

David T. Schwartz. Ph. D.

THE MAGIC OF THINKING

BIG

DÁM NGHĨ LỚN

#1
INTERNATIONAL
BEST
SELLER



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP TP. HỒ CHÍ MINH

Công Ty Samsung Trân trọng gửi đến bạn cuốn sách này.



Phiên bản ebook này được thực hiện theo bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt của công ty First News - Tri Việt với sự tài trợ độc quyền của công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam. Tác phẩm này không được chuyển dạng sang bất kỳ hình thức nào hay sử dụng cho bất kỳ mục đích thương mại nào.

THE MAGIC OF THINKING BIG

by David J. Schwartz, Ph. D.

Copyright © 1959, 1965 by Prentice-Hall, Inc.

All rights reserved.

Vietnamese translation copyright © 2009 by First News - Tri Viet.
Published by arrangement with original publisher, Fireside,
an imprint of Simon & Schuster, Inc.

THE MAGIC OF THINKING BIG DÁM NGHĨ LỚN!

Công ty First News-Tri Việt giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với NXB Fireside, một chi nhánh của tập đoàn Simon & Schuster, Hoa Kỳ.

Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của First News và Simon & Schuster đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất bản Việt Nam, Luật Bản quyền Quốc tế và Công ước Bảo hộ Bản quyền Sở hữu Trí tuệ Berne.

CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT - FIRST NEWS

11H Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (84-8) 3822 7979 - 3822 7980 - 3823 3859 - 3823 3860

Fax: (84-8) 3822 4560; Email: triviet@firstnews.com.vn

Website: **www.firstnews.com.vn**

DAVID J. SCHWARTZ, Ph.D.

THE MAGIC OF THINKING BIG

DÁM NGHĨ LỚN!

Biên dịch:

Nguyễn Thị Thanh - Trần Lê Thu Trang -
Nguyễn Thị Thanh Huyền

Hiệu đính:

Nguyễn Chương - Vương Long

First News

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

LỜI GIỚI THIỆU

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

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

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

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

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

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

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

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

“Vậy tại sao DÁM NGHĨ LỚN giúp bạn đạt được nhiều thứ như vậy, nhưng vẫn có rất ít người suy nghĩ theo cách đó?” Đã rất nhiều người nêu câu hỏi đó với tôi. Và, đây là câu trả lời. Tâm nhìn của đa số chúng ta thường mờ mịt, phần lớn chỉ là những ý nghĩ vặt vãnh và không khoáng đạt. Môi trường xung quanh chúng

ta đây rẫy những kẻ chỉ muốn kéo chúng ta xuống trở thành người tầm thường. Gần như ngày nào cũng có người thuyết phục bạn: “*đã có quá nhiều người lãnh đạo rồi, chẳng còn mấy người làm ‘thường dân’ cả*”. Hay nói cách khác, cơ hội lãnh đạo không còn, những người lãnh đạo quá dư thừa rồi, nên hãy chịu khó làm một nhân viên nhỏ bé thôi.

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

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

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

cao cấp. Những công việc *cao cấp* đó đang rất thiếu người. Vẫn còn rất nhiều chỗ trống dành cho những người dám nghĩ lớn.

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

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

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

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

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

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

CHƯƠNG 1

THÀNH CÔNG BẮT NGUỒN TỪ NIỀM TIN Ở BẢN THÂN

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

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

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

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

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

Sức mạnh của niềm tin không có gì là ma thuật hay bí ẩn cả. Niềm tin, tức thái độ “Tôi-tin-là-tôi-có-thể”, luôn lan tỏa một sức mạnh, khơi dậy những khả năng tiềm ẩn và tiếp thêm

ngộ lực cho ta. Khi bạn tin rằng tôi-có-thể-làm-được thì cách-thức-thực-hiện sẽ xuất hiện.

Có không ít bạn trẻ bắt đầu một công việc mới mỗi ngày trên khắp thế giới. Mỗi người đều “mơ ước” một ngày nào đó, mình sẽ vươn đến đỉnh cao của sự nghiệp. Điều đáng tiếc là phần lớn những bạn trẻ này lại chưa tin hẳn vào bản thân mình. Chính nếp nghĩ “tôi-không-thể” đã hạn chế khả năng sáng tạo và khiến họ không tìm ra được con đường thích hợp để vươn lên. Đây là lẽ thói suy nghĩ thường thấy ở những người “bình thường”.

Tuy nhiên, vẫn có một số ít bạn trẻ dám tin rằng họ sẽ thành công. Họ bắt tay vào công việc bằng một thái độ tích cực: “Tôi đang-vươn-đến-đỉnh-cao đây!”. Và với niềm tin lớn lao ấy, họ đã thành công. Bằng suy nghĩ không-gì-là-không-thể, những người trẻ này quan sát và học hỏi cách làm việc của thế hệ đi trước. Họ tìm hiểu cách tiếp cận vấn đề, cách ra quyết định cũng như thái độ làm việc của những người thành đạt. Thật vậy, bí quyết *cần-phải-thực-hiện-như-thể-nào* luôn đến với những ai tin rằng mình có thể làm được.

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

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

Mọi người khuyên: “Cô hãy nhìn xem, thị trường bây giờ cạnh tranh gay gắt đến mức nào. Trong khi đó, cô chẳng có

kinh nghiệm gì nhiều trong việc kinh doanh nhà lưu động, nói chi đến việc điều hành cả một doanh nghiệp”.

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

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

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

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

Chẳng mấy ai dám nghĩ rằng chỉ cần có niềm tin là sẽ làm được mọi việc. Nhưng bất cứ người nào có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, chắc chắn họ sẽ đạt được thành công. Ngay sau

đây tôi sẽ kể một câu chuyện để minh chứng cho khả năng “làm nên những điều tưởng chừng không thể” của con người. Đó là câu chuyện về một công ty xây dựng cầu đường nhà nước, nơi một người bạn của tôi đang làm việc, thuộc một bang vùng trung tâm phía Bắc Hoa Kỳ.

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

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

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

Họ đã nộp hồ sơ và đã được chọn.”

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

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

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

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

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

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

Vẫn còn hoài nghi thì vẫn còn thất bại.

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

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

Thái độ của cô gái trẻ ấy khiến tôi vô cùng thất vọng, bởi lẽ tôi biết khá rõ về nhà văn mà chúng tôi đang nói tới. Ông ấy chỉ là một nhà văn bình thường như mọi nhà văn khác, nhưng

ông ấy xuất sắc hơn người khác ở sự tự tin. Ông ấy luôn tin rằng mình là một trong số những người giỏi nhất, vì thế ông suy nghĩ và hành động theo cách của người giỏi nhất.

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

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

Còn bây giờ, hãy đến với một người đang tự tin vươn tới thành công. Anh ta tin tưởng mình xứng đáng gặt hái được nhiều quả ngọt, quả nhiên anh ta gặt hái được không ít. Anh ta tin mình hoàn toàn đáng được những trọng trách lớn lao, và anh ta thực sự làm được. Mọi thứ anh ta làm, cách anh ta đối xử với mọi người, những suy nghĩ, quan điểm, tính

cách, tất cả đều thể hiện rằng: “Anh ta thật nổi bật. Đó quả là một người quan trọng”.

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

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

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

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

“Vâng, mới chỉ 5 năm trước, tôi còn là một kỹ sư quèn trong một xưởng chế tạo dụng cụ và khuôn cắt. Cuộc sống của chúng tôi cũng khá đầy đủ, tuy nhiên vẫn còn kém xa so với những gì mà tôi hằng mơ ước. Ngôi nhà quá nhỏ và cần có quá nhiều thứ phải sửa chữa nhưng chúng tôi lại không đủ tiền. Thật may là vợ tôi rất tuyệt vời, cô ấy chẳng hề phàn nàn

hay kêu ca gì. Mặc dù vậy, tôi vẫn cảm nhận ở cô ấy toát lên vẻ cam chịu số phận. Tôi thực sự rất đau lòng mỗi khi tự nhìn lại, biết rằng mình đã không thể chăm lo tốt cho vợ và hai đứa con yêu quý”.

“Thế nhưng bây giờ mọi việc đã hoàn toàn khác trước”, anh ấy hồ hởi kể tiếp. “Hiện chúng tôi đang sống trong một ngôi nhà mới rất đẹp trên mảnh đất rộng gần một héc-ta, ngoài ra còn có một ngôi nhà nhỏ cách đây hơn 300 km về phía bắc nữa. Chúng tôi không còn phải lo lắng chuyện tiền nong sao cho các con có thể theo học những trường đại học uy tín, vợ tôi cũng không còn phải áy náy mỗi khi sắm sửa cho mình vài bộ quần áo mới. Kỳ nghỉ hè tới, cả gia đình sẽ đi du lịch châu Âu. Bây giờ, chúng tôi mới thực sự cảm thấy mình đang sống”.

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

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

Sau bữa tối, tôi ngồi một mình trong căn phòng của khách sạn và suy ngẫm. Chẳng hiểu sao, tôi bỗng thấy chán ghét bản thân mình. Tôi tự hỏi ‘Tại sao mình mãi chỉ là một

anh kỹ sư quen? Tại sao mình lại phải cố gắng để có được một công việc mà tương lai cũng chắc gì khấm khá hơn so với chỗ cũ?’

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

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

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

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

Suốt cả đêm, tôi chỉ ngồi và suy ngẫm xem trong suốt thời gian qua, cảm giác mất tự tin ấy đã chi phối bản thân mình

như thế nào. Những năm qua, tôi không hề tin tưởng hay động viên bản thân mà chỉ luẩn quẩn trong ý nghĩ mình chẳng thể làm nên trò trống gì. Lúc nào tôi cũng đánh giá thấp bản thân mình. Giờ đây, mọi điều trở nên sáng tỏ hơn bao giờ hết. Sẽ không ai trao tặng niềm tin cho tôi, nếu tôi không biết tin vào chính mình!

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

Sáng hôm sau, tôi đến dự buổi phỏng vấn với sự tự tin cao nhất mà trước nay tôi chưa từng có. Trước buổi sáng đó, tôi chỉ hy vọng mình có đủ can đảm để yêu cầu một mức lương cao hơn trước một chút, khoảng 750 đô la, hay cao nhất cũng chỉ là 1.000 đô la. Nhưng giờ đây, sau một đêm dài suy nghĩ và *ý thức* được rõ hơn giá trị của bản thân, tôi đã không ngần ngại yêu cầu mức lương 3.500 đô la. Và tôi đã được tuyển dụng.

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

Đó là toàn bộ câu chuyện của người bạn tôi. Chẳng có gì bí ẩn cả. Điểm mấu chốt chính là việc anh ấy đã nhận ra một

chân lý: Trước tiên hãy tin vào bản thân mình, rồi những điều tốt đẹp *mới có thể* bắt đầu đến với bạn.

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

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

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

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

Để hiểu rõ hơn về cách làm việc của hai ông quản đốc này, chúng ta thử xem xét ví dụ sau. Khi một ngày mới bắt đầu, bạn cho rằng: “Hôm nay sẽ là một ngày tồi tệ đây”. Câu nói của bạn sẽ tác động đến ông Thất Bại và ông ta sẽ đưa đến cho bạn một loạt dẫn chứng để chứng minh rằng ngày hôm nay của bạn tồi tệ đến mức nào: thời tiết hôm nay quá nóng hoặc quá lạnh, công việc kinh doanh buôn bán chẳng ra sao, bạn có thể

bị ốm, hay vợ bạn sẽ lại càu nhàu vì vài chuyện không đâu. Ông Thất Bại làm việc rất hiệu quả. Chỉ trong ít phút, ông đã thuyết phục được bạn rồi. Và hôm đó đúng là một ngày tệ hại, kể cả khi bạn chưa biết rõ nó sẽ diễn ra như thế nào.

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

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

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

Tốt nhất là bạn nên sa thải ngài Thất Bại ngay lập tức. Bạn không cần đến ông ta đâu. Chắc chắn bạn cũng không muốn ông ta lờn vờn quanh mình, suốt ngày lải nhải: bạn không thể làm nổi, bạn không có đủ khả năng, bạn sẽ thất bại thôi, hay

đại loại như thế. Ông Thất Bại chẳng thể giúp bạn thành công được đâu, vì vậy, hãy tống cổ ông ta đi thôi!

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

Hiện nay, tính trung bình cứ một ngày nước Mỹ lại đón nhận thêm 11.500 cư dân mới. Dân số tăng lên với tốc độ chóng mặt. Người ta dự đoán chỉ trong 10 năm tới, dân số Mỹ sẽ tăng thêm khoảng 35 triệu người, tương đương với tổng số dân hiện nay của năm thành phố lớn nhất Hoa Kỳ: New York, Chicago, Los Angeles, Detroit và Philadelphia. Hãy thử tưởng tượng xem lúc ấy tất cả mọi thứ sẽ ra sao. Những ngành nghề mới, những bước đột phá trong khoa học, những thị trường được mở rộng hơn so với trước - tất cả đều đưa đến nhiều cơ hội mới. Đó là tín hiệu tốt lành. Và đó là khoảng thời gian quý giá để sống hết mình!

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

Tuy nhiên, sự phát triển về mọi mặt của một quốc gia không có nghĩa rằng tất cả các cá nhân thuộc quốc gia đó đều thành đạt. Trong suốt một thời gian dài, nước Mỹ đã không ngừng đạt được những thành tựu đáng kể, cả về kinh tế lẫn chính trị, văn hóa, xã hội. Chỉ cần một cái nhìn thoáng qua, bạn cũng thấy có đến hàng triệu, hàng chục triệu người đã nỗ lực nhưng không thành công. Hai thập niên qua, những cơ

hội làm giàu mở ra ngày càng nhiều nhưng phần đông dân chúng vẫn bị vướng trong cái vòng luẩn quẩn của một cuộc sống tầm thường. Đa số họ đắm chìm trong lo lắng, sợ hãi và sống qua ngày với cảm giác mình thuộc hàng thứ yếu, không được xã hội đánh giá cao, cứ than thở mình không thể làm được những điều mình muốn. Kết quả là họ sẽ chỉ kiếm được cho mình những phần thưởng xoàng xĩnh, những hạnh phúc tầm thường mà thôi.

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

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

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

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

KHAI THÔNG SỨC MẠNH NIỀM TIN

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

1. *Hãy luôn hướng tới thành công thay vì chỉ nghĩ đến thất bại.*
Dù trong công việc hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn để tâm trí bạn ngập đầy những suy nghĩ tích cực. Mỗi khi phải đối mặt với khó khăn, hãy tự tin nghĩ rằng: “Tôi sẽ vượt qua”, chứ không phải “Có lẽ tôi không làm nổi”. Mỗi khi phải cạnh tranh với một ai khác, hãy nghĩ “Tôi chẳng thua kém gì những người giỏi nhất”, chứ không phải “Tôi sẽ bị họ bỏ xa mất thôi”. Khi cơ hội đến, hãy tin : “Tôi làm được”, chứ đừng bao giờ nghĩ “Tôi không thể”. Hãy dành cho ý nghĩ “Tôi sẽ thành công” có được một vị trí thường trực trong tâm trí bạn. Chính việc suy nghĩ tích cực giúp bạn lập nên các kế hoạch cụ thể và khả thi để đi đến thành công. Ngược lại, việc suy nghĩ tiêu cực chỉ khiến bạn lờn vờn với những điều sẽ mang lại thất bại mà thôi.
2. *Mỗi ngày, hãy tự nhắc nhở rằng bạn còn rất nhiều khả năng tiềm ẩn mà chính mình chưa khám phá hết được.*
Những người thành đạt không phải là siêu nhân. Thực ra họ chẳng có phép màu gì cả. Họ chỉ là những con người bình thường. Họ thành công không phải nhờ trí tuệ siêu việt, cũng không phải nhờ may mắn, mà bởi vì họ luôn biết cách khơi dậy và giữ vững niềm tin vào bản thân, tin vào những điều đang làm. Chính vì thế, hãy nhớ một điều: *Đừng bao giờ đánh giá thấp bản thân mình.*

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

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

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

Bất kỳ một kế hoạch rèn luyện nào cũng đều phải đạt được ba mục tiêu - đó cũng là những điều mà cuốn sách này

hướng tới. *Thứ nhất*, định rõ nội dung những việc cần làm. *Thứ hai*, vạch ra được phương thức để thực hiện. *Thứ ba*, kế hoạch đó cần phải trải qua những phép thử khắt khe nhất và phải chứng minh được là thực sự hiệu quả.

