thành công chính là nhận biế t và sử dụng nhân tài, và tổ chức động viên nhân viên trong đơn vị. Thành công lớn là tinh hoa trí tuệ và sức lực của cả một tập thể lớn.

Tháng 9 năm 1957, ở vùng gâ n nhà ga Chisin trên tuyế n đường sắ t từ Tokyo đi Osaka, có một cửa hàng diện tích khoảng 50m², trong cửa hàng có ba người làm, hàng hoá bán ra chủ yế u là thuố c chữa bệnh và thực phẩm, đặt tên là cửa hàng Ohi Sau đó 50 năm, nhờ tài kinh doanh của ông chủ, tiê n vào như nước, quy mô không ngừng mở rộng, năm 1972 doanh số bán hàng mỗi năm của cửa hàng này đã vượt qua con số 100 tỷ Yên, xế p hàng đâ u trong hàng ngũ các doanh nghiệp bán lẻ trên đấ t nước Nhật, để n năm 1984 doanh số bán hàng mỗi năm vượt mức 1000 tỷ Yên, Đế n năm 1990 cửa hàng này chiế m vị trí đâ u bảng trong ngành bán lẻ ở Nhật, và cũng trở thành đơn vị thương mại tâ m cỡ trên thế giới.

Người lập được kỳ tích đó, tức là nhà sáng lập Công ty hữu hạn cổ phâ`n Ohi, hiện nă m giữ cương vị Chủ tịch Hội đô ng quản trị là ông Chunaiko, ở Nhật người ta tôn vinh ông là thương gia siêu cấ p, là ngọn cờ đâ u trong cuộc cách mạng lưu thông.

Nguyên nhân thành công chủ yế u của ông Chunaiko là rấ t giỏi nhận biế t và sử dụng nhân tài, ông rấ t coi trọng khâu sử dụng và bô ì dưỡng nhân tài, ông vận dụng kinh nghiệm trong thời gian phục vụ trong quân đội, xây dựng được một đội ngũ cố t cán, theo cách nói của ông là "Phép kinh doanh hạ sĩ quan", tức là phát huy năng lực tác dụng của tâ `ng lớp cán bộ cơ sở, mà tại cửa hàng là các chủ nhiệm, huy động tố i đa tính tích cực năng nổ của họ, theo đà phát triển nghiệp vụ của Công ty, Chunaiko thường xuyên cảm thấ y thiế u nhân tài, mỗi lâ `n triển khai nghiệp vụ, ông đề `u mở một đợt tuyển chọn nhân tài, tìm người giỏi về ` mặt quản lý, rấ t nhiề `u trường hợp

xảy ra giố ng như chuyện Lưu Bị ba lâ n đế n túp lê u tranh để mời Khổng Minh. Kể từ thập kỷ 60 thế kỷ 20, ông đã nhận rấ t nhiê u sinh viên tố t nghiệp đại học vào làm và trọng dụng họ, hiện nay những người đó đang nă m nhiê u cương vị lãnh đạo từ chóp bu để n cơ sở, trở thành lực lượng nòng cố t trong công ty cố ng hiế n rấ t lớn cho thă ng lợi huy hoàng của công ty.

Ngày nay Ohi có tấ t cả 14000 nhân viên, Chunaiko chú ý đào tạo từng người một, vì ông nhận thức rấ t rõ, tố chấ t con người có mố i quan hệ mật thiế t với tương lai tiế n đô của công ty, hàng năm có hơn 1000 người được đi đào tạo ở nước ngoài theo những chương trình nghiêm ngặt, ông trích từ tài sản riêng ra một khoản trị giá 18 tỷ Yên thành lập Trường Đại học Giao thông đâ ù tiên ở Nhật, ở đây sinh viên được học tập các môn như kinh tế cổ điển, kinh tế hiện đại, thương phẩm học, tâm lý tiêu dùng v.v... nhã m đào tạo nhân tài về lĩnh vực sản xuấ t và tiêu thụ. Không những thế ông còn đưa ra yêu câ ù "4C" đố i với tấ t cả công nhân viên trong công ty, đó là Change (thay đổi), Chance (cơ hội), Challenge (thách thức), Competion (cạnh tranh). Nhờ thành công về mặt quản lý mà Chunaiko mới xây dựng thành công sự nghiệp to lớn như vậy.

#### GOI MỞ NĂNG LỰC:

Một người đàn ông thành đạt không chỉ vận dụng tài năng và trí tuệ của mình mà chủ yế u là nhờ dựa vào tài năng và trí tuệ của nhiề u người, thì mới làm nên sự nghiệp huy hoàng.

Tiên sinh Nam Quách là người không biết thổi vu, nhưng lại trà trộn vào đội vu trong hoàng cung, cách nói này dùng để ám chỉ người không có thực lực nhưng trà trộn vào những người rất có thực lực hòng chuộc lợi cho bản thân.

Eugénie Grandet là một tiểu thuyết của Balzac. Nhân vật lão Grandet trong tiểu thuyết là người nổi tiếng keo kiệt.

Cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp của Trung Quốc với chiều cao 2m29.

Điền Kị tự là Kì, lại còn gọi là Kì Tư, được đất phong Từ Châu nên còn gọi là Từ Châu Tử Kì, xuất thân từ tông tộc Điền Tề danh giá và là danh tướng nước Tề đầu thời Chiến Quốc.

Tôn Tẫn (khoảng thế kỉ IV TCN), người nước Tề, là một nhà chỉ huy quân sự nổi tiếng thời Chiến Quốc. Tương truyền, Tôn Tẫn là cháu của Tôn Tử, cùng với Bàng Quyên là học trò môn binh pháp của Quỷ Cốc Tử. Tôn Tẫn đã để lại một bộ binh pháp nổi tiếng lấy tên: Binh Pháp Tôn Tẫn gồm 89 chương, nhưng hiện chỉ còn đọc được 30 chương.

Asch: Tên đầy đủ là Solomon Asch (1907-1996), một nhà tâm lí học xã hội người Mỹ và là người tiên phong trong tâm lý học xã hội. Các công trình nghiên cứu của ông tập trung vào việc phân tích những phẩm chất, các yếu tố, các khía cạnh của việc chuẩn bị thử nghiệm và các yếu tố văn hóa và sự khác biệt giữa các nhóm xã hội.

Tên đầy đủ là Sigmund Schlomo Freud (1856 – 1939) nguyên là một bác sĩ về thần kinh và tâm lí người Áo. Ông được công nhận là người đặt nền móng và phát triển lĩnh vực nghiên cứu về Phân tâm học. Cho đến ngày nay, mặc dù lí thuyết về phân tâm học của ông còn gây nhiều tranh cãi và người ta còn đang so sánh hiệu quả của các phương pháp phân tâm học của ông với các phương pháp điều trị khác, nhưng cũng phải thừa nhận rằng ông là một nhà tư tưởng có ảnh hưởng lớn trong thế kỉ XX. (Nguồn: Wikipedia)

Tục ngữ Trung Quốc: "Nhân tranh nhất khẩu khí, phật thiêu nhất trụ hương" ý muốn nói con người phải có ý chí vươn lên, không được để thua kém người khác.

Tái Ông thất mã, yên tri phi phúc: Họa phúc ở đời khó mà lường trước được.

Đường lang bộ thiền, hoàng tước tại hậu: Bọ ngựa rình bắt ve sầu, chim sẻ chờ sẵn ở phía sau. Ý chỉ những người muốn làm một chuyện gì đó nhưng lại bị người khác lợi dụng cơ hội để làm hại. Trên đây là hai thành ngữ thường gặp của người Trung Hoa, khi nhắc tới vế trước, những người biết được sự tích sẽ lập tức có thể nói ra vế sau.

Mâu: là cây xà mâu, cây giáo, có cán dài, mũi nhọn, dùng để đâm.

Thuẫn: cái khiên, cái mộc, có hình tròn hay bầu dục, bên trong có tay cầm, dùng để che đỡ.

Mỗi ngành nghề đều có những chuyên môn riêng của mình, đều chỉ có thể giải quyết những vấn đề liên quan đến chuyên môn của mình mà thôi. Xuất phát từ câu thành ngữ "Ngư dữ hùng chưởng, bất khả kiêm đắc": Cá và tay gấu, không thể có cả hai. (Cá và tay gấu, là hai món trong Bát trân - tám món ăn quý hiếm và chế biến cầu kì chỉ dành cho bậc vua chúa ngày xưa.), ý muốn nói con người ta một khi đã lựa chọn một thứ rồi thì cần phải biết buông bỏ thứ khác, không thể tham lam cùng lúc muốn chọn tất cả những thứ tốt về mình được.

Tâm lí đám đông (hay còn gọi là tâm lí bầy đàn): Theo giải thích của Wikipedia thì đây là một sự mô tả cách một số người bị ảnh hưởng bởi những người thân cận của họ thông qua những hành vi nhất định, theo xu hướng, hoặc theo những điểm tựa. Loại hành động tâm lí này sẽ được giải thích rõ hơn trong các chương sau của cuốn sách này.