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

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

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

Quá trình tự rèn luyện do bạn quyết định hoàn toàn. Sẽ không có ai đứng bên cạnh nhắc nhở bạn phải làm gì và làm như thế nào. Cuốn sách này sẽ đưa ra cho bạn những chỉ dẫn

hợp lý, nhưng chỉ có bạn mới hiểu rõ bản thân mình mà thôi. Chỉ có *bạn* mới có thể tự bảo mình áp dụng điều này hoặc điều nọ. Chỉ có *bạn* mới tự đánh giá được sự tiến bộ của bản thân. Và, cũng chỉ có *bạn* mới có thể đưa ra những điều chỉnh cần thiết. Tóm lại, bạn cần rèn luyện liên tục để vươn tới những mục tiêu ngày càng cao hơn.

Thực ra, bạn luôn có sẵn “một phòng thí nghiệm” với đầy đủ phương tiện để học hỏi và làm việc. Đó chính là cuộc sống, là những người xung quanh bạn - cung cấp nhiều ví dụ sinh động, thực tế nhất về mọi loại hành vi của con người. Bạn chính là nhà khoa học trong phòng thí nghiệm của mình, những điều bạn học được ở đây là vô tận. Điều đáng nói hơn là bạn không phải mua bất cứ thứ gì, chẳng phải thuê hay trả bất kỳ một loại phí tổn nào. Bạn có thể thoải mái sử dụng phòng thí nghiệm đó theo ý mình.

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

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

nào đó nói với họ, trong khi lại bỏ ngoài tai lời người khác, mặc dù họ nói hết như thế?”.

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

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

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

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

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

CHƯƠNG 2

CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA” – MÂM MỔNG CỦA THẤT BẠI

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

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

Căn bệnh tự bào chữa là nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt lớn giữa một người có khả năng và một người bất lực

trong kiểm soát hành động và suy nghĩ của chính mình. Một người càng thành công bao nhiêu, lại càng ít tự biện hộ bấy nhiêu. Còn những người chưa gặt hái được thành quả gì trong hành trang cuộc sống, hoặc không hề có kế hoạch gì cho tương lai thì thường viện dẫn rất nhiều lý do để bào chữa cho hiện trạng của mình.

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

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

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

Khi đã tìm được lý do “hợp lý” để tự bào chữa, anh ta sẽ bám riết lấy nó để biện minh với chính bản thân mình và với

những người xung quanh, rằng đó chính là căn nguyên tại sao anh ta không thể thành công. Bạn nên biết một suy nghĩ, dù tích cực hay tiêu cực, cũng sẽ tạo nên một cường lực nếu được lặp đi lặp lại nhiều lần, sẽ càng lúc càng ăn sâu vào tiềm thức. Lúc đầu, có thể người bệnh hoàn toàn đủ tỉnh táo để nhận ra cái cơ mình đang dùng chẳng khác gì một lời nói dối nhưng lâu dần, chính bản thân anh ta cũng bị thuyết phục rằng đó thực sự là nguyên nhân tại sao anh ta không thể thành công.

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

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

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

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

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

Cái nguyên cơ “sức khỏe không tốt” vẫn hàng ngày được sử dụng làm lời bào chữa, mỗi khi ai đó không làm được

những gì mình muốn, không dám nhận lãnh những trách nhiệm lớn hơn, không kiếm được nhiều tiền hơn, hay không thể đạt được thành công.

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

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

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

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

Tôi đáp: “Thực ra tôi không có kiến thức gì về tim mạch cả. Nhưng nếu tôi, hay bất cứ một người bình thường nào

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

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

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

“Tôi không bao giờ lo lắng, nghĩ ngợi về chuyện sống hay chết. Một khi vẫn còn sống trên cõi đời này, tôi sẽ *sống thật sự, sống hết mình*. Bất cứ lúc nào tôi lo lắng về phút lâm chung, đó là lúc tôi đang chết đấy”.

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

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

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

Trước đó ba tuần, anh ta đã trải qua một cuộc phẫu thuật thay van tim nhân tạo. Anh bảo rằng khi những mô mới phát triển bao lấy cái van nhân tạo thì những tiếng tích tắc ấy sẽ không còn nữa. Nghe đến đấy, tôi mới hỏi về những dự định tiếp theo của anh ta.

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

Như bạn thấy đấy, mỗi chúng ta hoàn toàn chủ động trong lựa chọn cách đối mặt trước các vấn đề về sức khỏe. Trong câu chuyện kể đầu tiên, nhân vật của chúng ta mặc dù

chưa biết chính xác có trục trặc gì với sức khỏe của mình hay không, nhưng anh ta đã hốt hoảng, buồn bã, khẳng khái cho rằng mình không thể tiếp tục theo đuổi công việc được và khấn khoản ai đó đồng cảm với anh ta. Trong khi đó, hoàn toàn ngược lại, dù đã phải trải qua một cuộc phẫu thuật thuộc vào loại nguy hiểm bậc nhất, anh bạn trong câu chuyện thứ hai vẫn luôn lạc quan, hào hứng bắt tay vào làm bất cứ việc gì. Điểm khác biệt chính là ở cách nhìn nhận của mỗi người trước sức khỏe của mình.

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

Câu chuyện về vị giám đốc khu vực của một công ty xuất bản tầm cỡ thì trái ngược hoàn toàn. Anh ấy bị tiểu đường

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

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

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

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

4 điều bạn có thể làm để vượt qua căn bệnh đỏ lỏi cho sức khỏe

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

1. *Hãy tránh nhắc đến sức khỏe của bạn.* Việc nói quá nhiều về một căn bệnh, dù chỉ là cảm lạnh thông thường, sẽ khiến bạn cảm thấy càng tồi tệ hơn. Việc nhắc đi nhắc lại về bệnh tật ồm yếu cũng giống như bón phân cho các hạt mầm “tiêu cực” vậy. Hơn nữa, suốt ngày than vãn về sức khỏe của mình cũng chẳng phải là một thói quen tốt đẹp. Nó khiến mọi người phát chán vì khi đó bạn giống như một kẻ giả vờ, lúc nào cũng muốn mình là trung tâm của vũ trụ. Những người thành đạt luôn biết cách vượt qua xu hướng thông thường đó: họ chẳng bao giờ phàn nàn về bệnh tật của mình. Mọi người chỉ có thể (xin cho phép tôi được nhấn mạnh từ *có thể*) cảm thông đôi chút khi thấy ai đó suốt ngày kêu ca về bệnh tật và sự ốm yếu của mình, song họ sẽ không bao giờ tôn trọng, hay hết lòng phục vụ những người như vậy cả!
2. *Đừng quá lo lắng về sức khỏe của mình.* Tiến sĩ Walter Alvarez, cố vấn danh dự của Bệnh viện Mayo gần đây viết rằng: “Đối với những người suốt ngày chỉ ru rú trong nỗi sợ hãi, lo lắng, tôi đã phải khấn cầu họ hãy rèn luyện cách kiểm soát bản thân hơn nữa. Ví dụ, một người đàn ông cứ khẳng khẳng bảo rằng túi mật của mình không ổn, mặc dù tám bản phim chụp X-quang chỉ rõ anh ta hoàn toàn khỏe mạnh. Tôi đã phải có

thuyết phục anh ta thôi không chụp X-quang nữa. Tôi cũng từng yêu cầu hàng trăm người khác dừng tất cả các xét nghiệm điện tâm đồ vì thực tế là tim họ hoàn toàn bình thường”.

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

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

Chúng bệnh đổ lỗi cho trí lực bằng lời than phiền “Tôi kém thông minh lắm” là rất thường gặp. Bạn có bất ngờ không, nếu biết căn bệnh này phổ biến đến mức 95% những người xung quanh bạn mắc phải, với các cấp độ khác nhau. Khác với những dạng “tự bào chữa” khác, những người mắc bệnh này thường âm thầm chịu đựng. Chẳng mấy ai dễ dàng

thừa nhận là mình kém thông minh. Thay vào đó, họ thường cảm nhận nó ở sâu xa bên trong tâm hồn.

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

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

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

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

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

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

Một người dù chỉ số IQ chỉ là 100 nhưng lúc nào cũng mang thái độ tích cực, lạc quan, sẵn sàng hợp tác thì chắc chắn sẽ có mức thu nhập khá hơn, được mọi người cảm phục, tôn

trọng nhiều hơn, và cũng sẽ thành công hơn người có chỉ số IQ 120 nhưng lại luôn bị quan, tiêu cực và không có ý muốn hợp tác với mọi người xung quanh.

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

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

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

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

Và điều khiến tôi bận tâm nhất chính là câu chuyện về những người bạn của tôi từ thời trung học. Dù họ không

được lợi lắm, thậm chí vài người trong số đó còn chưa từng học đại học nhưng hiện giờ họ lại rất thành công trong công việc kinh doanh của mình. Còn tôi chỉ ỉ ạch bám theo sau với công việc của một nhân viên kiểm tra cước phí vận chuyển hàng. Giá như ngày xưa tôi được dạy về cách làm thế nào để lãnh đạo một doanh nghiệp nhỏ đi đến thành công, có lẽ giờ đây tôi đã làm được nhiều điều hơn hẳn!”

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

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

Chính vì anh ấy để cho ý nghĩ tiêu cực khống chế bộ não

(*) Phi Beta Kappa: Hội Bảo trợ Sinh viên Tài năng Xuất sắc trong các ngành khoa học và nghệ thuật tự do, được sáng lập vào ngày 05/12/1776 tại Đại học William & Mary. Đây là hội sinh viên lâu đời nhất ở Mỹ. Phi Beta Kappa có gốc từ tiếng Hy Lạp, có nghĩa: “Niềm say mê học hỏi là kim chỉ nam của cuộc đời”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nếp nghĩ tiêu cực chính là lý do làm cho cánh cửa dẫn

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

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

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

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

Tri thức sẽ trở thành sức mạnh, nếu chúng ta sử dụng chúng một cách hợp lý. Chứng bệnh “đổ lỗi cho trí lực” thường đi liền với một số suy nghĩ sai lầm về tri thức. Chúng ta thường nghe mọi người nói tri thức là sức mạnh. Nhưng nhận định này chỉ

đúng một phần, và chỉ dừng ở mức tiềm năng. Tri thức chỉ trở thành sức mạnh thực sự khi được sử dụng đúng cách, đúng mục đích.

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

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

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

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

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

(*) 1 bộ (foot) = 0,3048 mét

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

Vài ngày trước đây, tôi đã có một buổi tối thú vị bên một người bạn. Anh ấy hiện đang là giám đốc một doanh nghiệp sản xuất, tuy mới thành lập nhưng tốc độ phát triển rất nhanh và gặt hái được khá nhiều thành công. Trong lúc nói chuyện, chúng tôi tình cờ chuyển ti-vi sang một trong những game show truyền hình được ưa thích nhất. Người chơi trong chương trình hôm đó trả lời được rất nhiều câu hỏi ở các lĩnh vực khác nhau, nhưng phần lớn chúng đều chẳng có ý nghĩa gì cả.

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

Tôi tò mò: “ Bao nhiêu?”

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

Anh nói tiếp: “Tôi muốn các cộng sự của mình phải là những người biết cách giải quyết vấn đề, biết sáng tạo và tìm ra những ý tưởng mới. Họ phải biết ước mơ, sau đó biến ước mơ

thành hành động cụ thể. Chỉ một người **biết tư duy** mới có thể cùng tôi kiếm tiền, còn một người chỉ biết đọc và lưu trữ mọi thứ trong đầu thì thực sự chẳng thể làm nên trò trống gì”.

Ba cách chữa trị căn bệnh «đổ lỗi cho trí lực»

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

1. *Đừng bao giờ đánh giá quá thấp trí tuệ của mình, và cũng đừng bao giờ đánh giá quá cao trí thông minh của người khác.* Hãy nhớ là không bao giờ được hạ thấp bản thân. Hãy quan tâm đến những gì bạn có, khám phá những khả năng còn tiềm ẩn trong con người bạn. Hãy nhớ rằng trí thông minh của bạn nhiều ít không quan trọng bằng việc bạn sử dụng nó như thế nào. Hãy sử dụng trí tuệ của mình một cách có ích, thay vì chỉ mãi lo lắng xem mình có thông minh hay không.
2. *Mỗi ngày hãy tự nhắc nhở: “Thái độ mà bạn thể hiện quan trọng hơn nhiều so với trí thông minh bạn có”.* Dù trong công việc hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn suy nghĩ tích cực. Hãy cố gắng tìm ra những lý do để chứng minh bạn có thể làm được việc, thay vì bạn không thể. Hãy luôn giữ vững và phát huy tinh thần: “Tôi sẽ chiến thắng”, sử dụng trí thông minh của mình một cách hữu ích, sáng tạo để tìm ra con đường đi tới thành công, đừng để nó dẫn bạn đến thất bại.
3. *Hãy nhớ rằng khả năng tư duy đáng giá hơn rất nhiều khả năng thu thập và lưu trữ kiến thức.* Hãy sử dụng bộ não để tư duy và phát triển những ý tưởng sáng tạo, để

tìm ra con đường mới hơn, hợp lý hơn – bất luận bạn đang làm việc gì. Hãy luôn tự hỏi bản thân: “Ta đang sử dụng trí tuệ của mình để làm nên lịch sử, hay chỉ đơn giản là đang sử dụng nó để ghi lại lịch sử do những người khác lập nên?”.

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

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

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

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

Suy nghĩ “Tôi già quá rồi” là dạng phổ biến nhất của căn bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác”. Căn bệnh này lan truyền theo những con đường tinh vi, rất khó nhận biết. Gần đây, một chương trình ti-vi đưa tin về một nhà quản lý cấp cao bị mất việc sau khi công ty của ông ấy sáp nhập với một công ty khác.

Ông ấy liên tục tìm việc suốt mấy tháng trời, nhưng không nơi nào nhận ông vào làm cả. Cuối cùng, sau khi đã quá chán nản và mệt mỏi, ông tự nhủ: “Thôi, đã đến tuổi này thì mình nghỉ ngơi cũng được rồi”.

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

Kiểm soát và vượt qua căn bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác”?

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

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

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

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

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

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

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

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

Cecil đáp: “Hai mươi.”

“Vậy anh còn bao nhiêu năm nữa?”

“Ba mươi.”

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

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

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

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

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

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

Quả thật trông anh ấy trẻ hơn tuổi rất nhiều. Khi bạn đã xua tan được những lo lắng tuổi già, một cách tự nhiên, bạn sẽ cảm nhận trong mình sức trẻ và niềm lạc quan vô tận. Đánh

bại được nỗi sợ hãi tuổi già, nghĩa là bạn đã tự tăng thêm tuổi đời cũng như thành công cho mình.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

động trẻ trung của bạn sẽ trở thành một lợi thế.