Robert Cialdini tên đầy đủ là Robert Beno Cialdini, một nhà tâm lí học nổi tiếng, giáo sư môn Tâm lí học và Marketing trường Đại học Bang Arizona, Mỹ. Ông là cha đẻ của những bộ sách về việc tạo ảnh hưởng và marketing. Nổi tiếng nhất trong số đó chính là bộ sách Influence: The Psychology of Persuasion (tạm dịch: Gây ảnh hưởng – Thuyết phục bằng tâm lí) từ năm 1984, đã tạo ra 6 nguyên tắc vàng trong việc thuyết phục khách hàng. DM: Direct mail: quảng cáo bằng cách gửi thư trực tiếp, là một hình thức quảng cáo qua đường thư với hiệu quả cao và chi phí vừa phải. Khi sử dụng direct mail, doanh nghiệp có thể xác định chính xác đối tượng nhận thư:

khách hàng và khách hàng tiềm năng của mình. Phương pháp này giúp doanh nghiệp giới hạn được đối tượng tiếp nhận thông điệp quảng cáo, những người có khả năng sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình nhất. (Nguồn: Internet)

NLP là viết tắt của Neuro-Linguistic Programming (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy). Nó chứa đựng ba thành tố có ảnh hưởng lớn nhất đến việc hình thành những kinh nghiệm cá nhân của mỗi chúng ta: thần kinh học, ngôn ngữ học, và các mô thức được lập trình sẵn. Theo wikipedia, NLP nghiên cứu tỉ mỉ về cách mỗi cá nhân hành xử theo thói quen như thế nào. Với NLP, chúng ta có thể học hỏi từ người khác những mô thức nào có ích và phục vụ chúng ta. Sau đó chúng ta có thể luyện tập những mô thức mới cho hành vi của mình (giống như tái lập trình não bộ) nhằm tiến bộ hơn trong những trường hợp mà trước kia chúng ta đã ứng xử không hiệu quả. Tạp gia: Biết căn bản nhưng không cần hiểu quá sâu như những chuyên gia về một lĩnh vực nào đó.

Bao gồm 2 tỉnh Hồ Bắc và Hồ Nam ở trung du Trường Giang (Trung Quốc).

Đơn vị tiền tệ Trung Quốc từ Nhân dân tệ trở xuống được chia theo bậc 10: 1 tệ = 10 giác = 100 phân tiền.

Câu tục ngữ ý muốn nói rằng con người luôn có mơ ước muốn nổi trội hơn đồng loại của mình, luôn hướng về phía trước, đây chính là bản tính của con người.

Abraham (Harold) Maslow (1/4 /1908 – 8/6/1970) là một nhà tâm lí học người Mỹ. Ông được thế giới biết đến qua mô hình nổi tiếng Tháp nhu cầu và được coi là cha đẻ của tâm lí học nhân văn. Hệ thống Phân cấp Nhu cầu hay còn gọi là Tháp Nhu cầu (Tên tiếng Anh là Maslow's hierarchi of needs) được ông đưa ra vào năm 1943 trong bài viết A Theory of Human Motivation là một trong những lí thuyết quan trọng nhất của quản trị kinh doanh; đặc biệt là các ứng dụng cụ thể trong quản trị nhân sự và quản trị marketing. Theo đó, Maslow cho biết về căn bản, nhu cầu của con người được chia làm hai nhóm chính: nhu cầu cơ bản (basic needs) và nhu cầu bậc cao (meta needs). Cấu trúc của Tháp nhu cầu có 5 tầng, trong đó những

- nhu cầu của con người được liệt kê theo một trật tự thứ bậc hình tháp kiểu kim tự tháp. (Nguồn: Wikipedia)
- (1) Bạn bè liên kết và bênh vực nhau vì lợi ích riêng, để làm những việc không chính đáng.
- (\*) Hai năm trước đó có chiến tranh và nhà máy làm việc trong hoàn cảnh chiến tranh.
- 1. Một thành phố phía nam Michigan.
- 1. Burroughs, John 1837–1921: nhà văn và nhà tự nhiên học người Mỹ.
- 2. Wordsworth, Christopher, 1774–1846: nhà văn và nhà giáo dục người Anh.
- 3. Thoreau, Henry David 1817–1862: nhà văn người Mỹ. Một người có ảnh hưởng lớn trong lịch sử Mỹ. Các tác phẩm của ông bao gồm cả cuốn "Civil Disobedience" (1849) và Walden (1854).
- 4. Ralph Waldo Emerson (1803–1882): nhà văn và triết gia nổi tiếng của Mỹ. Những bài thơ, bài hùng biện và đặc biệt là các bài luận của ông như tập Tự nhiên (1836) được coi là những dấu mốc trong sự phát triển cách thể hiện văn học và tư duy của người Mỹ.
- 1 Enrico Caruso (1873–1921): ca sĩ ô-pe-ra giọng têno nổi tiếng người Italia, người với chất giọng mạnh, tình cảm và thuần khiết đã được coi là một trong những ca sĩ vĩ đại nhất thế giới.
- 1. Sing Sing là một nhà tù nổi tiếng tại Ossining, tại Quận Westchester (Mỹ) cách thành phố New York 40 dặm về phía Bắc.
- 19. Yankee Group: công ty phân tích và tư vấn thị trường viễn thông, công nghệ thông tin. (B.T)
- 20. Chia nhỏ cổ phiếu: là hành động của công ty làm gia tăng số cổ phiếu lưu hành bằng cách chia nhỏ từng cổ phiếu ra, qua đó làm giảm giá cổ phiếu của công ty đó. Tuy nhiên, tổng giá trị vốn hóa thị trường của cổ phiếu vẫn giữ nguyên. (N.D)
- 21. Quỹ tương hỗ: một dạng quỹ đầu tư được quản lý chuyên nghiệp bởi một công ty đầu tư, huy động vốn từ nhiều nhà đầu tư khác nhau (trong đó có các nhà đầu tư nhỏ) để mua chứng khoán. Nhờ đó, các nhà đầu tư nhỏ có

- điều kiện tiếp cận với một danh mục đầu tư đa dạng và sự đầu tư của họ được quản lý tốt hơn. (B.T)
- 22. Đầu tư tư nhân vào cổ phần đại chúng (PIPE): bao gồm việc bán các cổ phiếu phổ thông hay một số dạng cổ phiếu ưu đãi, chứng khoán chuyển đổi cho các nhà đầu tư tư nhân. Đây là một hình thức phân phối cổ phần trong các công ty đại chúng mà không thông qua các đợt chào bán ra công chúng trên thị trường chứng khoán. (B.T)
- 23. Hosting: dịch vụ lưu trữ nội dung trang tin điện tử, website, các thông tin tư liệu, hình ảnh,... của khách hàng trên một máy chủ Internet. (N.D) 24. Cổ phiếu ba xu: nguyên văn là "penny stocks". Trong tiếng Việt, "penny stocks" còn được dịch ra là cổ phiếu thị giá thấp, là loại cổ phiếu có mệnh giá nhỏ (thấp hơn 5 đô la ở thị trường chứng khoán Mỹ). Đây là loại chứng khoán có độ rủi ro rất cao, nhất là khi được mua bán với số lượng nhỏ mà không có giấy tờ chính thức. (B.T)
- 25. Jive: nhạc nhảy. (N.D)
- 26. Thread (hay còn gọi là tiểu trình/luồng): là một thuật ngữ lập trình. Thread cho phép chương trình thực hiện đồng thời nhiều tác vụ, và giúp quá trình tương tác với người dùng không bị gián đoạn. (N.D)
- 27. West Point: tên gọi tắt của Học viện Lục quân Hoa Kỳ (United States Military Academy), học viện quân sự lâu đời nhất và nổi tiếng nhất tại Mỹ. Trường có yêu cầu tuyển chọn và quá trình đào tạo rất khắt khe, là nơi từng cho ra lò nhiều danh nhân và CEO nổi tiếng. (B.T)
- 28. Giá trị vốn hóa thị trường (market capitalization): là thước đo quy mô của công ty, tức tổng giá trị thị trường của công ty, được xác định bằng số tiền bỏ ra để mua lại toàn bộ công ty này trong điều kiện hiện tại. (N.D) 29. COBRA (Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act): Đạo luật về bồi thường lao động tổng hợp. Là một đạo luật của Mỹ, cho phép người lao động mất quyền lợi bảo hiểm y tế (trong những trường hợp như bị cho nghỉ việc bất ngờ, bị giảm giờ làm, tử vong, ly dị, và các sự cố khác) tiếp tục được hưởng quyền lợi bảo hiểm y tế của công ty trong một thời gian nhất định. (N.D)

- 30. Nguyên văn tựa đề của phần này là "survival the fittest", là một cách nói khác trong tiếng Anh của khái niệm "chọn lọc tự nhiên", một phần trong học thuyết của nhà tự nhiên học người Anh Charles Darwin. Đó cũng là lý do để dự án mới của Opsware mang tên Dự án Darwin. (B.T)
- 31. M&A: viết tắt của cụm từ tiếng Anh "merges and acquisitions", nghĩa là "mua lại và sáp nhập". (N.D)
- 32. Thuyết thị trường hiệu quả: Là một giả thuyết của lý thuyết tài chính, trong đó khẳng định rằng "các thị trường tài chính là hiệu quả", rằng giá của chứng khoán trên thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán, phản ánh đầy đủ mọi thông tin đã biết. Do đó, không thể kiếm được lợi nhuận bằng cách căn cứ vào các thông tin đã biết hay những biến động của giá cả trong quá khứ. (N.D)
- 33. Công nghệ ảo hóa (virtualization): là công nghệ tạo ra nhiều máy ảo nhưng có đặc điểm và tính năng sử dụng tương tự như các máy chủ thật và chạy trên một máy chủ duy nhất. (N.D)
- 34. Nhà hoạt động quyền cổ đông (shareholder activist): từ này xuất phát từ thuật ngữ "shareholder activism" (hoạt động quyền cổ đông). Đây là những hoạt động nhằm bảo vệ lợi ích và quyền lợi cho những cổ đông có phần sở hữu nhưng không trực tiếp điều hành công ty. Trong các trường hợp như tình hình hoạt động của công ty đi xuống, lương thưởng của ban quản trị quá cao, báo cáo tài chính không rõ ràng,... thì những nhà hoạt động cổ đông sẽ tìm cách gây sức ép để ban quản trị thay đổi. Thường thì họ cũng là cổ đông trong công ty. (B.T)
- 35. EMC: công ty đa quốc gia trong lĩnh vực công nghệ thông tin của Mỹ, chuyên cung cấp các dịch vụ và sản phẩm thuộc các ngành lưu trữ dữ liệu, bảo mật thông tin, ảo hóa, phân tích và điện toán đám mây. (B.T)
- 36. Oracle: công ty công nghệ khổng lồ do tỷ phú Larry Ellison sáng lập, chuyên phát triển và kinh doanh các hệ thống phần cứng máy tính và phần mềm doanh nghiệp. (B.T)
- 37. BMC Software: công ty phần mềm chuyên về các sản phẩm quản lý dịch vụ kinh doanh (business service management). (B.T)