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

1. *Hãy nhìn nhận vấn đề tuổi tác một cách tích cực.* Hãy luôn nghĩ “Tôi vẫn còn trẻ” chứ không phải “Tôi đã già rồi”. Hãy luôn phóng tầm mắt tới những chân trời mới, tăng thêm sự nhiệt tình cũng như sức trẻ cho chính mình.
2. *Hãy thử tính xem bạn còn bao nhiêu thời gian để làm việc hiệu quả.* Hãy nhớ rằng một người 30 tuổi vẫn còn 80% thời gian làm việc hiệu quả ở phía trước. Và một người 50 tuổi vẫn còn đến 40% và cũng là khoảng thời gian sung sức nhất trong cuộc đời. Cuộc sống thực ra dài hơn mọi người thường nghĩ rất nhiều.
3. *Hãy dành thời gian sắp tới làm những gì bạn thực sự mong muốn.* Mọi thứ sẽ chỉ là quá muộn, nếu như bạn cứ đắm mình vào dòng suy nghĩ bi quan “tôi chậm mất rồi”. Hãy ngừng ngay suy nghĩ: “Lẽ ra tôi nên bắt đầu từ mười năm trước”. Đó là suy nghĩ của những kẻ thất bại. Thay vào đó, hãy lạc quan nghĩ rằng “Tôi sẽ bắt đầu ngay bây giờ, còn rất nhiều thời gian ở phía trước”. Đó mới là cách suy nghĩ của những người thành đạt.

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

Gần đây tôi có nghe một kỹ sư công chánh bàn luận về vấn đề an toàn giao thông trên các tuyến cao tốc. Anh ấy cho biết

mỗi năm có đến 40.000 người tử vong vì tai nạn. Điểm quan trọng nhất, mà anh ấy muốn làm rõ trong bài nói chuyện, là thực ra không hề có điều được gọi “tai nạn”. Cái mà chúng ta quen gọi “tai nạn giao thông” chỉ là thất bại của con người, hoặc của máy móc, hoặc cả hai mà thôi.

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

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

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

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

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

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

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

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

đảo và triển khai kế hoạch một cách bền bỉ mới là *may mắn*.

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

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

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

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

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

CHƯƠNG 3

XÂY DỰNG SỰ TỰ TIN VÀ XÓA BỎ NỖI SỢ HÃI

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

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

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

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

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

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

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

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

Tuy nhiên, để chuẩn bị cho cuộc chữa trị, điều đầu tiên bạn phải làm là *tập cho mình thói quen phát huy sự tự tin đến mức tối đa*. Không một ai sinh ra có sẵn sự tự tin. Điều này cũng đúng với những nhân vật mà bạn thường ngưỡng mộ (về sự tự tin, điềm tĩnh, về khả năng chế ngự nỗi sợ hãi trong mọi hoàn cảnh). Họ đạt được vị thế xã hội là do biết khai thác, phát huy tất cả sự tự tin mà họ có.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tôi chưa bao giờ cảm thấy tồi tệ đến thế. Hình như tôi đang đánh mất dần sự nhạy bén của mình. Mọi người xung quanh đều nhận thấy điều đó: từ những nhân viên bán hàng dưới quyền cho đến trợ lý của tôi, và đương nhiên cả các ủy viên trong hội đồng quản trị nữa. Cách đây vài ngày, trong

cuộc họp các quản lý chủ chốt của công ty, một đồng nghiệp thậm chí còn đề nghị chuyển một số nhân viên của tôi sang cho anh ta phụ trách, vì theo anh ta: “làm như vậy sẽ tạo được lợi nhuận lớn hơn cho cửa hàng”. Nói thật, tôi cảm thấy mình như người đang chết đuối trong khi hàng ngàn kẻ cơ hội chỉ đứng đó xem tôi đang chìm dần”.

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

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

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

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

“Ở vào hoàn cảnh của ông, tôi nghĩ, có hai việc nên làm. Đầu tiên là ngay chiều nay, ông hãy bắt tay vào việc tìm cách tăng doanh số bán hàng của bộ phận mình lên. Chúng ta cần phải đối mặt với khó khăn. Chắc chắn phải có một lý do nào đó khiến cho doanh số bán hàng ngày càng giảm. Phải tìm ra lý do cho bằng được! Có lẽ, ông nên mở một đợt giảm giá thật hấp dẫn nhằm tiêu thụ hết đồng hàng tồn kho, và sau đó nhập thêm những mặt hàng mới có giá trị cao hơn. Hoặc ông có thể thay đổi cách bài trí cửa hàng, hay khích lệ nhân viên làm việc nhiệt tình hơn. Tôi không thể nói chính xác điều gì

sẽ giúp tăng doanh số, nhưng chắc chắn sẽ phải có cách! Ông cũng nên gặp riêng giám đốc kinh doanh. Có thể ông ấy đang định sa thải ông, nhưng nếu ông trình bày về những khó khăn đang gặp phải, xin ông ấy một lời khuyên để giúp thoát khỏi tình trạng hiện giờ, chắc chắn ông ấy sẽ sẵn sàng. Tin tôi đi, một khi giám đốc nhận ra ông đang nỗ lực để cải thiện tình hình, ông ấy sẽ cho ông thêm thời gian. Hơn nữa, ông ấy cũng thừa hiểu rằng công ty sẽ phải bỏ ra một khoản không nhỏ, nếu muốn tìm người thay thế một quản lý có kinh nghiệm như ông.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

NỖI SỢ HÃI	CÁCH CHẾ NGỰ
1. Cảm thấy xấu hổ vì vẻ ngoài của mình.	Hãy cải thiện vẻ ngoài của mình bằng cách đến một tiệm cắt tóc hoặc một thẩm mỹ viện. Hãy đánh giầy; giặt ủi quần áo thẳng nếp. Nhưng điều quan trọng nhất là hãy cư xử thật duyên dáng. Điều đó còn đem lại hiệu quả lớn hơn nhiều so với việc chung diện quần áo mới.
2. Lo sợ sẽ để mất một khách hàng quan trọng.	Hãy làm việc chăm chỉ gấp đôi, chăm sóc khách hàng đó tốt hơn. Hãy sửa chữa ngay những lỗi lầm đã khiến khách hàng mất lòng tin ở bạn.
3. Sợ thi trượt.	Thay vì lo lắng, hãy dành thời gian để ôn bài thật kỹ.
4. Sợ mọi thứ nằm ngoài tầm kiểm soát của mình.	Thay vì sợ hãi, hãy xoa dịu sự lo lắng của những người khác, và tỉnh tâm để có sự thư thái.
5. Sợ gặp phải những tai nạn ngoài tầm kiểm soát, như thiên tai hoặc trục trặc chuyến bay.	Hãy hướng sự chú ý của mình vào những việc khác, ví dụ: nhổ cỏ ngoài vườn, nô đùa với lũ trẻ, hay xem một bộ phim hay.

- | | |
|---|--|
| 6. Lo sợ về những điều mà mọi người nghĩ và nói về bạn. | Hãy bảo đảm những việc bạn định làm là hợp lý. Sau đó thực hiện chúng, đừng do dự. Được mọi người bàn tán cũng tốt, vì chẳng ai bỏ công sức ra làm những việc mà người khác không thèm để ý đến. |
| 7. Lo sợ khi đầu tư hay mua nhà | Hãy phân tích mọi khía cạnh. Sau đó, hãy thật quyết đoán. Một khi đã quyết định rồi, hãy kiên định với suy nghĩ của mình. Hãy tự tin vào sự phán đoán của chính mình. |
| 8. Sợ con người nói chung. | Hãy luôn giữ một khoảng cách tương đối với họ và hãy nhớ rằng: mọi người xung quanh bạn cũng là <i>con người như bạn</i> mà thôi. |

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Viên thủ quỹ sẽ nhanh chóng trả lời: “Có ngay, thưa ông chủ”. Nhưng lần này, những ý tưởng mà anh ta cung cấp cho

bạn sẽ là những việc mà trước đây bạn đã từng thành công! “Hãy nhớ lại trước đây khi gặp phải tình huống tương tự, ông đã xử lý tốt như thế nào... Ông có nhớ ông Smith đã từng tin tưởng ông như thế nào, hãy nhớ lại xem bạn bè đã từng khen ngợi, ngưỡng mộ ông ra sao? Và, ...”

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

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

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

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

Hãy thử tưởng tượng, nếu mỗi sáng trước khi đi làm, bạn đổ đầy nước bẩn vào két nước giải nhiệt động cơ xe hơi thì liệu chiếc xe của bạn có thể chạy tốt được không? Nếu bạn cứ

làm như vậy, dù máy có tốt đến đâu, chiếc xe sẽ sớm bị trục trặc mà thôi. Tương tự như vậy, việc lưu trữ hàng đồng suy nghĩ tiêu cực, không thoải mái trong đầu sẽ khiến tâm trí bạn sớm “hổng hóc”. Dòng suy nghĩ tiêu cực đó sẽ bào mòn tâm trí bạn qua từng ngày, sẽ tạo ra sự lo lắng, thất vọng và cảm giác yếu kém. Chúng khiến bạn không biết làm gì tiếp theo, mà chỉ có thể đứng ngoài rìa nhìn mọi người tiến lên.

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

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

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

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

“Việc gì thế?” - Tôi tò mò hỏi.

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

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

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

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

Bất kỳ một ý nghĩ tiêu cực nào, nếu được “nuôi dưỡng” thường xuyên trong đầu, chóng chày gì cũng sẽ biến thành

một “quái vật” ngự trị trong tâm trí bạn, phá vỡ sự tự tin, dẫn đến những bất ổn nặng nề về tâm lý.

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

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

Khi tôi đưa ra một bức tranh và hỏi bà ấy nhìn thấy gì ở bức tranh ấy, bà ấy nói: “*Dường như sắp có một cơn bão cực kỳ khủng khiếp ngay trong đêm nay vậy!*” Trước đó, tôi chưa từng được nghe lời giải thích nào bi quan đến thế về bức tranh. (Kỳ thực đây là bức tranh sơn dầu khá lớn, vẽ cảnh mặt trời hạ xuống gần ngang đường chân trời và một bờ biển lởm chởm đá. Bức tranh được vẽ rất công phu, có thể được hiểu là cảnh bình minh hay

hoàng hôn tùy theo cảm nhận từng người. Theo tâm lý học, sự cảm nhận trước bức tranh sẽ bộc lộ phần nào tính cách của người đó. Hầu hết những người bình thường đều bảo đây là cảnh bình minh. Chỉ có những ai đang gặp khủng hoảng, rối loạn tâm lý thì mới nói đó là cảnh hoàng hôn.)

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

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

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

Đừng tự tạo ra những con “quái vật” trong tâm trí mình. Đừng nghĩ đến những điều không vui. Khi nhớ lại bất kỳ một

sự việc đã từng xảy ra, hãy hướng suy nghĩ vào mặt tốt, và chôn đi mặt xấu của nó. Hãy dừng lại ngay lập tức mỗi khi bạn phát hiện ra mình đang suy nghĩ theo chiều hướng buồn bã, ê chề.

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

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

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

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

Sợ hãi mọi người xung quanh là một chứng bệnh rất đáng lo ngại. Nhưng không phải là không có cách để chữa trị. Bạn

hoàn toàn có thể chế ngự được nỗi sợ hãi này, nếu biết nhìn nhận *con người* bằng một thái độ thân thiện.

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

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

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

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

hay người lao động chân tay. Nhưng giờ đây, khi tập hợp ở trung tâm tuyển quân này, họ đều như nhau cả.

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

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

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

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

Mới vài tháng trước, một người bạn doanh nhân của tôi đã gọi điện thông báo cho biết anh vừa nhận chàng trai mà trước đó tôi đã giới thiệu với anh ấy. Anh ấy hỏi tôi: “Anh có biết vì sao tôi lại thích anh chàng đó không?”. Tôi tò mò ngay lập tức: “Vì sao?”. “Điều tôi thích nhất ở chàng trai này chính

là sự tự tin vào bản thân. Hầu hết những ứng viên khác khi bước vào phòng tôi đều tỏ ra vô cùng lo lắng, sợ sệt. Họ trả lời mọi câu hỏi tôi đặt ra theo những nội dung mà họ đoán là tôi sẽ thích nghe. Họ khiến tôi có cảm giác họ đang cầu xin tôi, bởi họ sẵn sàng chấp nhận mọi yêu cầu mà không có bất cứ ý kiến gì cả. Chính điều đó khiến họ chẳng có gì đặc biệt, chẳng để lại chút ấn tượng nào.

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

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

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

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

mạnh hiếp yếu, chỉ thích dùng sức mạnh để bắt nạt những người bé nhỏ hơn mình.

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

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

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

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

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

Rồi ông ta bắt đầu mạt sát nhân viên không tiếc lời với

những lời đe dọa kiểu như: “Mày-có-biết-tao-là-ai-không?”, hay “Tao sẽ làm cho mày phải nghỉ việc. Rồi mày xem, mày sẽ bị đuổi việc sớm thôi”.

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

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

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

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

Anh lễ tân còn nói thêm: “Tôi nghĩ bản chất ông ấy cũng

hiền lành, tốt bụng thôi. Hầu hết mọi người đều vậy mà”.

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

Nếu một lúc nào đó, có ai muốn gây sự với bạn, hãy nhớ đến hai câu nói đơn giản nhưng hữu ích đó. Hãy kiềm chế cơn tức giận của mình. Trong những tình huống vô lối, cách giải quyết tốt nhất là cứ để cho “người ta” xả bớt nỗi bức dọc, và rồi bạn quên nó đi.

Một vài năm trước, khi còn là giảng viên đại học, trong lúc chấm bài kiểm tra của sinh viên, tình cờ tôi gặp một bài khiến tôi hết sức chú ý của một sinh viên khá giỏi. Tôi luôn nghĩ bài của cậu ta chắc chắn sẽ đạt điểm cao nhất lớp, vậy mà kết quả hoàn toàn ngược lại. Những gì cậu ta thể hiện trong các buổi thảo luận trên lớp cũng như các bài kiểm tra trước xuất sắc đến mức tôi không thể tin đây lại là bài của cậu ta! Tôi cho thư ký nhắn anh chàng đó lên văn phòng gặp tôi gấp.

Paul W. xuất hiện ngay lập tức. Khuôn mặt cậu ta lộ vẻ lo lắng, buồn bực chuyện gì đó. Sau khi cậu ta ngồi xuống ghế, tôi gắng hỏi: “Có chuyện gì bất thường với bài kiểm tra của em thế, Paul? Tôi nghĩ, em phải làm tốt hơn chứ?”.

Paul bối rối nhìn xuống chân rồi trả lời: “Thưa thầy, sau khi nhận ra thầy đã biết chuyện em gian lận trong bài kiểm tra, em rất lo. Em không thể tập trung vào việc gì cả. Đây là lần đầu tiên em gian lận, kể từ khi vào đại học. Cũng vì em nôn nóng đạt được điểm A, nên em đã chuẩn bị tài liệu để quay cóp”.

Đến lúc này, Paul thực sự căng thẳng. Cậu ta hỏi, giọng

run lên vì sợ hãi: “Thầy sẽ đuổi học em phải không ạ? Theo nội quy nhà trường, bất kỳ sinh viên nào bị phát hiện gian lận trong các kỳ thi, dù với bất cứ lý do gì, cũng sẽ bị đuổi học.”