- 38. Đường cong chuông: là tên gọi khác của phép phân phối chuẩn hay phân phối Gauss, một phép phân phối xác suất cực kỳ quan trọng trong nhiều lĩnh vực.
- 39. Võ sĩ đạo: tức Bushido, là những quy tắc đạo đức mà các võ sĩ (samurai) ở Nhật Bản thời Trung cổ phải tuân theo. (B.T)
- 40. Jack Dorsey: người đồng sáng lập mạng xã hội Twitter. (B.T)
- 41. Còn được gọi là "Luật Linus", là câu nói nổi tiếng của lập trình viên Eric Raymond nhằm ủng hộ cho các phần mềm mã nguồn mở (tức là phần mềm được cung cấp dưới cả dạng mã và nguồn, không chỉ miễn phí giá mua mà còn miễn phí cả về bản quyền; người dùng có quyền sửa đổi, cải tiến, phát triển, nâng cấp theo một số nguyên tắc chung được quy định trong giấy phép phần mềm mã nguồn mở), theo đó thì nếu cài đặt mã nguồn mở vào cho phần mềm để nhiều người cùng sử dụng thì họ có thể phát hiện ra các sai sót trong phần mềm, từ đó góp phần hoàn thiện cho phần mềm. (N.D)
- 42. Up in the air: bộ phim của Mỹ, nói về một nhân vật kiếm sống bằng việc đến các công ty và thay mặt cho những ông chủ không đủ dũng khí thông báo cho nhân viên của mình là họ đã bị cho thôi việc. (N.D)
- 1. Hit: từ tiếng Anh, dùng để chỉ các bài hát được nhiều người ưa thích. (B.T Chú thích của biên tập viên)
- 2. NFL: Giải bóng bầu dục nhà nghề Mỹ. (N.D Chú thích của người dịch).
- 43. Viên đạn bạc: nguyên văn là "silver bullet". Trong tiếng Anh từ này ám chỉ những cách tiếp cận và giải quyết vấn đề theo kiểu đi vòng, tránh né đối đầu trực tiếp với nguyên nhân gây ra vấn đề đó. Còn viên đạn chì ("lead bullet") thì ngược lại, là cách đối diện trực tiếp với vấn đề để tìm ra cách giải quyết triệt để. (B.T)
- 1. Tướng Patton: tên đầy đủ là tướng George Smith Patton, Jr. (1885-1945) là vị tướng nổi tiếng của quân đội Hoa Kỳ vào thời Chiến tranh thế giới thứ Hai. (B.T)
- 2. PTC: tên viết tắt của Parametric Technology Corporation, một công ty chuyên về xây dựng các phần mềm thiết kế 2D và 3D, có trụ sở tại Needham, Masachusetts, Mỹ. (B.T)

- 3. Xen: phiên âm tiếng Việt của "cent". 100 xen thì đổi được 1 đô la. (B.T)
- 4. Jim Barksdale: cựu CEO của Netscape từ năm 1995 đến năm 1999. (B.T)
- 5. NBA: viết tắt của National Basketball Association, Hiệp hội Bóng rổ Nhà nghề Mỹ. (B.T)
- 3. Jackie Robinson (1919-1972) là cầu thủ bóng chày gốc Phi đầu tiên chơi trong giải MBL giải bóng chày hàng đầu thế giới. (N.D)
- 4. Nhà ở xã hội: là chung cư do nhà nước sở hữu, được nhà nước cho thuê với giá rẻ hoặc sử dụng làm nơi ở cho người nghèo/người vô gia cư. (N.D)
- 5. Queens: một trong năm khu đô thị lớn ở thành phố New York (N.D)
- 6. Joseph McCarthy (1908-1957): Thượng nghị sĩ Đảng Cộng Hòa, là nhân vật nổi tiếng đi theo đường lối chống cộng. (N.D)
- 7. Cánh tả mới: đề cập tới những nhà hoạt động, nhà giáo dục... trong thập niên 1960-1970 với phong trào đòi thực hiện một loạt những cải cách trên nhiều vấn đề như quyền lợi của người đồng tính, nạo phá thai, bình đẳng giới... (N.D)
- 8. Nguyên văn: nigger (đồ mọi đen). Từ này là từ miệt thị dùng để chỉ người da đen. (N.D)
- 6. Chiếc gậy khúc côn cầu: là một thuật ngữ dùng để chỉ các đồ thị có hình dạng khá bằng phẳng, ít thay đổi trong phần lớn thời gian được biểu thị (giống như phần cán dài của gậy khúc côn cầu), nhưng có sự gia tăng mạnh, gần như thẳng đứng ở thời điểm cuối thời gian được biểu thị (tạo thành phần lưỡi của gậy khúc côn cầu). Thuật ngữ này ban đầu được sử dụng trong ngành khí hậu học vào năm 1998, bởi nhà khí hậu học người Mỹ Jerry Mahlman. (B.T)
- 7. "Hộp đen" (black box) và "hộp trắng" (white box) là tên hai phương pháp kiểm thử (testing) trong ngành công nghiệp phần mềm. Black box testing là phương pháp kiểm thử phần mềm trong đó xem phần mềm như một hộp đen, không biết gì về hoạt động bên trong nó và việc kiểm thử chỉ dựa vào các đặc tả bên ngoài, cũng giống như ở đây người quản lý chỉ coi trọng kết quả đạt được sau cùng mà không quan tâm tới quá trình đạt được

- kết quả đó. Còn với white box testing, hoạt động bên trong, chủ yếu là mã nguồn (code) mới là đối tượng quan tâm chính. (B.T)
- 8. Wiki (có thể gọi là một công trình mở, bắt nguồn từ tiếng Hawaii "wikiwiki", nghĩa là "nhanh") là một ứng dụng, thông thường là ứng dụng web, được sử dụng để xây dựng các trang thông tin cho phép nhiều người cùng tham gia biên tập, chỉnh sửa, mở rộng hoặc xóa bỏ thông tin trên đó. (B.T)
- 9. Hội chứng Tourette: bệnh liên đới thần kinh, có những biểu hiện như lặp đi lặp lại một số cử động hoặc âm thanh hoàn toàn không chủ ý. (N.D)
- 10. Nguyên văn: Cupcakes. Trong tiếng Anh, "cupcake" nghĩa là loại bánh nướng nhỏ, đựng trong những khay giấy có hình như cái tách (cup). Trong bộ phim Short Eyes mà tác giả nhắc đến, Cupcakes là biệt danh của một thanh niên trẻ mới 21 tuổi, thường bị bạn tù lạm dụng tình dục. (B.T)
- 11. COO: tên viết tắt tiếng Anh của chức danh "giám đốc tác nghiệp" ("chief operating officer" hay "chief operations officer"). Đây là chức danh được định nghĩa khá lỏng lẻo, thường được xem như là cấp phó hay cánh tay phải của Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc giám đốc điều hành (CEO). Chức danh này thường chỉ có ở các công ty lớn. (B.T)
- 12. "Tối ưu hóa toàn cục" (global optimization) và "tối ưu hóa địa phương" (local optimization): đây là hai khái niệm toán học. Tối ưu hóa toàn cục tập trung tìm kiếm các cực đại và cực tiểu trên mọi phần tử của tập nguồn, trong khi tối ưu hóa địa phương chỉ tìm kiếm các cực đại và cực tiểu địa phương. (B.T)
- 13. Tiến sĩ Seuss (Dr. Seuss): bút danh của nhà văn kiêm họa sĩ vẽ minh họa người Mỹ Theodor Seuss Geisel. Ông nổi tiếng với nhiều tác phẩm dành cho thiếu nhi, nhưng cũng bao hàm nhiều bài học khiến người lớn phải suy ngẫm. (B.T)
- 14. Cuốn sách này có tên tiếng Anh là The Peter Principle: Why Things Always Go Wrong. (B.T)
- 15. P&L (Profit & Loss): báo cáo lãi lỗ trong kinh doanh. (N.D)
- 16. Jenny Rogers: một trong những cố vấn nghề nghiệp hàng đầu trên thế giới. (N.D)

- 17. Rối loan lưỡng cực: Một chứng bệnh tâm thần, trong đó người bệnh thường trải qua hai trạng thái đối nghịch nhau. Họ có thể trải qua thời kỳ sung mãn một vài ngày hoặc vài tuần rồi rơi vào chu kỳ trầm cảm. (N.D) 18. Terrell Owens: cầu thủ bóng bầu dục tài giỏi nhưng cũng lập dị không kém. Anh là một trong những cầu thủ giỏi nhất lịch sử giải NFL và giữ nhiều kỷ lục của giải đấu sau 15 mùa bóng. Tuy nhiên cá tính mạnh mẽ và lập dị của cầu thủ này khiến cho T.O (biệt danh của Terrell Owens) không ở lại được đội bóng nào quá lâu và thường xuyên dính án phạt của Ban tổ chức giải đấu. (B.T)
- 19. Dennis Rodman: cầu thủ bóng rổ lắm tài nhiều tật người Mỹ. Khởi đầu sự nghiệp vào năm 1986, Rodman đã 5 lần giành chức vô địch NBA, 7 lần nhận được danh hiệu Vua bắt bóng bật bảng của giải và 2 lần được tôn vinh là Cầu thủ phòng ngư xuất sắc nhất. Nhưng Rodman cũng nhiều lần làm khổ đội bóng của mình khi có hành vi bạo lực với đối thủ và trọng tài. Ngoại hình của Rodman cũng rất khác người với mái tóc được nhuộm sặc sỡ, nhiều hình xăm và cơ thể xỏ khoen khắp nơi. (B.T)
- 9. Horned Frogs: tên các đội thể thao của trường Đại học Texas Christian. (N.D)
- 20. "Thịt-và-trứng": nguyên văn là "bacon-and-egg", vốn là tên một món ăn sáng nổi tiếng của người Mỹ. Có một câu chuyện ngụ ngôn trong kinh doanh kể rằng Gà đề nghị hợp tác cùng Heo để mở một nhà hàng chuyên bán món ăn này, trong đó Gà sẽ sản xuất trứng còn Heo sẽ góp thịt. Sau một hồi suy nghĩ, Heo quyết định từ chối vì nếu làm thế, nó sẽ phải hy sinh mạng sống, còn Gà thì chỉ cần đẻ trứng mà thôi. (B.T)
- 21. Sáu Sigma: một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay khuyết tật bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. "Sigma" có nghĩa là độ lệch chuẩn (standard deviation) trong thống kê, nên
- Sáu Sigma đồng nghĩa với sáu đơn vị lệch chuẩn. (B.T)
- 1. Jolly Ranchers: một nhãn hiệu keo nổi tiếng của Mỹ. (B.T)
- 2. Cuốn sách này do hai tác giả viết, là Kenneth Blanchard và Spencer Johnson. (B.T)

- 3. Draper Fisher Jurvetson: hãng đầu tư mạo hiểm của Mỹ, đã và đang đầu tư vào những công ty khởi nghiệp rất thành công như Baidu, Twitter, Tesla Motors, Tumblr, Yammer,... (B.T)
- 4. "Hộp đen" và "hộp trắng": xin xem chú thích ở trang 224. (B.T)
- 5. Bầu trời tím ngắt: bầu trời màu tím thường là biểu hiện trước khi một cơn bão ập đến. (B.T)
- 6. R&D: viết tắt của "research and development", có nghĩa là "nghiên cứu và phát triển". R&D là một trong những chìa khóa thành công của nhiều tập đoàn và công ty lớn trên thế giới. (B.T)
- 7. Xả láng: nguyên văn là "all-in", một thuật ngữ của trò chơi bài Poker, nghĩa là đặt tất cả tiền trong tay vào một lần "tố". "All-in" dịch ra tiếng Việt là "xả láng" hoặc "tố xả láng". (B.T)
- 1. Peyton Manning (chơi cho đội Denver Broncos) và Tom Brady (chơi cho đội New England Patriots) là hai cầu thủ chơi ở vị trí hậu vệ (quarterback) xuất sắc nhất của môn bóng bầu dục tại Mỹ hiện nay và là hai kỳ phùng địch thủ mỗi khi đội bóng của họ đối đầu nhau. (B.T)
- 2. Nguyên văn: "to pursue what looked like a windmill tilt", nghĩa là "theo đuổi một 'cuộc đấu thương với cối xay gió'". Câu này bắt nguồn từ câu chuyện ngụ ngôn về chàng hiệp sĩ Don Quixote của văn hào Tây Ban Nha Miguel Cervantes. (B.T)
- 3. Dustin Hoffman: diễn viên kỳ cựu người Mỹ, từng giành 2 giải Oscar và 6 giải Quả cầu vàng. (B.T)
- 4. I18N: danh từ "quốc tế hóa" trong tiếng Anh là internationalization, bắt đầu bằng chữ "i", được theo sau bởi 18 ký tự khác trước khi kết thúc bằng chữ "n". (B.T)
- 5. Babe Ruth: cựu danh thủ bóng chày của Mỹ, người được xem là huyền thoại vĩ đại nhất của môn thể thao này. (B.T)
- 10. Thế giới thương mại không có ma sát: nguyên văn "a world of a frictionless commerce". Thương mại không có ma sát là hoạt động mua bán không có sự tiếp xúc trực tiếp giữa người bán hàng và người mua, chẳng hạn như các hình thức bán lẻ ở siêu thị hay thương mại điện tử. (B.T)

- 11. Chiến lược "ôm lấy và mở rộng": chiến lược này có tên gọi đầy đủ là "ôm lấy, mở rộng và tiêu diệt" (embrace, extend and extinguish), được Microsoft sử dụng để đánh bại các đối thủ cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực, trong đó có cuộc chiến trình duyệt giữa Internet Explorer và Netscape Navigator. Sử dụng lợi thế gần như tuyệt đối về thị phần hệ điều hành, Microsoft tìm cách mở rộng các tiêu chuẩn về chương trình máy tính, Internet theo hướng mà các đối thủ không đáp ứng được để triệt tiêu khả năng cạnh tranh của họ. (B.T)
- 12. Nhà phát triển: ở đây là các nhà phát triển phần mềm và web, là những người xây dựng (lập trình) và phát triển các ứng dụng, phần mềm trên máy tính, Internet. Trong tiếng Anh, nhà phát triển được gọi là "developer". (B.T)
- 13. LDAP (Lightweight Directory Access Protocol): Giao thức truy cập nhanh các dịch vụ thư mục. (N.D)
- 14. Trong tiếng Anh, đám mây là "cloud". Còn "loud" có nghĩa là ồn ào, ầm ĩ. Vì thế Loudcloud có nghĩa đen là "đám mây ồn ào". (B.T)
- 15. Taj Mahal: tên một ngôi đền cổ ở Ấn Độ. (N.D)
- 16. NASDAQ: sàn giao dịch chứng khoán điện tử tại Mỹ. (N.D)
- 17. Dotbomb: cách chơi chữ trong tiếng Anh. Bomb là quả bom. (N.D)
- 18. Series C: thuật ngữ dùng trong hoạt động đầu tư mạo hiểm, dùng để chỉ đợt đầu tư thứ ba, giai đoạn cuối cùng trong chu kỳ đầu tư cho công ty mới thành lập, trước khi công ty này được chào bán ra công chúng. Có thể coi series C là giai đoạn đầu tư gia hạn cho công ty. (N.D)
- 1\. Phiên âm theo tiếng Pháp 'nouillage' ('nu-i-az'). (Tất cả các chú thích đều là của người dịch).
- 2\. Franz Kafka (1883-1924) là một nhà văn tiếng Đức, xuất thân trong một gia đình gốc Do Thái. Ông là một trong số những nhà văn phương Tây lớn của thế kỷ XX.
- 3\. Hoóc môn giao tiếp.
- 4\. Cách nấu ăn cho nhiều tỏi và mùi tây.
- 5\. Một trong những thành phần chính tạo nên bộ xương ngoài của côn trùng và một số loài ngành chân khớp.

- 6\. Giày thể thao cao làm bằng vải bền, đế dày, dùng để đi bộ.
- 7\. Đơn vị nhiệt lượng.
- 8\. Tiếng Tây Ban Nha: Bọn nước ngoài, bọn nước ngoài, chú ý!
- 9\. PJ (Police judiciaire): Cảnh sát tư pháp.
- 10\. Kiến có hai dạ dày, một dạ dày cá nhân và một dạ dày tập thể. Thức ăn chứa trong dạ dày tập thể có thể dùng để trao đổi dinh dưỡng với con khác cùng bầy đàn.
- 11\. Hannibal Barca (247-183 trước CN) là một tướng lĩnh và nhà chiến thuật quân sự người Carthage, đã từng đem quân đi chiếm thành Rome.
- 12\. 'Tôi biết gì' là câu khẩu hiệu nổi tiếng của Michel Eyquem de Montaigne (1533-1592), nhà triết học, nhà văn, chính trị gia nổi tiếng người Pháp thời Phục hưng.
- 13\. Phiến đá Rosette được tìm thấy năm 1799 tại thành phố cảng Rosette, châu thổ sông Nil, trong chiến dịch của Napoléon Bonaparte. Phiến đá này được coi là chìa khóa để giải mã chữ Ai Cập tượng hình, trên đó có một bản văn được viết bằng ba hệ thống ký tự (tượng hình Ai Cập, Ai Cập cổ và Hy Lạp).
- (1) Chiến tranh 1866 là giai đoạn cuối cùng trong sự nghiệp của người Ý chống nền đô hộ của nước Áo và đem đến việc giải phóng xứ Vênêzia. Thái tử Umbectô sau lên ngôi quốc vương Ý năm 1878.
- (1) Trường tiếu học ở  $\acute{Y}$  có hai lớp một: mới vào thì học một dưới là lớp vỡ lòng, rồi lên một trên.
- (1) Báo không đăng trọn tên, chỉ đăng tên viết tắt đế giữ danh dự cho người túng thiếu.
- (1) Ở các nước ôn đới, trẻ con nghèo thường đi làm nghề nạo ống khói lò sưởi, nhà bếp, vì thân hình nhỏ dễ chui vào ống khói.
- (1) Ở trên có nói là "quân đoàn của thái tử Umbectô' xem nhật kí ngày 25 tháng mười.
- (1) Năm 1848, cách mạng nổ ra ở nhiều thành phố Ý: Palecmô, Napôli, Vênêzia, Milanô, rồi nhanh chóng chuyến thành chiến tranh giải phóng dân tộc, chống nền thống trị của triều đình Áo.
- (1) Người Lômba ở miên bắc Ý, quê hương của họ gọi là xứ Lômbacđia.