Paul bắt đầu lo lắng rằng việc này sẽ khiến gia đình cậu thất vọng đến dường nào, cuộc đời cậu rồi sẽ bị hủy hoại cùng với hàng loạt những hậu quả khác nữa. Cuối cùng, tôi buộc phải ngăn cậu ta lại: “Bình tĩnh đã nào, Paul. Hãy nghe tôi nói đây. Tôi không hề biết em đã gian lận. Tôi không mảy may nghi ngờ em đã dối trá cho đến khi em bước vào đây và thú nhận tất cả. Paul ạ, tôi rất buồn vì em đã xử sự như vậy.”

Tôi tiếp lời: “Giờ, em hãy thành thực nói cho tôi biết, điều em muốn đạt được khi học đại học là gì?”.

Paul có phần bình tĩnh lại đôi chút, và sau một hồi nghĩ ngợi, cậu trả lời: “Thưa thầy, mục đích lớn nhất của em khi thi vào đây là học hành chăm chỉ để trở thành một công dân tốt, hữu dụng. Nhưng bây giờ, em biết mình đã không thể đạt được ước muốn đó...”.

Tôi động viên Paul:

“Có nhiều cách khác nhau để học được cách sống sao cho tốt. Tôi nghĩ, từ chuyện này em có thể rút ra nhiều điều đáng quý đấy.

Khi quay cóp, em cảm thấy bứt rứt không yên, như chính em cũng vừa thổ lộ với tôi. Hành động đó gây ra một mặc cảm tội lỗi, làm mất dần sự tự tin trong em.

Paul này, từ trước đến nay, người ta vẫn thường đánh giá đúng sai dựa trên quan điểm đạo đức hay tôn giáo. Tôi không ở đây để thuyết giáo hay lên lớp em, em hiểu chứ? Nhưng

chúng ta hãy cùng xem xét vấn đề này dưới góc độ thực tế nhé. Khi làm điều gì đó trái với lương tâm, em sẽ cảm thấy tội lỗi. Cảm giác tội lỗi sẽ làm ức chế và chi phối quá trình tư duy. Em không thể suy nghĩ một cách tỉnh táo, sáng suốt được vì trong đầu luôn bồn chồn, lo sợ: “Liệu có ai nhìn thấy không nhỉ? Liệu mình có bị phát hiện ra không?”.

Lần này, vì nôn nóng đạt được điểm A nên em nhúng tay làm một việc mà em biết rõ sai mười mươi. Vậy còn những lần khác nữa thì sao, nếu em lại muốn có một điểm A thì liệu em có bị cám dỗ để làm những điều trái với lương tâm không? Một ngày nào đó, em trở thành một nhân viên bán hàng. Em muốn bán được thật nhiều sản phẩm, rồi em cố tình lừa khách hàng bằng những thông tin sai lệch về sản phẩm khiến họ cả tin, bỏ tiền mua hàng của em. Có thể, bằng cách đó, em bán được nhiều hàng. Nhưng rồi em sẽ cảm thấy tội lỗi. Cảm giác ấy sẽ đeo đẳng trong tâm trí, chi phối mọi suy nghĩ của em. Cho đến khi gặp lại vị khách mắc bẫy ấy, em sẽ cảm thấy không thoải mái chút nào, sẽ bồn chồn lo lắng không yên: “Không biết ông ta có phát hiện mình đã giở trò mưu mẹo không nhỉ?” Một khi bị nỗi lo lắng đó chi phối, em sẽ không thể tập trung thuyết trình thành công về sản phẩm như mong muốn. Kết quả là em sẽ để vụt mất cơ hội tiếp tục bán hàng cho họ lần thứ hai, thứ ba và nhiều lần khác về sau. Em thấy đấy, chỉ cần một lần lỡ sử dụng các mảnh khóc không đáng hoàng, trái với lương tâm, xét về lâu về dài em sẽ mất những khoản lớn hơn rất nhiều!”

Tôi kể cho Paul nghe về chuyện của một doanh nhân khá thành đạt mà tôi biết. Người đàn ông đó vốn rất giỏi giang, nhưng vì lúc nào cũng e ngại bị vợ phát hiện ra chuyện ngoại

tình của mình nên ông ta không còn cảm thấy tự tin nữa. Dần dần, ông ta không thể tập trung hoàn thành tốt công việc ở công ty lẫn vai trò người chồng, người cha trong gia đình.

Tôi cũng nhắc Paul về thực tế của nhiều tay tội phạm: chúng bị bắt không phải do người ta lần ra các manh mối, mà bởi thái độ lo lắng, sợ sệt của chúng đã khiến cảnh sát nghi ngờ và đưa vào danh sách những kẻ bị tình nghi.

Mỗi con người chúng ta luôn có khát vọng *được làm người tốt* - với những suy nghĩ lương thiện và hành động tử tế. Nếu bạn đi ngược lại khát vọng ấy, bạn đã tự làm vẩn đục lương tâm mình. Cái ung nhọt ấy rồi sẽ ngày càng lớn lên, chiếm lĩnh tâm trí bạn, và nếu không được xóa bỏ kịp thời, nó sẽ “ăn mòn” sự tự tin trong bạn. Vì vậy, đừng bao giờ nhúng tay vào những việc khiến mình phải dằn vặt, lo âu: “Liệu mình có bị bắt không? Liệu họ có tìm ra sự thật không? Liệu mình có thể thoát được không?”.

Đừng bao giờ cố đạt được thành công bằng sự đánh đổi lương tâm.

Cuối cùng Paul cũng hiểu được điều tôi muốn nói về giá trị của sự chính trực, hợp lẽ phải. Sau khi Paul trấn tĩnh, chúng tôi trở lại trao đổi về bài kiểm tra của cậu ấy. Paul vẫn áy náy trước viễn cảnh bị đuổi học. Tôi trấn an: “Nếu sinh viên nào gian lận cũng bị đuổi học ngay lập tức, có lẽ phân nửa số giảng viên trong trường sẽ thất nghiệp mất thôi. Nếu bất cứ sinh viên nào dù chỉ mới có ý định gian lận cũng bị đuổi học, có lẽ ngôi trường này không tồn tại được. Vì vậy, tôi sẽ bỏ qua cho em lần này, coi như không có chuyện gì xảy ra nếu em hứa với tôi một việc.”

“Em rất sẵn lòng, thưa thầy.”

Tôi bước lại giá sách, lấy cuốn “50 năm và những quy tắc vàng” đưa cho Paul: “Paul, hãy đọc cuốn này, để hiểu nguyên tắc xử sự và hành động đúng với lương tâm đã giúp J. C. Penney trở thành một trong những người thành đạt, giàu có nhất nước Mỹ như thế nào”.

Làm những việc tử tế sẽ khiến lương tâm chúng ta trở nên thanh thản, từ đó, giúp chúng ta tạo dựng được sự tự tin. Những việc làm sai trái sẽ dẫn đến hai hậu quả tệ hại. *Thứ nhất*, lúc nào chúng ta cũng mang trong mình một cảm giác tội lỗi, giết dần giết mòn sự tự tin. *Thứ hai*, còn tệ hơn thế nữa, đó là sớm muộn gì mọi người cũng sẽ phát hiện ra việc làm sai trái của bạn, không dám đặt niềm tin vào bạn nữa.

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

Trong cuốn sách nổi tiếng *Tâm lý học ứng dụng*, Tiến sĩ George W. Crane đã viết: “Hãy luôn nhớ rằng, hành động là người dẫn đường cho cảm xúc. Bạn không thể trực tiếp điều khiển cảm xúc của mình mà phải thông qua sự lựa chọn các hành động. Hãy luôn ghi nhớ nguyên tắc trên, nếu bạn không muốn lâm vào những bi kịch thường gặp (như sự bất hòa và không hạnh phúc trong hôn nhân). Hãy hành động một cách hợp lý rồi bạn sẽ có được những cảm xúc tốt đẹp. Khi cùng nhau trải qua những buổi hẹn hò lãng mạn, trao nhau những

nụ hôn ngọt ngào, hay dành cho nhau những lời khen ngợi dịu dàng cùng những cử chỉ âu yếm, vợ chồng bạn sẽ mãi yêu nhau, mãi hạnh phúc như thuở ban đầu. Trong cuộc sống cũng vậy, bạn không thể làm ra vẻ cống hiến để gây thiện cảm, nếu điều đó không xuất phát từ tận đáy lòng bạn.

Các chuyên gia tâm lý nói rằng: thay đổi hành động sẽ dẫn đến thay đổi thái độ. Nếu bạn thường xuyên nở nụ cười, bạn sẽ thấy vui vẻ, yêu đời hơn. Nếu bạn luôn ngẩng cao đầu thay vì co rúm mình lại, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn. Hay như lúc gặp phải chuyện gì đó không hài lòng, chắc hẳn bạn sẽ bớt khó chịu nếu ít cau mày hơn.

Không quá khó để chứng minh, rằng những hành động đúng đắn sẽ làm thay đổi cảm xúc của con người. Những ai luôn cảm thấy ngượng ngùng khi giao tiếp với mọi người xung quanh, họ chỉ cần thực hiện đồng thời ba hành động sau là có thể thoát khỏi sự rụt rè, lấy lại sự tự tin. *Một là*, bắt tay người đối diện thật nồng nhiệt. *Hai là*, nhìn thẳng vào mắt người đó. *Ba là*, chào hỏi thật thân thiện: “Tôi rất vui được làm quen với bạn”.

Một khi đã thực hiện ba hành động đơn giản đó, nỗi ngượng ngùng trong bạn sẽ lập tức biến mất. Bạn sẽ thấy, hành động tự tin sẽ tạo ra những suy nghĩ tự tin.

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

1. Mạnh dạn ngồi ở những hàng ghế đầu tiên. Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao trong các cuộc gặp gỡ - ở nhà thờ, trong lớp học

hay các cuộc hội nghị - các hàng ghế phía sau luôn kín chỗ? Hầu hết mọi người thường tranh nhau một vị trí ở những hàng ghế sau, bởi họ cho rằng ngồi phía trước “dễ gây chú ý quá mức”. Họ không muốn mình quá nổi bật, chẳng qua là do họ không đủ tự tin.

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

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

Không dám nhìn thẳng vào mắt người khác khi giao tiếp là biểu hiện thông thường của thực tế tâm lý sau đây: *Một*, “Ở cạnh anh, tôi cảm thấy mình kém cỏi, thiếu tự tin. Tôi thực sự e ngại anh”; *Hai*, “Tôi cảm thấy có lỗi. Tôi đã làm hoặc nghĩ vài điều khuất tất, mà anh không nên biết. Tôi e là nếu nhìn vào mắt anh, anh sẽ phát hiện ra mắt”.

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

Ngược lại, nếu nhìn thẳng vào mắt người khác, bạn đang ngầm khẳng định: “Tôi hoàn toàn thẳng thắn và trung thực.

Tôi chẳng có gì phải giấu giếm cả. Tất cả những điều tôi nói đều là sự thật. Tôi chẳng e ngại. Tôi cảm thấy hoàn toàn tự tin”.

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

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

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

Tôi luôn bị cuốn theo trò chơi đơn giản đó của mẹ. Hóa ra quan sát mọi người xung quanh quả là một việc thú vị. Chẳng khác nào bạn đang xem một bộ phim bổ ích, lý thú mà lại tiết kiệm hơn đến rập rập nhiều (sau này tôi mới biết, đó cũng chính là một trong những lý do mẹ hay rủ tôi cùng chơi trò này).

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

Các nhà tâm lý học đã chỉ ra rằng về ngoài luộm thuộm, đáng đi uể oải của ai đó là “dấu hiệu” cho biết họ đang vương phải sự bất mãn, không hài lòng về bản thân, công việc. Và,

chúng ta có thể thay đổi thái độ bên trong của mình bằng cách thay đổi dáng điệu, tốc độ di chuyển. Hãy chú ý quan sát rồi bạn sẽ nhận ra mọi cử động của cơ thể đều là kết quả của sự vận động tâm trí. Những kẻ nản chí hoặc thất cơ lỡ vận luôn lê bước một cách mệt mỏi, nặng nề, thỉnh thoảng lại vấp ngã. Chỉ số tự tin của họ chỉ còn bằng 0 mà thôi.

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

Còn một nhóm thứ ba nữa. Đó là những người cực kỳ tự tin vào bản thân. Bước đi của họ luôn nhanh hơn bình thường. Dáng điệu ấy như ngầm tuyên bố: “Tôi đang phải đi đến một nơi rất quan trọng, đang phải làm một việc rất quan trọng. Chắc chắn tôi sẽ thành công”.

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

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

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

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

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

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

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

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

Cũng quan trọng không kém là bạn đừng bao giờ lo lắng về việc mọi người sẽ bình phẩm bạn ngớ ngẩn hay ngu dốt. Vì

bạn không phải là người như thế. Nếu có những người không đồng ý với bạn thì chắc chắn cũng có những người ủng hộ chứ. Hãy chấm dứt sự dằn vặt bản thân bằng những câu hỏi kiểu như: “Minh có nên phát biểu không nhỉ?”.

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

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

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

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

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

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

HÃY ÁP DỤNG 5 NGUYÊN TẮC SAU:

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

Luôn ngồi ở những hàng ghế đầu tiên.

Giao tiếp bằng mắt.

Bước đi mạnh mẽ.

Mạnh dạn phát biểu ý kiến.

Cười thật tươi.

CHƯƠNG 4

SUY NGHĨ ĐỘT PHÁ

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

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

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

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

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

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

Đã bao giờ bạn tự hỏi: “Đâu là điểm yếu nhất của mình?”. Có lẽ, điểm yếu nhất của con người chính là sự tự ti, tự hạ thấp bản thân. Sự tự ti đó thể hiện qua vô vàn cách thức khác nhau. John bắt gặp một mẫu quảng cáo việc làm trên báo, đó là công việc mà anh yêu thích từ lâu. Nhưng anh ấy đã không đăng ký, vì nghĩ rằng: “Đằng nào thì mình cũng chẳng đủ khả năng đảm nhiệm công việc đó, có cố cũng chẳng ích gì”. Hay như một ví dụ khác, Jim rất muốn hẹn hò với Joan, nhưng cuối cùng anh không dám gọi cho cô bởi anh nghĩ mình không hề xứng với Joan.

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

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

Biết được những điểm yếu của bản thân là một điều tốt, vì nó giúp ta cần phải sửa đổi bản thân như thế nào. Nhưng nếu lúc nào chúng ta cũng chăm bẵm vào sự yếu kém, tiêu cực của

mình, tâm trí chúng ta sớm sẽ rối loạn. Và giá trị nhân cách cũng bị giảm thiểu.

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

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

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

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

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

Thước đo vốn từ ngữ của một con người không nằm ở chỗ

anh ta biết và sử dụng được bao nhiêu từ, mà điều quan trọng *duy nhất* chính là sức ảnh hưởng của những từ ngữ đó lên chính suy nghĩ của bản thân anh ta cũng như của người khác.

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

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

Giả sử bạn nói “Chúng ta đang thực sự đối mặt trước một vấn nạn”, khi ấy bạn đang vẽ ra bức tranh về một việc rất đối khó khăn, không dễ giải quyết trong tâm trí mọi người. Còn

nếu bạn nói: “Chúng ta đang đối mặt với một thử thách”, bạn đã tạo ra bức tranh về một công việc rất thú vị, đầy hứng khởi để mọi người cùng bắt tay thực hiện.