- (2)Triều đình Áo thống trị một phần đất Ý, năm 1859 hoàng đế Pháp Napôlêông III giúp người Ý tiến hành chiến tranh giải phóng, và ngày 24 tháng sáu 1859, quân Pháp và Ý đánh bại quân Áo gân thị trấn Xônphêrinô. Triều đình Áo phải kí hòa ước và cắt cho Pháp hoàng xứ Lômbacđia, rồi Napôlêông III nhường đất ấy lại cho Ý.
- (1) Xứ Calabrica ở tận cùng phía Nam bán đảo Ý, không mấy khi có tuyết rơi.
- (2) Ngày trước, ở nhiều nước ôn đới như Ý, Pháp, các trường học nông thôn mùa đông có tục lệ học trò mỗi người mang củi đến đế đốt sưởi lóp học.
- (3) Tuyết đổ là tai nạn rất khủng khiếp thường xảy ra ở miền núi các nước ôn đới.
- (1) Rigôléttô là một người hề gù lưng, nhân vật chính trong vở nhạc kịch nối tiếng của nhà soạn nhạc Ý vĩ đại Vecđi, nhan đề là Rigôléttô. Chủ đề của nhạc kịch này lấy từ vở kịch Nhà vua vui chơi của thi hào Pháp Victo Huygô, mà nhân vật hề gù tên là Toribulê, đúng tên thật của người hề nối tiếng nhất ở triều đình nước Pháp trong thế ki XVI.
- (1) Lóp số 3 tức là lóp c.
- (1) Lớp số bốn tức là lóp D.
- (2) Phirenze mà các ngôn ngữ Âu châu thường phiên âm theo tiếng Pháp là Phờlôrăngxa là một trong những thành phố tiếng tăm lừng lẫy nhất nước Ý, cực kì nổi tiếng vì các công trình vĩ đại về hội họa, điêu khắc và kiến trúc từ thời Phục hưng.
- (3) Lira là đơn vị tiền tệ  $\acute{Y}$  như đồng tiền của ta.
- (4) Người hiền từ, dịu dàng hết sức, chẳng khác gì những hài đồng làm thiên sứ bên cạnh Chúa Trời, trong quan niệm của đạo Thiên Chúa.
- (1) Xem chú thích trang nhật kí ngày 11 tháng mười hai.
- (1) Đất Ý ngày ấy bị chia làm bảy nước mà nhiều nước thuộc quyền thống trị của triều đình Áo. Vương quốc Xacđênha là nước đầu tiên nối lên, năm 1848, chống lại Áo; triều đình Xacđênha lãnh đạo cuộc chiến tranh giải phóng dân tộc giành độc lập và thống nhất cho toàn thế nhân dân Ý.

- (1) Trong lịch sử đấu tranh giành độc lập của nhân dân Ý có hai trận nối tiếng đã diễn ra ở Cutxtotza, một ngôi làng trong xứ Vênêzia; đây là trận thứ nhất năm 1848, còn trận thứ hai diễn ra ngày 24 tháng sáu năm 1866, tác giả De Amicis có tham dự.
- (3) Lính cưỡi ngựa đeo súng trường và kiếm.
- (1) Bản dịch này dựa vào bản dịch ra tiếng Pháp của Nhà xuất bản Delagrave 1 950, có đối chiếu với nguyên bản Cuore; tên người, tên đất phiên theo ngữ âm học Ý, lại có chú thích những chỗ khó hiểu và những chỗ cần lưu ý để hiếu đúng ý nghĩa chân chính của nguyên tác. Lời chú thích đều là của dịch giả tiếng Việt .
- (1) Tiếng trẻ con gọi bố, theo phương ngôn vùng Napôli.
- (2) Napôli là một thành phố nối tiếng về công trình nghệ thuật và một thương cảng lớn của nước Ý, ở trên bờ biển Tyrênô.
- (1) Các giám mục đạo Thiên Chúa được cầm một cái gậy dài đầu uốn cong, là biếu hiện quyền lực của chức vụ giám mục.
- (2) Hội Hóa trang là hội dân gian ở các nước châu Âu, bắt nguồn từ nước Ý, nối tiếng về trò chơi đeo mặt nạ và mặc quần áo giả làm hạng người này người nọ, đi diễu ngoài phố và múa nhảy.
- (1) Hội này tiếng các nước Âu châu đều gọi theo tiếng Ý là carnevale, diễn ra từ 6 tháng giêng ngày lễ Chúa hiến hiện, và kéo dài nhiều ngày, cho đến ngày thứ tư, bắt đầu kiêng ăn thịt, mà có năm là trong tháng hai có năm đến tận 9 tháng ba, tùy theo ngày lễ Phục sinh năm ấy sớm (22 tháng ba) hay muộn (25 tháng tư).
- (2) Tiếng Ý, nghĩa là nhảy trên ván, chi người làm xiếc.
- (3) Quảng trường lớn nhất ở thành phố Torino, mang tên quốc vương Vittôriô Emmanuêlê li (1820 \- 1878) nước Xacđênha, người có công lớn trong sự nghiệp giành độc lập, thống nhất cho nước  $\acute{Y}$ , và lên ngôi quốc vương đầu tiên của nước  $\acute{Y}$  thống nhất năm 1861.
- (1) Vào đầu những năm 80 của thế ki XIX, khi tác giả viết trang sách này thì dân số nước  $\acute{Y}$  độ trên hai mươi sáu triệu người; thế là trung bình trong số một nghìn người ở nước  $\acute{Y}$  đã có một người mù.
- (1) Bậc sở đẳng tương đương với cấp một của ta ngày nay.

- (1) Tác giả nhầm, vì Enricô học lớp ba ở khu Baretti ca mà (xem nhật kí tháng mười, ngày thứ hai 17.).
- (1) Tôrinô, thành phố lớn ở Bắc  $\acute{Y}$ , trung tâm công nghiệp và văn hóa quan trọng, trước là thủ đô vương quốc Xacđênha, rồi thủ đô vương quốc  $\acute{Y}$  cho đến năm 1864.
- (1) Còn gọi là lóp sơ đẳng hoặc lớp một dưới.
- (1) Nhà giam để giáo dục và cải tạo những trẻ phạm pháp.
- (1) Các trường học ở  $\acute{Y}$  phát phân thưởng vào giữa năm học, còn cuối năm thì chi thi lên lớp thôi (xem nhật kí tháng bảy, ngày 4).
- (2) Khu này mang tên đại thi hào Ý thời Phục hưng Toocquatô Tátxô (1544\- 1595) tác giả thiên anh hùng ca nối tiếng nhất của văn học Ý Giêruxalem giải phóng.
- (3) Khu này mang tên nhà bác ngữ và chính trị gia người  $\acute{Y}$  nổi tiếng trong thời cận đại (1802\- 1874).
- (1) Xứ Rômanha ở miền trung Ý, đất đai khô xấu nghèo nàn, dân cư thưa thớt, xưa kia nổi tiếng vê sào huyệt của quân trộm cướp.
- (2) Tiếng Ý, trẻ con gọi bà là nonna.
- (1) Hoa đồng thảo là hoa của một thứ cây nhỏ mọc tự nhiên ngoài đồng ở các nước ôn đới, cánh tím đậm, nhị vàng và rất thơm, cũng thường gọi là hoa tím.
- (1) Trong các trường ở các thành phố nước Ý, theo lệ thì đến lúc hết hết giờ học, người gác cống đến từng lớp, nói một tiếng La tinh Finis, nghĩa là hết giờ, chứ không đánh trống hay kẻng
- (1) Ở Ý thuở ấy các thầy giáo, cô giáo không có lệ phải về hưu, vì kinh nghiệm và lương tâm của các nhà giáo càng thâm niên lại càng quý; nên cụ giáo Crôxetti dạy đến tám mươi hai tuổi, và do cụ có xin, mới được về hưu, sau sáu mươi năm dạy học.
- (2) Chú ý: Ông Bôttini nhiêu lúc nói đã học với cụ giáo bốn mươi bốn năm về trước, có lúc nói bốn mươi năm; còn cụ giáo thì lúc nào cũng nói bốn mươi năm.
- (1) Trung học có hai cấp, tương đương với cấp hai và cấp ba của ta ngày nay.

- (1) Ở các nước phương Tây, để tang người thân người ta mặc quần áo màu đen.
- (1) Cơ quan hành chính của một thành phố.
- (2) Người giữ cửa và đưa khách vào ra ở các nha môn, dinh thự.
- (3) Những người có chức vụ đại diện cho chính quyền đeo băng màu quốc kì.
- (4) Cũng thường gọi theo tiếng Pháp là hoa 'păngxê'.
- (5) Cũng thường gọi theo tiếng Pháp là hoa 'macgorit".
- (1) Việc thật đã xảy ra ở Tôrinô đêm 27 tháng giêng năm 1880.
- (2) Banbô là tên một người yêu nước  $\acute{Y}$ , bá tước Banbô, sinh ở Torino, một trong những lãnh tụ của phong trào Phục sinh \- Risorgimento \- đòi độc lập, thống nhất cho nước  $\acute{Y}$ , dẫn đến Cách mạng 1848. Để vận động quần chúng, Banbô đã viết tập sách nổi tiếng và có tác động rất lớn là Những mối hi vọng của nước  $\acute{Y}$  \- Speranze d'Italia (1844).
- (1) Appeninô là mạch núi chạy suốt nước Ý. Anđetx là mạch núi chạy suốt bề dài của châu Nam Mỹ. Đây là truyện cậu bé từ nước Ý sang tận Nam Mỹ tìm mẹ.
- (2) Giênôva, thủ phủ của xứ Ligiria, quê hương của tác giả De Amicis, là một hải cảng lớn của đất Ý, từ thời Trung cổ đã buôn bán thịnh vượng vào hạng nhất châu Âu, cạnh tranh với Vênêzia, thuyền buôn đi khắp nơi; nhiều nhà hàng hải nổi tiếng trong lịch sử quê ở đấy, như Côlômbô người tìm ra châu Mỹ.
- (3) Buênôt Airetx ở Nam bán cầu, các mùa ngược lại chúng ta, tháng năm là cuối thu bắt đâu sang đông, là mùa mưa, 'buổi rạng đông rực rỡ' như thế này thật là hãn hữu!
- (4) Senor, tiếng Tây Ban Nha nghĩa là ngài, dùng đế đặt trước họ tên những người mà người ta tôn trọng.
- (5) Tiếng Tây Ban Nha nghĩa là: Ôi! Tội nghiệp cậu bé! Cụ già buột miệng nói ra bằng tiếng Tây Ban Nha là tiếng mẹ đẻ của mình.
- (6) Một dặm là 4.444m, một trăm dặm là gần 445 km.
- 7) Nghĩa là 'Cửa sông' bằng tiếng Tây Ban Nha.
- (8) Nghĩa là 'từ biệt', ông cụ lại nói tiếng Tây Ban Nha xen với tiếng Ý.