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

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

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

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

NHỮNG CỤM TỪ TẠO NÊN CÁC HÌNH ẢNH NHỎ BÉ, TIÊU CỰC

1. Không ích gì đâu, chúng ta thua rồi!
2. Tôi từng làm việc đó rồi và thất bại. Tôi sẽ không bao giờ làm thêm lần nữa đâu.
3. Tôi đã cố gắng rất nhiều nhưng vẫn không thể bán được hàng. Chẳng ai muốn mua sản phẩm này cả.
4. Thị trường đã bão hòa rồi. Hãy xem, 75% thị trường tiềm năng đã bị các công ty khác chiếm lĩnh. Tốt hơn là bỏ cuộc đi thôi.
5. Các đơn đặt hàng của họ từ trước đến nay đều nhỏ. Đừng bận tâm đến họ nữa.
6. Tôi không muốn mất đến 5 năm trời ở công ty này để ngoi lên một trong những vị trí quản lý cao nhất. Tôi muốn rời khỏi đây ngay lập tức.

NHỮNG CỤM TỪ TẠO NÊN CÁC HÌNH ẢNH LỚN LAO, TÍCH CỰC

- Chúng ta chưa thất bại đâu. Hãy tiếp tục cố gắng. Tôi vừa tìm ra một điểm mới đây này. Hãy cùng phân tích xem sao.
- Tôi đã thất bại nhưng đó chỉ là do lỗi của tôi mà thôi. Tôi sẽ cố gắng thêm lần nữa.
- Đến bây giờ tôi vẫn chưa thể bán được sản phẩm này. Nhưng tôi biết đó là một sản phẩm tốt, và tôi sẽ tìm ra cách để mọi người mua hàng.
- Hãy xem, còn đến 25% thị trường chưa được khai thác. Cũng đáng kể đấy chứ! Phải bắt tay vào ngay thôi!
- Các đơn đặt hàng của họ từ trước đến nay đều nhỏ. Hãy thử xem có cách nào thúc đẩy họ mua nhiều hơn so với nhu cầu không?
- 5 năm không phải là một quãng thời gian quá dài. Hãy nghĩ xem, điều đó sẽ giúp tôi có được 30 năm làm việc ở một trong những vị trí quản lý cao hơn.

- | | |
|---|---|
| <p>7. Đối thủ của chúng ta có lợi thế về mọi mặt. Anh mong đợi chúng tôi sẽ cạnh tranh với họ bằng cách nào chứ?</p> | <p>Sự cạnh tranh rất gay gắt. Không thể phủ nhận thực tế, nhưng không ai có thể có tất cả các lợi thế được. Hãy cùng suy nghĩ để tìm ra cách đánh bại họ trong trò chơi của chính mình.</p> |
| <p>8. Sẽ chẳng có ai muốn mua sản phẩm đó đâu.</p> | <p>Với kiểu dáng hiện giờ, có thể sẽ không ai mua sản phẩm này của chúng ta. Nhưng hãy thử tìm cách cải biến nó xem sao.</p> |
| <p>9. Hãy chờ đến khi giá cổ phiếu giảm rồi hãy mua.</p> | <p>Phải đầu tư ngay bây giờ. Phải đánh cược vào những cổ phiếu đang lên chứ không phải những cổ phiếu đang mất giá.</p> |
| <p>10. Tôi quá trẻ (già) để làm công việc đó.</p> | <p>Nhiệt huyết tuổi trẻ hay kinh nghiệm lâu năm rõ ràng là lợi thế cho công việc này.</p> |
| <p>11. Đầu tư không hiệu quả đâu, để tôi chứng minh cho mà xem. Hình ảnh tạo dựng: tối tăm, xám xịt, thất vọng, đau buồn, thất bại.</p> | <p>Đầu tư sẽ đem lại hiệu quả, tôi sẽ chứng minh được điều đó. Hình ảnh tạo dựng: tươi sáng, hy vọng, vui vẻ, chiến thắng.</p> |
-

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

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

1. Hãy dùng *những cụm từ tích cực, lạc quan* để miêu tả những gì bạn cảm thấy. Khi ai đó hỏi “Hôm nay bạn thế nào?”, nếu bạn trả lời “Tôi mệt lắm (Tôi bị đau đầu, ước gì hôm nay là thứ Bảy, tôi cảm thấy không ổn lắm)”, chắc chắn bạn sẽ chỉ khiến chính mình cảm thấy tệ hơn mà thôi. Hãy thử nói cách khác, tuy đơn giản nhưng lại có sức mạnh cực kỳ to lớn. Bất cứ khi nào có người hỏi “Bạn có khỏe không?” hay “Hôm nay bạn cảm thấy ra sao?”, bạn hãy trả lời “Rất *tuyệt!* Cảm ơn, còn *bạn* thì sao?” hoặc nói “*Tuyệt!*” hay nói gọn lại “*Tốt!*”. Luôn luôn trả lời tốt đẹp trong bất cứ tình huống nào, rồi bạn sẽ cảm thấy tuyệt hơn. Hãy cho mọi người biết bạn là một người luôn vui vẻ, thoải mái. Điều đó sẽ giúp bạn có nhiều bạn bè hơn.
2. Hãy sử dụng *những cụm từ tươi sáng* khi miêu tả những người khác. Hãy đặt ra quy tắc là luôn dùng từ ngữ tích cực để nói về bạn bè và những ai cộng tác với bạn. Khi bạn và một ai đó đang bàn về một người thứ ba vắng mặt, hãy đoán chắc rằng bạn sẽ nhận xét bằng những cụm từ như “Anh ấy thực sự là một đồng nghiệp *tuyệt vời!*”, hay “Họ bảo với tôi rằng anh ấy làm việc rất *tốt!*”. Hãy cẩn thận, tránh dùng những từ ngữ nhỏ nhen nhằm hạ thấp người vắng mặt. Sớm hay muộn thì người đó cũng sẽ nghe được những gì bạn nói, và sự nói xấu - nếu có - sẽ hạ thấp chính bạn mà thôi.

3. Hãy dùng *những từ ngữ tích cực nhất để động viên* người khác. Hãy khen ngợi ai đó với tư cách cá nhân mỗi khi có cơ hội. Bất cứ ai cũng thích những lời ngợi khen. Nói những lời tốt đẹp với người bạn đời của mình mỗi ngày. Hãy quan tâm và khen ngợi đồng nghiệp. Những lời tán dương chân thành sẽ trở thành công cụ giúp bạn có được thành công. Hãy dành lời khen đến với mọi người – khen về công việc, về gia đình họ, về ngoại hình và các thành tích hay “kỳ công” của họ.
4. Hãy dùng *những từ ngữ có tính động viên, khích lệ* mỗi khi vạch ra kế hoạch cho người khác. Khi mọi người được thông báo “Có một vài tin *tốt lành* đây. Chúng ta đang có một cơ hội tuyệt vời...”, trí tuệ của họ sẽ bùng sáng. Nhưng nếu họ nghe những câu như: “Dù muốn hay không, chúng ta cũng phải làm việc này thôi”, bức tranh trong đầu họ sẽ thật tẻ nhạt và u ám, và họ sẽ phản ứng lại theo đúng bức tranh đó. Hãy hứa hẹn về thắng lợi để nhận được những đôi mắt sáng ngời hy vọng và quyết tâm. Hãy hứa hẹn về thành công, rồi bạn sẽ nhận được nhiều ủng hộ. Hãy xây những lâu đài, chứ đừng bao giờ tự đào hố chôn mình.

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

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

1. *Điều gì mang lại giá trị cho bất động sản?* Bạn tôi, một nhà

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

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

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

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

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

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

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

Không những bán được ngày càng nhiều trang trại trong thời gian ngắn, phương pháp bán hàng dựa trên triển vọng trong tương lai còn giúp tôi bán được chúng với mức giá cao hơn so với đối thủ cạnh tranh. Đương nhiên, so với việc chỉ nhận được một mảnh đất, khách hàng sẽ sẵn lòng trả nhiều tiền hơn để mua đất **cùng với** một ý tưởng sáng

tạo. Vì lẽ đó, ngày càng có nhiều người muốn gửi trang trại của họ nhờ tôi bán và hoa hồng của tôi trong mỗi cuộc giao dịch cũng tăng lên.”

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

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

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

Người quản lý kể tiếp: “Tôi bước đi nhưng trong đầu không ngừng nghĩ về câu chuyện vừa nghe được. Vấn đề thực sự nghiêm trọng khi nhân viên bán hàng của tôi lại nghĩ khách hàng chỉ đáng giá có vài đô la mà thôi. Ngay lập tức, tôi quyết định tìm cách thay đổi quan niệm này. Quay trở lại văn phòng, tôi gọi giám đốc nghiên cứu tới và bảo anh ta tìm hiểu

xem năm ngoái, một khách hàng trung bình chi bao nhiêu tiền để mua hàng của chúng tôi. Con số anh ta đưa ra khiến ngay cả tôi cũng phải kinh ngạc. Theo sự tính toán rất cẩn thận của vị giám đốc nghiên cứu đó thì một người khách trung bình mỗi năm chỉ tới 362 đô la mua sắm tại cửa hàng.

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

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

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

Anh chàng bắt đầu: “Một ngày nọ, tôi quyết định thử dùng bữa trưa tại một quán ăn mới khai trương được vài tuần.

Thật tình lúc đó tôi cũng chẳng dư dả gì, vì thế tôi phải tính toán rất kỹ trước khi quyết định chọn món ăn. Khi đi qua khu vực bày bán thịt, tôi trông thấy món gà tây khá ngon mà giá lại chỉ có 39 xu, nên tôi quyết định mua.

Khi đến quầy tính tiền, cô nhân viên thu ngân nhìn vào khay thức ăn của tôi và nói ‘1 đồng 9 xu’. Tôi lịch sự nhờ cô ta kiểm tra lại, vì theo sự tính nhẩm của tôi, giá của tất cả những món tôi lấy chỉ 99 xu mà thôi. Cô ta nhìn tôi khinh khỉnh và miễn cưỡng kiểm tra lại lần nữa. Hóa ra 10 xu tăng thêm ấy là ở món gà tây. Cô ta đã tính món đó giá 49 xu thay vì 39 xu như được ghi. Thấy vậy, tôi chỉ cho cô ấy tấm bảng đề giá 39 xu.

Điều đó làm cho cô ta phát điên lên, ‘Tôi không quan tâm cái bảng đó viết gì. Món đó giá 49 xu. Anh nhìn đi, bảng giá của hôm nay đây. Chắc chắn ai đó đã đề sai giá rồi. Anh phải trả 49 xu!’.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ở trường, Jimmy là một đứa bé không những chậm hiểu mà còn hỗn xược, thô lỗ, cộc cằn. Nếu như các giáo viên chỉ

nhìn thấy một Jimmy khó dạy, chắc chắn họ sẽ chẳng giúp ích được gì cho quá trình phát triển của cậu bé cả. Nhưng nếu họ nhận ra Jimmy vẫn có thể thay đổi, trở thành một công dân tốt sau này, chắc chắn họ sẽ tìm được cách để dạy dỗ cậu bé đạt được những tiến bộ.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nhưng tôi đã quyết định sẽ nhìn vào những gì mình có thể đạt được trong vài năm tới. Tôi thấy mình không hẳn là

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

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

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

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

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

2. *Luyện kỹ năng tạo thêm giá trị cho mọi người.* Khi bạn đạt được ngày càng nhiều thành công trong sự nghiệp, bạn sẽ phải quan tâm nhiều hơn tới việc “phát triển con người”. Hãy tự hỏi bản thân: “Tôi có thể làm gì để ‘tạo thêm giá trị’ cho nhân viên của mình? Làm thế nào để giúp họ làm việc hiệu quả hơn?”. Hãy nhớ: để có thể phát huy hết khả năng của một người nào đó, bạn phải thấy được những điểm mạnh nhất ở họ.
3. *Luyện kỹ năng tạo thêm giá trị cho bản thân.* Mỗi ngày hãy tự trò chuyện với chính mình. Hãy tự hỏi: “Mình có thể làm gì để bản thân trở nên đáng giá hơn?”. Hãy nghĩ đến những gì bạn có thể gặt hái được trong tương lai, chứ không phải những thứ bạn có trong hiện tại. Rồi bạn sẽ sớm tìm ra cách để phát huy những khả năng tiềm tàng của mình. Hãy thử rồi bạn sẽ thấy ngay hiệu quả.

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

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

Mỗi khi nhìn lại, tôi đều thấy Harry nổi trội hơn mọi người ở một điểm. Đó là cậu ấy không chịu dừng lại ở công

việc của một kế toán kiểm tra hay lưu trữ số liệu, mà luôn chủ động tham gia vào mọi việc của công ty hết sức nhiệt tình, chân thành. Bất cứ khi nào có cơ hội giúp đỡ những đồng nghiệp khác, cậu ấy đều không ngần ngại làm ngay.

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

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

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

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

"Nhưng đừng hiểu lầm nhé", người bạn của tôi nói tiếp. "Harry không hề ra vẻ thể hiện bản thân trước mặt tôi một chút nào cả. Cậu ấy không phải là một kẻ lảng xảng, việc gì cũng xen vào. Cậu ấy không tranh luận với thái độ tiêu cực,

không nói xấu sau lưng và không bao giờ tỏ thái độ “chỉ tay năm ngón” với người khác. Đơn giản là cậu ấy chỉ muốn giúp đỡ mọi người, chỉ muốn được làm hết sức mình - như thể mọi thứ ở công ty đều có tác động sâu sắc đến bản thân mình. Harry đã coi mọi việc ở công ty là việc của mình.”

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

Hãy tập luyện để trở thành một người dám nghĩ dám làm. Hãy xem lợi ích của công ty là lợi ích của chính mình. Có thể chỉ có vài người trong các công ty lớn gắn bó một cách chân thành và không vụ lợi với mọi việc diễn ra trong công ty mình. Nhưng cũng vì lẽ đó mà chỉ một số ít người này mới được coi là người có tầm suy nghĩ lớn lao, sâu rộng. Cuối cùng, cũng chính họ mới là những người nhận được phần thưởng xứng đáng nhất: công việc với trách nhiệm cao nhất, đồng nghĩa với mức lương cao nhất.

Để nghĩ lớn, bạn cần biết bỏ qua những điều nhỏ nhặt không đáng lưu tâm. Đã có nhiều, rất nhiều người đầy tiềm

năng thành công nhưng bị chi phối bởi lối suy nghĩ nhỏ nhen, hẹp hòi, làm cản trở bước tiến đến thành công của mình. Hãy áp dụng ba phương pháp sau để nhắc nhở bản thân, mỗi khi bạn vướng phải những điều nhỏ nhặt:

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

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

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

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

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

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

2. *Hãy tự hỏi “Điều đó có thực sự nghiêm trọng như vậy không?”*. Trước khi tức giận, gắt gỏng, hãy tự hỏi: “Điều đó có nghiêm trọng đến mức mình phải làm ầm ĩ lên như vậy không?”. Đây là cách tốt nhất giúp bạn tránh phải thất vọng với những điều nhỏ nhặt, không vừa ý trong cuộc sống. 90% những cuộc cãi vã, xung đột sẽ không xảy ra nếu chúng ta biết đặt câu hỏi trước hàng loạt tình huống khó chịu “Liệu điều đó có thực sự nghiêm trọng không?”.
3. *Đừng rơi vào vòng luẩn quẩn của những điều tầm thường*. Trong khi diễn thuyết, giải quyết một vấn đề hay trao đổi công việc với nhân viên, hãy nghĩ tới những điều quan trọng để làm nên sự khác biệt. Đừng để bị nhấn chìm bởi những thứ vụn vặt, tầm thường. Hãy chỉ tập trung vào những điều quan trọng nhất mà thôi.