- (9) Sông Pô dài nhất nước Ý có 670 km, sông Parana dài 4.700 km chạy qua một đồng bằng mênh mông của nước AcHentina, rồi hợp với sông Uruguay làm thành sông Riôđê la Plata.
- (10) Nam Mỹ không có cọp, chỉ con Jaguar là một thứ báo, và con Puma hơi giống cọp, nhưng da không có vằn và quen ở trên cây.
- (11) Tiếng Ý nghĩa là 'cậu con trai'.
- (12) Rôxariô là thành phố lớn, cảng sông sầm uất của tỉnh Xantaphê nông nghiệp rất phát đạt.
- (13) Đất nước Ý nghèo, cuối thế kỉ XIX, mỗi năm có đến nửa triệu người phải di cư đi tha phương cầu thực, phần lớn là sang châu Mỹ La Tinh, nhất là sang AcHentina, và lắm nơi họ bị hắt hủi, bạc đãi. Chi tiết này rất hiện thực.
- (14) Ở Lômbacđia, người ta nói một thứ thổ ngữ là tiếng Lômba, khác tiếng Ý phố thông, vì đó là tiếng của những bộ lạc người Lômba, gốc Giec\manic đem theo vào miên Bắc Ý khi họ tràn vào, trong thế ki VI.
- (15) Dặm ở đây là đơn vị đo lường của Anh, bằng 1.609m.
- (16) Buenas noches là tiếng Tây Ban Nha chúc ngủ ngon.
- (17) Pèon là người Tây Ban Nha, hoặc làm người dẫn đường, hoặc chăn súc vật, hoặc chở xe bò trong những miền núi ở châu Mỹ La Tinh, Pèones là nhiều người pèon.
- (18) Mạch Anpi ở miền Bắc nước  $\acute{Y}$ , sừng sững trên đồng bằng sông Pô, nơi đã bắt đầu những cuộc đấu tranh giành độc lập và thống nhất của dân tôc  $\acute{Y}$ .
- (19) Mạch Anđetx chi chạy từ Đất Lửa lên đến eo Panama trên 7500km, chỉ hơn sau mươi độ vĩ tuyến thôi, nghĩa là làm cột xương sống cho châu Nam Mỹ; còn xương sống của châu Bắc Mỹ chạy lên đến gần Bắc Cực được gọi là mạch núi Tây, trong ấy có mạch Núi Đá ở Hoa Kì và Canada.
- (20) Thổ dân châu Mỹ, thường cũng gọi là da đỏ.
- (21) Tiếng Tây Ban Nha gọi phụ nữ một cách cung kính.
- (22) Tên bà mẹ Maccô là Giuxêppa, gọi theo tiếng Tây Ban Nha là Hôxêpha, vì ông bà chủ là người Achentina và nói tiếng Tây Ban Nha.

- (1) Xcôtlen, một xứ ở miền Bắc nước Anh, nổi tiếng về những thứ vải kẻ ô, kẻ sọc màu sặc sỡ. Những vải như thế thường được gọi là vải Xcôlen.
- (2) Quả của một loài cây thuộc họ hoa hồng, gần với cây mận, bé bằng đầu ngón tay cái, màu đỏ tươi, rất thơm ngon, gốc ở miền Tiếu Á và phố biến ở các miền khí hậu cận nhiệt đới; ở Đà Lạt cũng trồng được nhiều.
- (1) Xem chú thích ở trang nhật kí ngày thứ ba 18 tháng mười.
- (1) Màu đen là màu tang phục.
- (1) Họ của Enricô.
- (1) Bis tiếng La tinh nghĩa là lần thứ hai.
- (1) Enricô là học sinh lớp ba, nhưng trường sa đẳng có hai lớp một một trên và một dưới nên cậu đã học ở trường hết năm thứ tư rồi.
- (1) Livocpun là thương cảng lớn thứ nhì của nước Anh, sau Luân Đôn.
- (2) Manta là một hòn đảo ở quãng giữa đảo Xixilia của Ý và châu Phi, ngày nay độc lập, nhưng từ năm 1800 đến 1964 là thuộc địa của Anh.
- (3) Thủ đô đảo Xixilia.
- (1) Calabrica là xứ ởphía nam, nơi tận cùng bán đảo Ý.
- (2) Retjiô đê Calabrica là thủ phủ của xứ Calabrica, ở trên eo biển Metxina, trông sang đảo Xixilia.
- (3) Piêmôntê là một xứ ở miền Bắc nước Ý.
- (4) Tôrinô là thủ phủ của xứ Piêmôntê.
- (5) Đầu thế kỉ XIX, đất của người Ý bị chia làm bảy nước, phần lớn do triều đình Áo thống trị. Người Ý phải khởi nghĩa liên tiếp và tiến hành chiến tranh giải phóng, đến năm 1870 mới hoàn thành thống nhất được đất nước. Đây thây giáo dạy cho học sinh một bài học yêu nước và đoàn kết dân tộc giữa những người dân Ý trước đây thuộc các vương quốc khác nhau do các thế lực phong kiến ngoại lai chia cắt.
- (6)Quốc kì nước Ý ba màu: đỏ, trắng, lục.
- 5. Một nhân vật trong phim hoạt hình cùng tên do Đức sản xuất.
- 6. Một nhân vật trong tiểu thuyết Ý thiên đồ long ký của nhà văn Kim Dung, nhân vật này là chưởng môn đời thứ ba của phái Nga Mi. Cô này dung mạo rất đẹp, võ công cao cường, tính tình khí khái, ra tay cực kỳ hiểm

- độc, đồng thời vì muốn giữ thể diện cho môn phái của mình, đã tỏ ý bao che những sai trái của đệ tử.
- 7. Trương Kỷ Trung sinh năm 1951, là một đạo diễn, diễn viên, nhà sản xuất, nhà giáo, tác giả nổi tiếng người Trung Quốc.
- 8. Đường Uyển Như hiểu nhầm từ Mc là viết tắt của Menstrual Cycle.
- 9. Cảnh Đại Ngọc chôn hoa nằm trong hồi 27 của Hồng lâu mộng.
- 10. Một loại khúc nghệ của Trung Quốc dùng những câu nói vui, hỏi đáp hài hước hoặc nói, hát để gây cười, phần nhiều dùng để châm biếm thói hư tật xấu và ca ngợi người tốt việc tốt.
- 11. Tứ hóa gồm hiện đại hóa công nghiệp, nông nghiệp, quốc phòng và khoa học kỹ thuật.
- 12. Có nghĩa là nắng gắt cuối Thu.
- 13. Mạnh Khương Nữ là một nhân vật trong truyện cổ tích dân gian Mạnh Khương Nữ khóc Trường Thành của Trung Quốc. Chuyện kể rằng, thời Tần Thủy Hoàng, ngay trong đêm tân hôn của Mạnh Khương Nữ với tân lang là thư sinh Giang Nam tên Phạm Hỷ Lương, chồng Mạnh Khương Nữ bị triều đình bắt đi xây Vạn Lý Trường Thành. Đến mùa Đông, Mạnh Khương Nữ đan áo cho chồng và lặn lội tìm chồng để trao áo. Mạnh Khương Nữ đã đi theo chiều dài của Trường Thành, hỏi thăm nhiều người và cuối cùng nhận được hung tin chồng mình bị chết vùi thây dưới Trường Thành. Nàng Mạnh Khương đau buồn than khóc thảm thiết 3 ngày 3 đêm, nước hòa lẫn máu. Tiếng khóc của Mạnh Khương vang xa 800 dặm Trường Thành, làm sụp đổ một khúc thành, để lộ xác chết của chồng mình. Nàng an táng cho chồng xong liền nhảy xuống biển tự vẫn.
- 14. Món này giống như thịt kho tàu, ăn khi còn nóng, với nguyên liệu chính là thịt ba rọi, vị ngọt chứ không mặn, ăn rất ngậy.
- 15. Có nghĩa: số một và duy nhất.
- 16. Người trong các nha môn thời phong kiến chuyên lo việc truy nã bọn tội phạm.
- 17. Tam muội chân hỏa, chính là hỏa trong mộc + hỏa trong đá + hỏa trong không khí, hay nói cách khác, trên là lửa của vua, giữa là lửa của bề tôi, dưới là lửa của dân. Muốn dập lửa này phải dùng chân thủy, tức là ngọc lộ

- của trời đất, hoặc là nước của bốn biển mới dập được. Người xưa dùng từ này để ám chỉ ngọn lửa thành thánh, uy lực vô cùng, có thể thiêu đốt hết mọi sự xấu xa. Trong truyện Tây Du Ký cũng có nhắc đến thứ lửa này, và đây cũng là bảo bối của Hồng Hài nhi.
- 18. Mạch Nhâm là mạch của các kinh âm, mạch Đốc là mạch của các kinh dương. Trong quan điểm của y khoa cổ truyền phương Đông thì hai mạch này là hai mạch chính trong cơ thể con người.
- 19. Những người đó bị làm sao vậy?
- 20. Trong Tây Hồ truyện, sư Pháp Hải trong chùa Kim Sơn cho rằng Bạch Nương là yêu quái sẽ làm hại dân hại nước và thông báo cho Từ Tiên biết. Vào tết Đoan Ngọ, Từ Tiên bắt ép Bạch Nương uống rượu hùng hoàng, sau khi uống rượu nàng lập tức hiện nguyên hình là rắn.
- 21. Niêm hoa nhi tiếu hay Niêm hoa vi tiếu nghĩa là cầm hoa mim cười, đây là một giai thoại thiền, ghi lại sự kiện Đức Phật Thích-ca Mâu-ni đưa cành hoa lên khai thị, tôn giả Ca Diếp phá nhan mim cười.
- 22. Ăn bữa sáng kiệm bữa trưa.
- 23. Từ dùng chỉ những loại thuốc khi dùng vào sẽ gây kích thích ham muốn tình dục.
- 24. Vô sự bất đăng tam bảo điện, Bất thị Diêm Vương bất xao môn: Không có chuyện gì hệ trọng thì không đến điện Tam Bảo, không phải Diêm Vương không gõ cửa. Ý nói không lo chuyện bao đồng, làm đúng phận sự, không phải việc của mình không xen vào, không làm việc không đúng lúc đúng chỗ.
- 25. Ở đây dùng với ý giễu cợt, kiểu như đồ mặt dơ.
- 26. Ý nói lanh lẹ thông minh tinh quái.
- 27. Bị thương nhẹ thì không lùi khỏi trận tiền.  $\acute{Y}$  nói chiến đấu kiên cường đến cùng không nản chí.
- 28. Parvenu, còn gọi là người giàu mới nổi, từ này được dùng chỉ những người giàu lên nhanh chóng trong một khoảng thời gian rất ngắn. Thường trước khi được chụp mũ là một Parvenu, những người này đa phần sống dưới đáy xã hội, họ đem những khoản tiền mà họ có được ném vào những món hàng xa xỉ hoặc cuộc sống hoang đường mà trước đây họ không dám