TRẮC NGHIỆM TẦM SUY NGHĨ CỦA BẠN

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

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

TÌNH HUỐNG	CÁCH ỨNG XỬ CỦA NGƯỜI CÓ SUY NGHĨ VỤN VẬT	CÁCH ỨNG XỬ CỦA NGƯỜI CÓ SUY NGHĨ LỚN
<i>Vấn đề tài chính</i>	1. Tìm cách tăng thu nhập thông qua cắt giảm chi tiêu.	1. Tìm cách tăng thu nhập bằng cách làm việc nhiều hơn, hay bán được nhiều hàng hơn.
<i>Giao tiếp</i>	2. Luôn nhắc đến những điều không tốt về bạn bè, công ty, về đối thủ cạnh tranh.	2. Luôn nói về những phẩm chất tốt đẹp của bạn bè, công ty, thậm chí cả đối thủ cạnh tranh.
<i>Sự tiến bộ</i>	3. Chỉ nghĩ đến sự thất bại hoặc tự trấn an tình trạng hiện giờ là tốt nhất rồi.	3. Tin tưởng vào sự thành công và phát triển.
<i>Tương lai</i>	4. Nhìn thấy một tương lai hoàn toàn bất lợi, khó khăn.	4. Nhìn thấy một tương lai đầy hứa hẹn.
<i>Công việc</i>	5. Tìm mọi cách trốn tránh công việc.	5. Tìm cách để được làm nhiều việc hơn, và giúp đỡ người khác.
<i>Sự cạnh tranh</i>	6. Cạnh tranh với những đối thủ bình thường.	6. Cố gắng hết sức để cạnh tranh với những đối thủ tầm cỡ nhất.
<i>Mục tiêu</i>	7. Chỉ đặt ra những mục tiêu nhỏ.	7. Đặt ra những mục tiêu lớn.

<i>Tầm nhìn</i>	8. Chỉ thấy những cái lợi trước mắt.	8. Biết chuẩn bị cho mục tiêu lâu dài.
<i>Bạn bè</i>	9. Luôn giao du với những kẻ có suy nghĩ hẹp hòi.	9. Bao giờ cũng có những người bạn với ý tưởng lớn lao, cầu tiến.
<i>Sai lầm</i>	10. Phóng đại những sai sót vặt vãnh. Chuyện bé xé ra to.	10. Bỏ qua những lỗi lầm không gây hậu quả nghiêm trọng.

NHỮNG ĐIỀU SAU ĐÂY CÓ THỂ GIÚP BẠN DÁM NGHĨ LỚN

1. *Đừng tự hạ thấp bản thân mình.* Nỗ lực vượt qua mặc cảm, tự ti. Hãy trân trọng những phẩm chất đáng quý của bạn. Bạn đáng giá hơn bạn nghĩ rất nhiều.
2. *Sử dụng những từ ngữ của người dám nghĩ lớn.* Luôn luôn sử dụng những từ ngữ tươi sáng, mang tính khuyến khích, động viên mạnh mẽ. Hãy sử dụng những từ ngữ hứa hẹn chiến thắng, hy vọng, hạnh phúc, ước mơ; tránh xa những từ ngữ mang lại hình ảnh tiêu cực, thất bại, khổ đau.
3. *Mở rộng tầm nhìn của bạn.* Hãy nhìn ra những triển vọng trong tương lai. Rèn luyện những cách thức tạo thêm giá trị cho mọi vật, mọi người và cho chính bản thân.
4. *Có cái nhìn lạc quan về công việc hiện tại.* Hãy nghĩ và tin rằng công việc hiện tại của bạn rất quan trọng. Những

bước thăng tiến tiếp theo của bạn phụ thuộc chủ yếu vào cách bạn nghĩ về công việc hiện tại của mình như thế nào.

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

Hãy trở nên vĩ đại bằng cách dám nghĩ lớn!

CHƯƠNG 5

SUY NGHĨ VÀ MƠ ƯỚC SÁNG TẠO

TRƯỚC TIÊN, BẠN HÃY XÓA BỎ QUAN NIỆM SAI LẦM thường thấy về ý nghĩa của “suy nghĩ sáng tạo”. Dù thiếu lô-gíc, nhưng nhiều người vẫn thường cho rằng chỉ những công việc liên quan đến các ngành khoa học công nghệ, văn học nghệ thuật mới có sự sáng tạo. Đa phần mọi người đều đánh đồng suy nghĩ sáng tạo với những điều như khám phá ra điện, tìm ra vắc-xin ngừa bại liệt, viết một cuốn tiểu thuyết hay, hoặc phát minh ra ti-vi màu.

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

Thực chất của suy nghĩ sáng tạo là gì?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sau đó nhiều người khác nhao nhao phụ họa:

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

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

Tôi dành ra gần mười phút cho nhóm học viên đó “chứng minh” tại sao chúng ta không thể xóa bỏ nhà tù, rồi tôi nói:

“Nào, bây giờ tôi sẽ giải thích vì sao trong buổi học hôm nay, tôi lại muốn đề cập đến chủ đề xóa bỏ trại giam.”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Đây chỉ là một vài trong số gần 100 ý tưởng học viên đưa ra nhằm thực hiện mục tiêu xóa bỏ nhà tù. Điều này chứng minh một nguyên tắc: ***khi bạn đã xác tín một vấn đề nào đó cần phải được giải quyết, lúc ấy bạn sẽ “vất óc” để tìm ra cách giải quyết!***

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

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

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

anh nên học cho xong đã, nếu anh học cả trong hè thì anh sẽ chỉ mất khoảng hai năm mà thôi. Một khi đã tốt nghiệp đại học, tôi tin anh sẽ có được công việc như ý tại một công ty mà anh mong muốn”.

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

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

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

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

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

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

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

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

Và anh ấy đã làm được.

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

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

Đúng vậy đấy, có chí thì nên!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Tư nhân hóa hệ thống bưu điện vốn là ngành độc quyền của chính phủ.
2. Bầu cử tổng thống nên được tổ chức 2 hoặc 6 năm một lần, chứ không phải 4 năm một lần như hiện nay.
3. Giờ làm việc ở các công sở nên được điều chỉnh lại từ 13:00 – 20:00 giờ thay vì 8:00 - 17:00 giờ như hiện nay.
4. Độ tuổi nghỉ hưu nên được tăng lên 70.

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

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

Sau đây là ba gợi ý để đánh bại lối suy nghĩ đóng băng:

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

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

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

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

3. *Hãy luôn có chí tiến thủ,* đừng bao giờ thoái lui. Thay vì suy nghĩ “Đây là cách mà chúng ta vẫn làm từ trước đến nay, vì thế chúng ta hãy cứ làm như thế thôi”, hãy nghĩ rằng “Tại sao chúng ta không thể làm tốt hơn những gì đang có?”. Hãy hướng về phía trước, hướng đến sự tiến bộ chứ không phải sự thụt lùi. Ngày trước bạn thường

phải dậy từ 5 giờ 30 sáng để đi giao sữa hay giao báo, không có nghĩa là bây giờ bạn đòi hỏi lũ trẻ cũng phải làm đúng như thế.

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

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

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

Vài tháng trước, một sinh viên cũ của tôi đã khai trương cửa hàng thứ tư chuyên về đồ gia dụng, chỉ sau bốn năm lập nghiệp. Trong một quãng thời gian ngắn như vậy, thực sự là một kỳ tích với một cô gái trẻ khi số vốn ban đầu không quá

3.500 đô la và phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các cửa hàng khác.

Trước ngày khai trương cửa hàng mới, tôi đã đến chúc mừng về thành quả to lớn mà cô ấy đạt được.

Tôi hỏi, bằng cách nào mà cô ấy có thể kinh doanh hiệu quả cả ba cửa hàng và đủ sức mở thêm cửa hàng thứ tư trong khi hầu hết các thương nhân khác phải xoay xở lắm mới tạo được hiệu quả chỉ với một cửa hàng.

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

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

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

Chương trình cải tiến hàng tuần đã mang lại hiệu quả,

bằng cách luôn đặt ra yêu cầu: ‘Làm thế nào để mọi việc ngày càng tốt hơn?’. Rất hiếm có thứ Hai đầu tuần nào mà tôi không nghĩ ra một kế hoạch hay kỹ thuật mới khiến việc kinh doanh ngày càng được cải thiện hơn.

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

Tôi tò mò hỏi: “Đó là gì vậy?”.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vài tháng sau vụ tai nạn, chúng tôi gặp lại cô ấy. Chúng tôi rất ngạc nhiên khi nhận ra cô ấy đã có những điều chỉnh bản thân để thích ứng với những trách nhiệm lớn hơn.

Cô ấy nói: “Anh chị biết không, sáu tháng trước tôi chưa hề nghĩ đến một ngày nào đó tôi sẽ vừa làm việc cả ngày, vừa

trông nom, chăm sóc gia đình chu đáo. Nhưng sau khi tai nạn xảy ra, tôi quyết tâm phải tìm ra được cách sắp xếp thời gian hợp lý. Hãy tin tôi đi, tôi đã phát huy được hết năng lực của mình. Tôi nhận ra có những lúc tôi đã lãng phí thời gian để làm rất nhiều thứ không cần thiết chút nào. Rồi tôi cũng hiểu, những đứa trẻ đã đủ lớn để giúp tôi việc nhà, quan trọng hơn là chúng thực sự muốn đỡ đần cho mẹ. Tôi đã tìm ra hàng chục cách để tiết kiệm thời gian: ít đi picnic hơn, xem phim ít hơn, ít “buồn chuyện” qua điện thoại đi, nói chung là hạn chế bớt những việc giết thời gian như vậy”.

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

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

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

Hãy áp dụng quy trình gồm hai bước sau:

1. *Hãy hào hứng đón nhận mọi cơ hội* để có thể làm nhiều việc hơn. Khi bạn được yêu cầu đảm nhiệm thêm một nhiệm vụ khác nữa, đó chính là lời khen dành cho công việc bạn làm được thời gian qua. Khi dám chấp nhận

những trách nhiệm lớn hơn, bạn đã tự khiến mình nổi trội hơn và đáng giá hơn so với những người khác. Khi hàng xóm nhờ bạn đại diện cho họ nêu ý kiến về một vấn đề nào đó, hãy đồng ý ngay. Rất có thể điều này sẽ giúp bạn trở thành một lãnh đạo khu phố.

2. Tiếp đó, hãy tập trung vào vấn đề “Làm cách nào để cáng đáng nhiều công việc?” Những ý tưởng sáng tạo sẽ đến với bạn, có thể đó là sự sắp xếp và lên kế hoạch chu đáo hơn cho công việc hiện tại, có thể đó là phương pháp tiết kiệm thời gian hơn để xử lý những việc thường ngày, hoặc cũng có thể là gộp những công việc không mấy quan trọng vào cùng một lúc... Nhưng, hãy cho phép tôi nhắc lại một lần nữa, những giải pháp để bạn điều tiết thời gian làm việc sẽ sớm xuất hiện thôi.

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

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

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

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

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

Người thành công luôn *biết lắng nghe*.

Kẻ tầm thường chỉ thích *nói*.

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

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

của việc thu thập ý kiến là nhằm giúp bạn xây dựng lên ý kiến của chính mình, từ đó khiến tâm trí bạn trở nên sáng tạo hơn.

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

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

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

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

Các doanh nghiệp lớn thường đầu tư rất nhiều vào hoạt

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

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

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

1. *Khuyến khích mọi người đưa ra ý kiến*. Trong những cuộc gặp cá nhân hay các buổi họp tập thể, hãy khuyến khích mọi người bằng những lời hỏi thúc nhẹ nhàng kiểu như: “Hãy kể cho tôi nghe về kinh nghiệm của anh đi ...”, “Anh nghĩ chúng ta phải làm gì về việc ...?”, hay “Anh nghĩ vấn đề cốt yếu ở đây là gì?”. Hãy khuyến khích người khác đưa ra ý kiến, và bạn sẽ thu được

đồng thời hai lợi ích: một là tâm trí bạn sẽ thu nhận được những nguyên liệu thô cần thiết cho những ý tưởng sáng tạo sau này, hai là bạn sẽ có thêm nhiều người bạn mới. Nhằm thu hút mọi người yêu quý bạn, không có cách nào dễ dàng và nhanh chóng cho bằng việc khích lệ họ trò chuyện với bạn.

2. *Hãy kiểm tra lại ý kiến của riêng mình bằng những câu hỏi.* Hãy để mọi người xung quanh giúp “gọt giũa”, nhờ đó những ý kiến của bạn trở nên xác đáng và hợp lý hơn. Hãy sử dụng cách tiếp cận anh-nghĩ-sao-về-ý-kiến-này. Đừng giáo điều, vô đoán. Đừng vội khẳng định ý tưởng mới mà mình đưa ra là hoàn toàn đúng đắn. Hãy thử tiến hành một cuộc khảo sát nhỏ trước đã. Hãy xem đồng nghiệp của bạn phản ứng ra sao với ý kiến đó. Sau đó, bạn sẽ rút ra được một ý kiến hấp dẫn hơn rất nhiều.
3. *Hãy chú tâm thực sự vào những gì người khác nói.* Lắng nghe không có nghĩa là ngồi im lặng. Lắng nghe có nghĩa là “khơi kênh” cho dòng ý kiến của người khác ngấm vào tâm trí bạn. Mọi người thường chỉ vờ nghe người khác, trong khi thật sự họ chẳng để tâm chút nào. Họ chỉ chờ người đối diện ngừng lại là cướp lời. Hãy lắng nghe ý kiến của mọi người và đánh giá chúng. Đó chính là cách để bạn thu thập được những ý nghĩ tuyệt vời.

Hiện nay, ngày càng có nhiều trường đại học hàng đầu tổ chức thường xuyên các chương trình rèn luyện, nâng cao về kỹ năng quản lý cho các nhà quản trị kinh doanh cao cấp.

Theo bạn tổ chức, mục tiêu hướng tới không phải là giúp các nhà quản lý trẻ tuổi học được những công thức sẵn có để điều hành doanh nghiệp. Thực ra, ích lợi lớn hơn mà các nhà quản lý nhận được là có diễn đàn để trình bày, trao đổi và thảo luận những ý tưởng mới. Thậm chí có những chương trình còn đòi hỏi các nhà quản lý phải sống cùng nhau trong ký túc xá của trường, để từ đó khuyến khích những buổi trao đổi thân mật trong từng nhóm nhỏ.

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

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

Một chàng trai trẻ hiện đang là kế toán cho một doanh

nghiệp sản xuất sơn đã kể cho tôi nghe về một thương vụ khá thành công của bản thân. Điều thú vị là sự thành công xuất phát từ việc anh ấy biết tận dụng ý kiến của người khác.

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

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

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

Rồi tôi tiếp tục suy nghĩ làm cách nào để biến ý tưởng đó thành lợi nhuận. Câu trả lời chợt đến với tôi vào một ngày nọ, khi tôi đang trên đường tới chỗ làm. Tại sao tôi không mua

một trang trại và chia nó thành những miếng đất nhỏ nhỉ? Nhiều miếng đất nhỏ chắc chắn sẽ giá trị hơn cả một mảnh to đùng như thế.

Tôi tìm thấy một trang trại bỏ hoang rộng khoảng 50 mẫu cách trung tâm thành phố 22 dặm, đang được rao bán với giá 8.500 đô la. Tôi quyết định mua mảnh đất đó, trả trước 1/3 số tiền và thế chấp khoản còn lại.

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

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

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

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

Trong vòng sáu tuần, chỉ giao dịch vào buổi tối và cuối tuần, tôi đã bán hết cả mười lô đất đó. Tổng doanh thu lên

đến 30.000 đô la; trong khi tổng chi phí, bao gồm cả tiền mua đất, chi phí quảng cáo, đo đạc và các chi phí hành chính khác chỉ là 10.400 đô la. Lợi nhuận tôi thu được là 19.600 đô la.

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

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

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

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

người khác nghề sẽ giúp bạn trong công việc hàng ngày đến thế nào đâu.

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

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

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

1. *Đừng để những ý tưởng trôi đi mất.* Hãy ghi chúng lại. Mỗi ngày có vô vàn ý tưởng được sinh ra nhưng rồi chúng ngay lập tức biến mất vì không được ghi chép lại. Trí nhớ của bạn rất kém trong việc lưu trữ và chăm bón những ý tưởng mới. Hãy luôn mang theo bên mình một cuốn sổ tay nhỏ hoặc một vài tấm thiệp. Bất cứ khi nào nảy ra một ý tưởng mới, hãy ghi chúng vào. Một người bạn của tôi thường xuyên phải đi xa nên bao giờ anh cũng mang theo một bìa kẹp hồ sơ để có thể ghi chép những ý tưởng, ngay khi chúng xuất hiện. Những người giàu sáng tạo luôn nằm lòng một điều quan

trọng: ý tưởng mới có thể xuất hiện bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu. Đừng để ý tưởng biến mất, nếu không bạn sẽ tự phá hoại những thành quả suy nghĩ của chính mình đấy. Hãy bảo vệ chúng.

2. Sau đó *hãy xem lại các ý kiến bạn thu thập được*. Hãy lưu giữ chúng ở một nơi an toàn: tủ, ngăn kéo bàn hay thậm chí hộp giấy. Hãy thường xuyên kiểm tra “nhà kho ý tưởng” của riêng bạn. Khi xem xét kỹ lưỡng các ý tưởng, nếu phát hiện vài ý tưởng, vì một lý do nào đó, không có giá trị gì thì hãy xóa bỏ chúng. Còn nếu nhận thấy bất cứ ý tưởng nào có triển vọng phát triển thì hãy giữ chúng lại.
3. *Hãy “gieo trồng” và “nuôi dưỡng” ý tưởng của bạn*. Hãy làm cho nó lớn lên. Nghĩ về nó. Liên hệ với những ý kiến khác có liên quan. Đọc bất cứ sách báo, tài liệu nào viết về một khía cạnh tương cận với ý tưởng của bạn. Hãy nghiên cứu mọi khía cạnh. Sau đó, khi cơ hội chín muồi, hãy áp dụng để giúp ích cho bản thân, cho công việc và tương lai của bạn.

Khi một kiến trúc sư nảy ra ý tưởng mới cho một công trình mới, anh ta sẽ phác thảo những bức vẽ sơ bộ. Khi một nhân viên quảng cáo nghĩ ra một ý tưởng hay cho chương trình quảng cáo trên ti-vi, anh ta sẽ dựng chúng dưới hình thức một chuỗi hình ảnh gợi ý cho thấy ý tưởng khi được hoàn thành sẽ như thế nào. Còn các nhà văn khi xuất hiện một ý tưởng nào đó cho tác phẩm của mình, họ sẽ ghi lại trong bản viết nháp.

Hãy định hình ý tưởng của bạn trên giấy. Có hai lý do bạn

nên làm việc này. *Thứ nhất*, khi các ý tưởng có hình dạng cụ thể, bạn dễ xem xét chúng một cách thực tế hơn, nhìn thấy những điểm yếu, những chỗ sơ hở và nhìn thấy những điều cần làm để hoàn chỉnh. Và lý do *thứ hai* là, khi đã định hình được ý tưởng của mình, bạn cần “bán” nó cho người khác: khách hàng, nhân viên, ông chủ, bạn bè, thành viên câu lạc bộ hay các nhà đầu tư. Nếu họ “mua” thì ý tưởng của bạn mới thực sự có giá trị. Còn nếu không, nó chẳng có chút giá trị nào.

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

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

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

SỬ DỤNG NHỮNG CÔNG CỤ GIÚP BẠN SUY NGHĨ SÁNG TẠO

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

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

2. *Đừng để nếp nghĩ truyền thống làm tê liệt tâm trí bạn.* Hãy luôn sẵn sàng tiếp thu những ý kiến mới lạ. Hãy luôn thử nghiệm những việc mới, những cách tiếp cận mới. Luôn hướng đến sự tiến bộ trong mọi việc bạn làm.
3. *Mỗi ngày hãy luôn tự hỏi: “Cách nào để tôi có thể làm tốt hơn?”.* Không có bất cứ giới hạn nào cho quá trình tự hoàn thiện bản thân. Khi bạn tự hỏi mình: “Cách nào để tôi có thể làm tốt hơn?”, những câu trả lời sáng suốt sẽ xuất hiện. Hãy thử, bạn sẽ thấy hiệu quả ngay thôi!
4. *Tự hỏi bản thân: “Cách nào để mình có thể làm nhiều hơn nữa?”.* Khả năng về thực chất là một trạng thái tinh thần. Khi bạn tự nêu ra câu hỏi trên, bạn đã khiến tâm trí phải làm việc để tìm ra những biện pháp nhanh chóng và trực tiếp hơn để hoàn thành. Để thành công trong kinh doanh, cần có sự kết hợp của cả hai yếu tố: *Làm tốt hơn những việc bạn đang làm* (nâng cao chất lượng công việc) và *Làm nhiều hơn những gì bạn đang làm* (gia tăng khối lượng công việc).

5. *Hãy luyện tập đặt câu hỏi và lắng nghe.* Hỏi và lắng nghe sẽ giúp bạn có được những nguyên liệu thô để đưa ra những quyết định đúng đắn và hợp lý. Hãy nhớ rằng: những người thành công luôn chú tâm *lắng nghe*, còn những kẻ tầm thường chỉ thích *nói*.
6. *Hãy mở rộng tâm trí bạn.* Hãy luôn hào hứng. Kết giao với những người có thể giúp bạn tìm ra những ý tưởng mới, những cách làm độc đáo. Hãy kết bạn với những người có nghề nghiệp và địa vị xã hội khác nhau.

CHƯƠNG 6

BẠN NGHĨ BẠN LÀ NGƯỜI THẾ NÀO, BẠN SẼ NHƯ THẾ ĐÓ

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

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

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

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

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

Ngược lại, một người luôn nghĩ mình xứng đáng với một nhiệm vụ nào đó thì đúng là anh ta *xứng đáng*.

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

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

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

Giành được sự tôn trọng của những người khác là một nhân tố cơ bản để dẫn đến thành công. Để người khác tôn

trọng, trước hết chính bạn phải tin mình xứng đáng được tôn trọng. Bạn càng tôn trọng bản thân mình bao nhiêu thì những người xung quanh càng tôn trọng bạn bấy nhiêu. Hãy thử áp dụng nguyên tắc này xem sao. Bạn có tôn trọng những người đắm chìm trong bia rượu không? Đương nhiên là không. Vì sao? Bởi vì bản thân những người đó không hề tôn trọng mình. Họ tự chết dần chết mòn vì thiếu lòng tự trọng.

Lòng tự trọng thể hiện ở mọi việc ta làm. Dưới đây hãy tập trung vào vài cách cụ thể giúp bạn tăng thêm lòng tự trọng, và bằng cách đó, bạn nhận được sự tôn trọng từ mọi người xung quanh.

THỂ HIỆN SỰ QUAN TRỌNG QUA VẼ BỀ NGOÀI CỦA BẠN

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

Một khẩu hiệu quảng cáo chân thực nhất từng xuất hiện là: “Hãy ăn mặc thật đúng mực. Bạn không thể không làm vậy!” do Học viện thời trang nam giới Mỹ đưa ra. Câu khẩu hiệu này đáng được lòng kính đem treo ở tất cả các văn phòng, nhà vệ sinh công cộng, phòng ngủ, phòng học ở Mỹ.

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

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

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

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

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

Tôi không bao giờ quên câu chuyện trên, vì đó là một minh chứng rõ ràng cho thấy vẻ bề ngoài ảnh hưởng đến suy

(*) Nguyên văn: Hat stage - ý nói giai đoạn chuyển biến tâm lý của tuổi vị thành niên, giai đoạn muốn tự khẳng định mình.

nghĩ như thế nào. Bất cứ ai đã từng phục vụ trong quân đội đều hiểu rằng: chỉ có thể suy nghĩ và cảm nhận như một người lính nếu anh ta khoác trên người bộ quân phục. Một phụ nữ sẽ cảm thấy tự tin khi đi dự tiệc, nếu cô ấy ăn mặc sang trọng và lộng lẫy.

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

Về bề ngoài của bạn sẽ góp phần giúp cho người khác quyết định nên nghĩ về bạn thế nào. Về mặt lý thuyết, chúng ta thường được dạy rằng, cần phải đánh giá một người thông qua trí tuệ chứ không phải vẻ ngoài của họ. Nhưng trên thực tế, mọi chuyện hoàn toàn khác. Mọi người xung quanh sẽ đánh giá bạn trước hết qua vẻ ngoài của bạn. Đó là ấn tượng *đầu tiên* mọi người cảm nhận về bạn. Và những ấn tượng *đầu tiên* đó thường tồn tại rất lâu, lâu hơn cả khoảng thời gian bạn cần để tạo dựng.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

HÃY NGHĨ CÔNG VIỆC CỦA BẠN LÀ QUAN TRỌNG

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

Khi được hỏi “Anh đang làm gì thế?”, người thợ đầu tiên trả lời: “Tôi đang lát gạch”. Người thợ thứ hai nói: “Tôi đang cố kiếm 9 đô la 30 xu một giờ đây”. Còn người thợ thứ ba đáp: “Tôi đang xây một trong những thánh đường lộng lẫy nguy nga nhất thế giới đây!”.

Câu chuyện không đề cập điều gì sẽ xảy ra với ba thợ nề này trong những năm sau đó, nhưng theo bạn, điều gì sẽ xảy ra? Rất có khả năng là hai người thợ đầu tiên vẫn chỉ là thợ nề đến cuối cuộc đời họ. Họ thiếu tầm nhìn. Họ thiếu tôn trọng nghề nghiệp của chính mình. Chẳng có gì thúc đẩy họ cố gắng để đạt được những thành công lớn hơn. Nhưng bạn có thể chắc chắn rằng người thợ thứ ba, người đã tưởng tượng xây một thánh đường lộng lẫy, sẽ không còn làm thợ nề nữa.

Anh ta có thể trở thành một quản đốc, một nhà thầu hay thậm chí là một kiến trúc sư. Anh luôn cố gắng tiến về phía trước. Tại sao? Bởi chính suy nghĩ của anh đã *tạo* nên điều đó. Người thợ nề thứ ba đã chọn lối suy nghĩ chứng tỏ được khả năng phát triển nghề nghiệp của mình.

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

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

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

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

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

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

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

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

Những người ở nhóm B thường bận tâm về an toàn trong công việc hiện tại, chế độ hưu trí, chính sách nghỉ ốm, tăng giờ nghỉ, hoặc những gì công ty sẽ làm để cải sửa chương trình bảo hiểm; họ thường băn khoăn có phải làm thêm giờ trong thời gian sắp tới hay không. Họ cũng nói nhiều về những điểm họ không thích trong công việc hiện tại, chưa hài lòng nơi đồng nghiệp và nhiều thứ khác nữa. Những người ở nhóm này chiếm gần 80% số người nằm ngoài bộ phận sản xuất. Họ coi công việc của họ không được như ý nhưng vẫn phải chấp nhận.

Những người ở nhóm A nhìn công việc qua một lăng kính

khác hẳn. Họ quan tâm đến tương lai và mong muốn có được những gợi ý cụ thể về những gì có thể làm để phát triển sự nghiệp nhanh hơn. Họ không mong chúng tôi mang lại điều gì cho họ, ngoại trừ cơ hội. Những người ở nhóm này có cái nhìn bao quát hơn. Họ đưa ra nhiều đề nghị để phát triển kinh doanh. Họ cảm thấy cuộc phỏng vấn sẽ giúp thúc đẩy công ty lớn mạnh hơn. Trong khi đó, những người ở nhóm B lại coi “hệ thống theo dõi nhân viên” chỉ như một công cụ giúp họ xả bớt tức giận và buồn phiền.

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

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

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

Thay vì như thế, hãy nghĩ *Tôi là người quan trọng. Tôi có tất cả những phẩm chất cần có. Tôi làm việc xuất sắc. Công việc của tôi*

rất quan trọng. Nghĩ như thế, rồi bạn sẽ nhanh chóng thăng tiến đến thành công.

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

Bạn *đúng* như những gì bạn *nghĩ* về mình.

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

1. Một thư ký luôn tranh thủ đọc tạp chí mỗi khi giám đốc rời khỏi văn phòng, hay một thư ký biết dùng thời gian đó để làm những việc nho nhỏ có thể giúp giám đốc hoàn thành công việc tốt hơn, khi ông ta trở lại?
2. Một nhân viên nói: “Ồ, không sao, tôi có thể tìm một công việc khác. Nếu họ không thích cách tôi làm việc thì tôi sẽ đi”, hay một người biết lắng nghe mọi ý kiến phê bình chân thành, mang tính xây dựng để làm việc tốt hơn?
3. Một nhân viên bán hàng nói với khách: “Ồ, tôi chỉ làm những gì họ bảo tôi làm thôi. Họ bảo tôi ra đây và hỏi xem liệu ông còn cần gì không?”, hay một nhân viên hồ hỏi nói: “Thưa ông Brown, tôi rất vui khi giúp ông...”?
4. Một quản đốc nói với nhân viên: “Nói thật với anh, tôi chẳng mấy thích thú công việc của mình. Mấy vị cấp trên cứ luôn quấy rầy tôi, và phần lớn chẳng biết họ đang nói về cái gì nữa”, hay một người quản lý nói:

“Anh phải biết chấp nhận những điều không hài lòng ở bất cứ công việc gì. Nhưng tôi bảo đảm với anh là những người trong văn phòng bên kia cũng đang cố gắng hết sức. Họ sẽ luôn bên cạnh chúng ta”?

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

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

*Một người nghĩ rằng công việc của anh ta quan trọng
sẽ biết cách làm thế nào để công việc hiện tại được hiệu quả hơn
và một công việc hiệu quả hơn đồng nghĩa với:
thăng tiến, lương bổng, uy tín và hạnh phúc hơn.*

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

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

Bạn có thể kiểm chứng điều này rất dễ dàng. Hãy quan sát một người bạn của mình và cấp trên của anh ấy, rồi ghi lại những điểm tương đồng trong suy nghĩ và hành động của họ.

Đó có thể là sự bất chước trong cách sử dụng từ ngữ, tiếng lóng, cách hút thuốc, một vài biểu hiện gương mặt, cách lựa chọn quần áo và sở thích về xe cộ... Nếu người đứng đầu luôn lo lắng, bồn chồn, căng thẳng thì những đồng nghiệp thân cận nhất của họ cũng có thái độ tương tự. Nếu vị lãnh đạo làm việc hết mình, cảm thấy hạnh phúc thì nhân viên của họ cũng sẽ thấy như vậy.

Điểm cốt yếu ở đây là: *Nếp nghĩ của cấp trên về công việc sẽ tác động đối với cấp dưới nghĩ về công việc của họ như thế nào.*

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

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

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

Hình ảnh của bạn sẽ đúng như những gì bạn nghĩ. Hãy

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

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

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

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

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

1. Luôn luôn thể hiện thái độ tích cực đối với công việc, nhờ vậy, cấp dưới của bạn sẽ “học được” lối suy nghĩ đúng đắn.
2. Mỗi khi bạn làm công việc hàng ngày, hãy tự hỏi: “Xét

về mọi mặt, liệu mình có xứng đáng để mọi người bắt chước không? Liệu thói quen hiện giờ của tôi có phải là những thứ tôi muốn nhìn thấy ở nhân viên của mình không?”.