- mơ đến. Từ này cũng được dùng để chỉ những tên trọc phú, giàu nhưng kém hiểu biết và kiến thức.
- 29. Bộ phim truyền hình ăn khách của Mỹ, ở Việt Nam phim này có tựa đề là "Thế giới của nàng".
- 30. Một loại nước sốt gia vị dùng để ướp, làm tăng vị đậm đà của món ăn, đặc biệt là các món thịt, thành phần cơ bản gồm chất điều vị, muối, bột ngọt và một số nguyên liệu khác.
- 31. Đẹp trai nam tính, ra dáng đàn ông, bảnh trai.
- 32. Một loài thú có hình dáng gần giống với lạc đà, lại vừa giống ngựa, tên tiếng Anh là Grass Mud Hors, còn người Trung Quốc gọi nó là Thảo Nê Mã.
- 33. Lời chú mà Quan Âm Bồ Tát đã chỉ cho Đường Tam Tạng dùng để khống chế Tôn Ngộ Không bằng chiếc vòng kim cô trên đầu, mỗi lần niệm chú này thì chiếc vòng siết lại, khiến đầu Tôn Ngộ Không đau đớn như muốn chết.
- 34. Loại chó có màu lông vàng, giống như chó cỏ phổ biến ở Việt Nam, nhiều nơi người dân gọi chúng là chó dách hay chó vàng.
- 35. Tên bản gốc là Giới hạn thắng đứng, ở Việt Nam nó được biết đến với tên Bão Tuyết.
- 36. Cách sơn đả ngưu tương truyền là một loại võ thuật đứng ở khoảng cách xa dùng quyền chưởng có thể đánh ngã được đối phương. Loại võ thuật này có nhiều tên gọi khác như Cách không đả nhân, Ấn chưởng, Bách bộ thần quyền. Đến nay, môn võ thuật này có thật hay không vẫn đang là đề tài tranh cãi. Nhưng nó thường xuất hiện trong các tác phẩm văn nghệ. Ở đây dùng ý như giận cá chém thớt.
- 37. Tạm dùng bản dịch của nhóm Vũ Bội Hoàng.
- 38. Diêu Minh (sinh ngày 12 tháng 9 năm 1980) là một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp đang chơi cho đội tuyển Houston Rockets của National Basketball Association (NBA). Hiện anh là cầu thủ có chiều cao cao nhất chơi cho NBA, 2.29m.
- 39. Viết tắt của Photoshop, một phần mềm đồ họa với các ứng dụng chỉnh sửa hình ảnh được dùng phổ biến hiện nay.

- 40. Thời Tây Tấn, đô thành Lạc Dương có một nhà văn lớn tên là Tả Tư. Ông này rất tài hoa, văn chương sắc bén. Qua mười năm dốc lòng sáng tác, cuối cùng ông này đã hoàn thành được một tác phẩm lớn tên gọi Tam Đô phú. Vì được các nhà phê bình nổi tiếng khen ngợi, cho nên tác phẩm này nhận được sự đón nhận nồng nhiệt của mọi người, nhà nhà đều muốn có một quyển. Nhưng thời đó kỹ thuật in ấn còn chưa được như ngày nay, việc truyền bá ấn phẩm, hoàn toàn phải dựa vào in ấn thủ công. Vì ai ai cũng cần mua giấy để sao tác phẩm, cho nên giấy Lạc Dương không thể nào thỏa mãn hết nhu cầu ấy, thành ra giá giấy tăng cao chưa từng thấy. Sau này, thành ngữ "đắt như giấy Lạc Dương" dùng để ca ngợi tác phẩm nhận được sự yêu mến vô cùng của độc giả, bán rất chạy.
- 41. Tên tiếng Anh là Friends.
- 42. Giày thể thao đế bằng hiệu Adidas.
- 43.Lục vị địa hoàng hoàn và Phòng thủy sang khả thiếp đều là tên những bài thuốc Đông Y.
- 44. Nghĩa tiếng Việt là "Bão Tuyết".
- 1. Nay là Iran.
- 2. Usain Bolt là vận động viên điền kinh người Jamaica, người giữ kỷ lục thế vận hội và thế giới ở các nội dung chạy 100 mét, 200 mét và 4x100 mét tiếp sức đồng đội.
- 3. "Hướng cành đông nam treo" trích từ bài thơ Khổng tước đông nam phi: "Phủ lại nghe sự việc, Thấu hiểu, mãi xa nhau. Cây bên đình bước tới, Hướng cành đông nam treo." Ý là tự đem mình treo lên cành cây hướng về phía đông nam, tức là treo cổ tuẫn tiết.
- 4. Ngoại Than, tên tiếng Anh gọi là The Bund, vị trí nằm ở bờ sông Hoàng Phố của khu Hoàng Phố thuộc trung tâm Thượng Hải, nó là tuyến đường phong cảnh của Thượng Hải, xung quanh còn có tháp truyền hình Thượng Hải vốn được mệnh danh là hòn ngọc phương Đông, Jin Mao Tower của Phố Đông nằm ở bờ đối diện của sông Hoàng Phố, đây là nơi ngắm cảnh mà du khách đến Thượng Hải không thể bỏ qua.

### **Table of Contents**

MUC LUC
<u>LÒI NÓI ĐẦU</u>
CHƯƠNG 1 KIỂM SOÁT TÂM TRẠNG - NĂNG LỰC QUAN
TRONG HÀNG ĐẦU Ở ĐÀN ÔNG
1. BIẾT CÁCH ĐIỀU CHỈNH SỰC ÉP TÂM LÝ
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC:</u>
2. SỬA CHỮA THÓI GHEN ĂN TỨC Ở
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
3. ĐỪNG BAO GIỜ NÓI ĐẾN THẤT BẠI
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>4. VƯỢT QUA MỌI THỬ THÁCH</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
5. CHỊU ĐỰNG LÀ MIẾNG VÕ CƠ BẢN CỦA ĐÀN ÔNG
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. ĐỪNG HẠN CHẾ THAM VỌNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
7. NIỀM TIN KHIẾN CHO ĐÀN ÔNG CÀNG THÊM MẠNH
<u>MĒ CỨNG RẮN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>8. ĐẠI TRƯỢNG PHU DÁM ĐỨNG RA GÁNH VÁC VIỆC</u>
<u>LỚN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>9. UNG DUNG ĐIỀM TĨNH MỚI LÀ PHONG ĐỘ ĐÀN ÔNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC:</u>
<u>10. BIẾN ÂN HẬN THÀNH BÀI HỌC</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>11. CHUYỂN HOÁ BUỒN BỰC THÀNH NIỀM VUI</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC:</u>

12. ỨNG XỬ VỚI MỌI THỨ TRÊN ĐỜI BẰNG NỤ CƯỜI
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC:</u>
13. THEO ĐUỔI LỐI SỐNG LẠC QUAN TÍCH CỰC
<u>GOI MỞ NĂNG LỰC</u>
14. KHI TRANH LUẬN VẬN DỤNG PHƯƠNG CHÂM LÙI
<u>ĐỂ TIẾN</u>
<u>GOI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>15. CHẤP NHẬN THỬ THÁCH VỚI TINH THẦN KIÊN</u>
<u>CƯỜNG BẤT KHUẤT</u>
<u>GOI MỞ NĂNG LỰC</u>
CHƯƠNG 2 CHỊU KHÓ HỌC HỎI NĂNG LỰC THỨ HAI QUYẾT
ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG
1. HÃY TRỞ THÀNH ĐÀN ÔNG TÀI GIỎI
GOI MỞ NĂNG LỰC
2. CHUẨN BỊ HÀNH TRANG VÀO ĐỜI BẰNG HỌC TẬP
GOI MỞ NĂNG LỰC
3. HOC TẬP ĐỂ THAY ĐỔI SỐ PHẬN
GOI MỞ NĂNG LỰC
4. PHẢI TỰ TRANG BỊ CHO MÌNH MỘT LOẠI VŨ KHÍ ĐỘC
ĐÁO
GOI MỞ NĂNG LỰC
5. TRỞ THÀNH CON CƯNG CỦA THỜI ĐẠI
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
6. TRI THỨC NÂNG CAO KHÍ CHẤT
GOI MỞ NĂNG LỰC
7. MƯỢN HỌC PHÍ CỦA NGƯỜI ĐỂ HỌC CHO MÌNH
GOI MỞ NĂNG LỰC
8. LUÔN VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH
GOI MỞ NĂNG LỰC
9. BỐN CUỐN SÁCH ĐÀN ÔNG CẦN ĐỌC
GOI MỞ NĂNG LỰC
10. ĐÀO MỘT GIẾNG SÂU CHO MÌNH

<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
11. ÔNG TRỜI KHÔNG PHỤ KỂ CÓ CÔNG, CẦN CÙ BÙ
<u>DŐT NÁT</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
12. MUỐN LÀM NÊN SỰ NGHIỆP LỚN PHẢI CHUYÊN
<u>TÂM HỌC TẬP</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>13. DÁM NGHI NGỜ MỌI THỨ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>14. HỄ CÒN SỐNG LÀ CÒN PHẢI HỌC</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
CHƯƠNG 3 PHÁT HUY SÁNG TẠO - NĂNG LỰC THỨ BA
QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG
<u>1. PHÁ VỮ KHUÔN SÁO TƯ DUY CŨ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
2. SÁNG TẠO ĐỔI MỚI LÀ NGUỒN ĐỘNG LỰC CHẮP
CÁNH CHO ĐÀN ÔNG BAY CAO TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ
<u>NGHIỆP</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
3. MỘT NỬA SỐ 8 BẰNG 0
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>4. ĐÀN ÔNG CẦN TẠO RA NÉT KHÁC BIỆT</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>5. BIẾN SÁNG TẠO THÀNH NẾP SỐNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. ĐÁNG GIÁ NHẤT LÀ ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
7. RÈN LUYỆN PHƯƠNG PHÁP TỬ DUY SÁNG TẠO ĐỔI
<u>MÓI</u>
<u>1- Rèn luyện tư duy sáng tạo</u>
2- Nâng cao tố chất tư duy sáng tạo
3- Cải thiện môi trường sáng tạo

<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
8. TÌM CẢM HỬNG SÁNG TẠO NGAY TỪ NHỮNG CHI
<u>TIẾT NHỎ NHẶT</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>9. BẠN CŨNG LÀ NGƯỜI SÁNG TẠO</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
10. CHỚ CÓ CHƠI BÀI THEO ĐÚNG BÀI BẢN
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
11. TIẾN THỦ LÀ PHÉP MÀU GIÚP TA TRÈO TỪ ĐỈNH
CAO NÀY LÊN ĐỈNH CAO KHÁC
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>CHƯƠNG 4 TỰ TIẾP THỊ CHO MÌNH - NĂNG LỰC THỨ TƯ</u>
TRONG ĐỜI NGƯỜI ĐÀN ÔNG
1. ĐỜI NGƯỜI CẦN QUẢNG CÁO TIẾP THỊ MỌI LÚC MỌI
<u>NOI</u>
<u>GỌI MỞ NĂNG LỰC</u>
2. TỰ NÂNG CAO HÌNH TƯỢNG CỦA MÌNH
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>3. ĐÀN ÔNG PHẢI TỔ RA PHONG ĐỘ</u>
<u>GỌI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>4. MUỐN TIẾP THỊ BẢN THÂN, BẠN CẦN CÓ VỐN ĐỂ</u>
TẠO SỨC CUỐN HÚT
<u>GỌI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>5. PHÔ DIỄN SỨC HẤP DẪN CỦA BẠN</u>
<u>GỌI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. CẦN CÓ DŨNG KHÍ THÁCH THỨC TẤT CẢ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>7. PHẢI CẢI THIỆN HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN, THÌ MỚI</u>
<u>TIẾP THỊ HIỆU QUẢ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
8. MUỐN TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH, CẦN BIẾT ĂN NÓI
<u>GOI MỞ NĂNG LỰC</u>

9. MƯỜI LOẠI NHÂN CÁCH CẦN THIẾT ĐỐI VỚI ĐÀN
<u>ÔNG THÀNH ĐẠT</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>10. HÃY LÀ NGƯỜI ĐÀN ÔNG QUYẾT ĐOÁN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>11. CHÂN THÀNH LÀ PHÉP MÀU DUY NHẤT GIÚP TA</u>
<u>TIẾP THỊ THÀNH CÔNG CON NGƯỜI MÌNH</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
12. KHOE MĒ BỐC ĐỒNG MỘT TÝ CŨNG KHÔNG SAO
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
13. TỰ TIẾP THỊ CON NGƯỜI MÌNH LÀ CÔNG VIỆC CẢ
<u>ĐỜI</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
CHƯƠNG 5 GIỎI GIAO TIẾP NĂNG LỰC THỨ NĂM QUYẾT
ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG
<u>1. KHÔNG AI CÓ KHẢ NĂNG TỒN TẠI ĐƠN LỂ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
2. SÁU NGUYÊN TẮC CẦN TUÂN THỦ TRONG GIAO TIẾP
<u>CỦA ĐÀN ÔNG THÀNH ĐẠT</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>3. ĐÔNG BẠN BÈ, ĐƯỜNG DỄ ĐI</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
4. BIẾT CÁCH GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI LÒNG MÌNH
<u>KHÔNG QUÝ MẾN</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>5. KHÔNG DÂY VỚI KỂ TIỂU NHÂN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. ĐẾN VÙNG NÀO HÁT DÂN CA VÙNG ĐÓ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
7. NÓI "KHÔNG" MỘT CÁCH NHỆ NHÀNG UYỂN
<u>CHUYÊN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>

	8. LUON LUON ĐANG HOANG CHƯNG CHẠC
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	9. DÍ DỎM HÀI HƯỚC KHIẾN NGƯỜI KHÁC CÓ CẢM
	<u>TÌNH</u>
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	10. BÍ QUYẾT KHIẾN NGƯỜI MỚI QUEN MÀ CẢM THẤY
	THÂN THIẾT NHƯ BẠN THÂN
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	11. PHÉP MÀU NHIỆM TRONG GIAO TIẾP CỦA ĐÀN ÔNG
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	12. BỐN NĂNG LỰC XÃ GIAO LỚN CỦA NGƯỜI ĐÀN
	<u>ÔNG KIỆT XUẤT</u>
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	13. TRÂN TRONG CẨN THẬN KHI GIAO TIẾP ĐỐI XỬ VỚI
	<u>BẤT KỲ AI</u>
	<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
	14. QUAN HỆ VỚI NGƯỜI BẮT ĐẦU TỪ DÂNG HIẾN
	<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
	<u>15. KHOAN DUNG LÀ CHẤT BÔI TRƠN CHO QUAN HỆ</u>
	GIAO TIÉP
	<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
CHU	<u> ľƠNG 6 NĂM BẮT CƠ HỘI NĂNG LỰC THỨ SÁU QUYẾT</u>
<u>ĐỊN</u>	<u>H CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG</u>
	<u>1. BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI MỚI TẠO DỰNG ĐƯỢC SỰ</u>
	NGHIỆP HUY HOÀNG
	<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
	2. CƠ MAY CHỈ GÕ CỬA NHÀ AI CHUẨN BỊ CHÀO ĐÓN
	<u>sãn</u>
	<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
	3. CƠ HỘI NẰM TRONG TAY NGƯỜI CÓ KIẾN THỰC
	GOI MỞ NĂNG LỰC
	4. CƠ MAY ẨN HIỆN TRONG KHOẢNH KHẮC LINH CẢM

<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>5. ĐẦU ÓC QUAN SÁT LÀ ĐIỀU KIỆN QUAN TRỌNG ĐỂ</u>
<u>NĂM BẮT CƠ HỘI</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. ĐỪNG ĐỂ TUỘT MẤT BẤT KỲ CƠ HỘI NÀO</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
7. QUYẾT ĐOÁN KHI THỜI CƠ XUẤT HIỆN
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
8. TÌM CƠ HỘI THÀNH CÔNG TRONG TÌNH HÌNH BIẾN
<u>ĐỘNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
9. NĂM LẤY CÁC CƠ HỘI TÌNH CỜ ĐỂ GẶT HÁI THÀNH
<u>CÔNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>10. CHỚ KHOANH TAY NGỒI ĐỢI THỜI CƠ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>11. TỰ TẠO RA CƠ HỘI CHO MÌNH</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
12. BIẾT TÙY CƠ ỨNG BIẾN HÒA NHẬP THỜI CUỘC
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>CHƯƠNG 7 HÀNH ĐỘNG NĂNG LỰC THỨ BẢY QUYẾT ĐỊNH</u>
<u>CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG</u>
1. SỚM XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU, CÀNG SỚM THÀNH CÔNG
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>2. MƯỜI LẦN SUY NGHĨ KHÔNG BẰNG MỘT LẦN HÀNH</u>
<u>ĐỘNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>3. HÀNH ĐỘNG, HÀNH ĐỘNG NỮA, HÀNH ĐỘNG MÃI</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>4. HÀNH ĐỘNG KHÔNG ĐƯỢC DỪNG LẠI NỬA CHỪNG</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>5. HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY</u>

<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>6. NGHĨ TRƯỚC KHÔNG BẰNG LÀM TRƯỚC</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
7. HÀNH ĐỘNG DƯỚI SỰ CHỈ DẪN CỦA TRÍ TUỆ
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
8. KHÔNG CÓ ĐIỀU GÌ KHÔNG THỂ XẢY RA
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
9. CHỈ CẦN VƯỢT LÊN NỬA BƯỚC Ở VẠCH XUẤT PHÁT,
THÌ CUỐI CHẶNG ĐƯỜNG ĐỜI SẼ BỎ XA ĐỐI THỦ MỘT
KHOẢNG CÁCH RẤT XA
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>10. LÀM TỐT MỖI MỘT CÔNG VIỆC</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>11. LÀM VIỆC PHẢI ĐÚNG TRÌNH TỰ BÀI BẢN</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>12. CHUYÊN TÂM CHĂM LO CÔNG VIỆC, CHỚ QUA LOA</u>
<u>ĐẠI KHÁI</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>13. BIẾT CÁCH LỰA CHỌN, BIẾT CÁCH DỨT BỎ</u>
<u>GỢI MỞ NĂNG LỰC</u>
CHƯƠNG 8 TÀI TỔ CHỨC LÃNH ĐẠO NĂNG LỰC THỨ TÁM
QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI ĐÀN ÔNG
<u>1. TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO LÀ GÌ</u>
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
<u>2. NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO</u>
GỌI MỞ NĂNG LỰC
3. BỒI DƯỚNG KHÍ CHẤT LÃNH TỤ
<u>GỘI MỞ NĂNG LỰC</u>
4. NĂM THỦ THUẬT DÙNG NGƯỜI
GỌI MỞ NĂNG LỰC
5. TỐ CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG XUẤT
<u>CHÚNG</u>