HÃY TỰ TẶNG CHO MÌNH NHỮNG LỜI ĐỘNG VIÊN NHIỀU LẦN MỖI NGÀY

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

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

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

Rồi tôi nảy ra một ý tưởng. Nếu giám đốc bán hàng đã có thể khích lệ tôi như vậy, tại sao tôi lại không thể tự khích lệ mình? Tại sao tôi lại không tự tặng cho mình những lời động viên, cổ vũ trước khi bắt tay vào thực hiện những cuộc điện thoại? Hôm đó, tôi quyết định áp dụng điều này. Không nói

với ai cả, tôi ra bãi xe, đến bên một chiếc xe trống. Trong vài phút, tôi tự nói với mình: ‘Tôi là một người bán xe và sẽ trở thành người bán hàng giỏi nhất. Tôi đang bán những loại xe tốt với những thương vụ hái ra tiền. Những người mà tôi gọi điện tới, họ đang cần những chiếc xe đó, tôi sẽ bán cho họ.’

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

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

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

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

Nhưng công ty Coca-Cola không bao giờ để xảy ra điều

đó. Họ liên tục cho bạn nghe, thấy và thuyết phục bạn về sản phẩm giải khát.

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

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

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

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

chỉ nói về Phát triển,

chỉ nói về Thành công.

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

được, Tom, không gì cả!

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

Anh trông rất tuyệt, Tom ạ, và anh sẽ luôn cảm thấy tuyệt vời. Hãy luôn giữ mình như vậy.

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

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

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

Đầu tiên, hãy chọn ra những thế mạnh, điểm tốt của bạn. Hãy tự hỏi: “Đâu là phẩm chất tốt nhất của mình?”. Đừng ngại khi miêu tả bản thân mình.

Tiếp theo, hãy viết ra giấy bằng chính ngôn từ của bạn. Viết một đoạn quảng cáo cho bạn. Hãy đọc lại đoạn quảng cáo của Tom Staley, chú ý tới cách anh ấy nói với mình. Hãy nói với bạn như vậy, thẳng thắn và trực tiếp. Hãy nhớ rằng, không ai khác mà chính *bạn* là người đang đọc đoạn quảng cáo của mình.

Kế đến, hãy đọc đoạn văn đó *thật to*, ít nhất một lần mỗi ngày. Sẽ còn có tác dụng hơn nữa, nếu bạn làm việc đó trước

gương. Hãy đặt tâm trí bạn vào, lặp đi lặp lại thật mạnh mẽ với sự quyết tâm cao độ. Hãy khiến máu trong người bạn chảy nhanh hơn. Hãy khiến bạn sẵn sàng làm mọi thứ!

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

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

NÂNG TẦM SUY NGHĨ CỦA BẠN. HÃY NGHĨ THEO CÁCH CỦA NHỮNG NGƯỜI QUAN TRỌNG

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

“TÔI SẼ NGHĨ THẾ NÀO?”

TÌNH HUỐNG	TỰ HỎI BẢN THÂN
1. Khi tôi lo lắng	Liệu một người quan trọng có nên lo lắng về vấn đề này không? Liệu người thành công nhất có bị phân tâm về điều này không?
2. Ý tưởng xuất hiện	Một người quan trọng sẽ làm gì nếu anh ta có ý tưởng này?
3. Ngoại hình của tôi	Trông tôi có giống với một người luôn tự tin tối đa vào bản thân không?
4. Ngôn ngữ của tôi	Liệu tôi có đang dùng ngôn từ của những người quan trọng hay không?
5. Những thứ tôi đọc	Liệu một người quan trọng có đọc những thứ này hay không?
6. Một cuộc đàm luận	Liệu những người quan trọng có bàn luận về vấn đề này hay không?
7. Khi tôi mất bình tĩnh	Liệu một người quan trọng có tức giận về điều mà tôi đang tức giận không?
8. Những chuyện đùa	Liệu đây có phải là câu chuyện đùa mà một người quan trọng sẽ kể hay không?
9. Công việc của tôi	Một người quan trọng miêu tả công việc của anh ta với người khác như thế nào?

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

Tóm lại, hãy nhớ rằng:

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

CHƯƠNG 7

KIỂM SOÁT MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH: PHẤN ĐẤU TRỞ THÀNH NGƯỜI GIỎI NHẤT

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

Trí não mỏng manh, nhạy cảm nhất trong tất cả những thứ mỏng manh nhất. Bây giờ, hãy thử xem xét và tìm hiểu điều gì khiến trí não của chúng ta suy nghĩ *theo cách nó vẫn thường làm*. Hàng triệu người ở nước Mỹ đang cố gắng ăn uống điều độ, bởi vì người Mỹ luôn quan tâm đến chế độ dinh dưỡng. Chúng ta dành hàng triệu đô la cho vitamin, khoáng chất và các chất dinh dưỡng bổ sung khác. Chúng ta đều biết tại sao mình làm điều đó. Từ một cuộc khảo sát về dinh dưỡng, chúng tôi nhận ra cơ thể phản ánh chế độ ăn uống của

chúng ta. Sức đề kháng, khả năng chống lại bệnh tật, vóc dáng, thậm chí cả tuổi thọ cũng đều liên quan mật thiết đến những gì chúng ta ăn uống hàng ngày.

Cơ thể phản ánh chế độ ăn uống của chúng ta. Tương tự như vậy, trí não cũng phản ánh những gì nó được cung cấp. Tất nhiên, “thức ăn” của trí não không được đóng gói và cũng không thể tìm thấy ở bất cứ cửa hàng nào, mà là môi trường xung quanh bạn - với vô số thứ ảnh hưởng đến suy nghĩ, hoặc ý thức hoặc vô thức. Mỗi người đều thừa hưởng một năng lực nhất định về trí não để phát triển. Nhưng, mức độ phát triển đến đâu và cách thức phát triển ra sao phụ thuộc vào loại thức ăn mà chúng ta cung cấp.

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

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

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

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

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

LÀM MỚI MÌNH ĐỂ HƯỚNG TỚI THÀNH CÔNG

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

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

phức tạp trong thế giới xung quanh, nên chúng ta rất dễ nhìn ra con đường chinh phục các mục tiêu.

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

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

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

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

Gần đây tôi có gặp một người quen, thông minh, 32 tuổi nhưng lại tự bó hẹp cuộc đời mình ở một vị trí rất đỗi bình thường, thậm chí tầm thường. Anh ta dành hàng giờ kể lể với tôi tại sao anh ta lại hài lòng với công việc hiện tại. Đúng là

anh ta rất giỏi biện bạch cho tất cả mọi việc, nhưng thực chất anh ta chỉ tự lừa dối bản thân mà thôi, và chính anh ta cũng biết rõ điều đó. Điều anh ta thực sự muốn là được làm việc trong một môi trường đầy thử thách, nơi anh ta có thể phát triển và trưởng thành hơn. Nhưng “vô số thế lực cản trở” đã khuất phục anh ta, làm cho anh ta tin mình không đủ tư chất để đạt được những điều lớn lao.

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

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

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

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

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

Chắc chắn tất cả chúng ta đều muốn được ở trong nhóm thứ ba, những người đạt được thành công ngày càng vang dội hơn, những người dám làm và sẽ nhận được những kết quả xứng đáng.

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

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

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

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

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

Nhưng tôi xin nhắc lại, ông ấy sẽ không cười.

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

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

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

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

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

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

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

Khi cuộc thảo luận của chúng tôi chuyển sang chủ đề làm thế nào để thành công trong cuộc sống, W.W. đã thao thao bất tuyệt về công thức kiếm tiền của mình. Theo cậu ấy: “Dave này, trong cuộc sống bây giờ chỉ có ba cách để kiếm tiền mà thôi. Một là cưới một phụ nữ thật giàu có; hai là ăn cắp một

cách khôn ngoan, sạch sẽ và hợp pháp; ba là chơi với những người giàu có và có những mối quen biết rộng”.

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

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

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

Đã 11 năm tôi chưa gặp lại W.W. Nhưng qua một người bạn, tôi biết hiện nay, W.W. đang là một nhà thiết kế bình

thường với mức lương thấp ở Washington. Tôi hỏi người bạn của tôi xem W.W. có thay đổi chút nào không.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hãy cẩn trọng với những lời khuyên bạn nhận được. Trong hầu hết các công ty, bạn sẽ gặp phải những người “cố

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

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

CHỈ TÌM LỜI KHUYÊN TỪ NHỮNG NGƯỜI BẠN BIẾT RÕ MÀ THÔI

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

Một ủy viên hội đồng quản trị sẽ nói rõ hơn về điều này: “Tôi là một phụ nữ bận rộn, nhưng bạn sẽ không bao giờ nhìn

thấy tám bảng *Xin Đừng Làm Phiền* treo trước cửa văn phòng tôi. Thảo luận và đưa ra lời khuyên cho mọi người, chính là một trong những trọng trách của tôi. Chúng tôi mang đến những chương trình đào tạo đã được quy chuẩn về nhiều kỹ năng dành cho mọi nhân viên trong công ty. Hơn thế nữa: “gặp riêng và khuyên bảo từng người”, hay “gia sư” - theo cách mà tôi vẫn thích gọi, vâng, luôn sẵn sàng cho mọi người, vào bất cứ lúc nào.

Tôi rất sẵn lòng giúp đỡ mọi đồng nghiệp tìm đến tôi, hoặc về công việc hoặc vấn đề cá nhân. Những nhân viên thực sự tò mò và ham muốn được hiểu rõ hơn về công việc của mình, cũng như mối liên hệ giữa công việc của mình với những công việc khác – đó chính là những người mà tôi muốn giúp đỡ nhất.

Lẽ dĩ nhiên, tôi không thể tốn thời gian để đưa ra những gợi ý hay lời khuyên cho những người không hề thực tâm trong tìm kiếm”.

Hãy tìm đến những người có uy tín khi muốn xin lời khuyên. Tìm lời khuyên từ một kẻ thất bại chẳng khác nào tư vấn cho một tên lang băm phương pháp để chữa khỏi căn bệnh ung thư.

Ngày nay, khi tuyển người cho những vị trí chủ chốt, các vị giám đốc luôn phỏng vấn vợ của các ứng viên trước. Một giám đốc kinh doanh đã giải thích lý do tại sao: “Tôi muốn bảo đảm chuyên viên kinh doanh tương lai của công ty sẽ luôn được gia đình ủng hộ, không phản đối việc họ được điều đi công tác, giờ giấc làm việc thất thường, và những bất tiện khác của công việc kinh doanh. Sự ủng hộ của gia đình sẽ giúp

nhân viên của tôi vượt qua nhiều khó khăn không thể tránh khỏi của công việc.

Các giám đốc ngày nay đều hiểu rõ: những sự việc xảy ra vào dịp cuối tuần, hoặc vào khoảng thời gian đầu buổi sáng khi nhân viên ở nhà (6 - 9 giờ sáng) sẽ có những tác động trực tiếp và không nhỏ đến khả năng làm việc của họ suốt cả ngày (từ 9 giờ sáng – 6 giờ chiều). Những người có một cuộc-sống-ngoài-giờ-làm-việc suôn sẻ, vui vẻ, lạc quan thường thành công hơn những người có cuộc sống gia đình ảm đạm và buồn tẻ.

Hãy xem xét cách John và Milton - hai công nhân cùng phân xưởng - đã tận hưởng kỳ nghỉ cuối tuần của mình như thế nào. Và hãy xét đến kết quả cuối cùng nhé.

Dịp cuối tuần của John trôi qua thế này: tối thứ Sáu hoặc tối thứ Bảy, anh ấy sẽ họp mặt cùng một nhóm bạn bè thú vị, được chọn lọc cẩn thận. Buổi tối còn lại anh đi xem phim, tham gia một dự án của cộng đồng, đi thi, hoặc đến thăm nhà bạn bè. Cả sáng thứ Bảy John dành trọn cho việc phát triển và đào tạo của Hướng đạo sinh. Chiều thứ Bảy, anh dọn dẹp, làm vài việc trong nhà. Thường thì John thích làm gì đó “đặc biệt” một chút, như gần đây là xây hành lang ở sân sau. Vào Chủ nhật, John và gia đình luôn có những kế hoạch thú vị như leo núi hay đi thăm bảo tàng. thỉnh thoảng họ lái xe về vùng ngoại ô gần đó, vì hiện nay John đang muốn mua một mảnh đất trong một tương-lai-không-xa.

Tối Chủ nhật thường trôi qua êm đềm. John đọc sách hoặc cập nhật thông tin.

Tóm lại, những ngày cuối tuần của John luôn được lên

lịch sẵn. Những hoạt động thú vị, sôi nổi đã đẩy lùi những buồn chán, lo âu. John có vô vàn niềm vui mỗi dịp cuối tuần.

Trong khi đó, những hoạt động của Milton kém cân bằng hơn John rất nhiều. Anh ấy chẳng bao giờ lên kế hoạch cho những kỳ nghỉ cuối tuần của mình. Thường Milton hơi “mệt” vào tối thứ Sáu, mặc dù vậy anh vẫn cố hỏi vợ: “Em muốn làm gì tối nay không?”, nhưng rồi kế hoạch bị lãng quên ngay sau đó. Rất hiếm khi Milton và vợ có khoảng thời gian vui vẻ với nhau, họ cũng rất ít được mời đi chơi hay ăn tối. Milton dậy khá muộn vào sáng thứ Bảy, cả ngày anh chỉ ở nhà làm việc lặt vặt. Tối thứ Bảy, Milton và gia đình thường đi xem phim, hoặc ở nhà xem tivi (“Chúng ta còn có thể làm gì khác được nữa chứ?”). Milton dậy rất muộn vào sáng Chủ nhật. Trưa Chủ nhật, vợ chồng Milton lái xe đến thăm vợ chồng Bill và Mary, hoặc ngược lại (thực ra, vợ chồng Bill và Mary là người thân duy nhất mà vợ chồng Milton đến thăm thường xuyên).

Khi thời khắc tối Chủ nhật trôi qua, mỗi thành viên trong gia đình đều cảm thấy mệt mỏi, căng thẳng - hệ quả của “hội chứng ù lì tại gia”. Dù giữa họ không hề có ẩu đả, cãi vã gì cả, nhưng mỗi người đều trải qua những bất ổn tâm lý hàng giờ liền.

Những ngày cuối tuần của Milton thật buồn tẻ, nhàm chán. Anh ấy không có chút vui vẻ nào.

Nào, bây giờ hãy xem môi trường gia đình như vậy ảnh hưởng ra sao đối với John và Milton. Sau khoảng một hay hai tuần, chúng ta chưa thể thấy được ngay những tác động rõ rệt. Nhưng sau vài tháng hay vài năm, tác động sẽ rất lớn.

Kiểu gia đình như John giúp anh ấy luôn hứng khởi, đưa

đến những ý tưởng, khởi nguồn cho những sáng tạo. Anh ấy như một vận động viên được nuôi dưỡng mỗi ngày bằng loại thức ăn giàu dinh dưỡng.

Còn kiểu gia đình như Milton lại khiến anh ta luôn mất cân bằng về tâm lý. Anh ta khó suy nghĩ được việc gì cho ra hồn. Anh ta như một vận động viên chỉ có kẹo và bia để qua ngày.

Hiện giờ có thể John và Milton ngang hàng nhau, nhưng giữa họ sẽ có một khoảng cách lớn dần lên trong những tháng tới, và cuối cùng, John chắc chắn sẽ giành được vị trí lãnh đạo.

Người ta thường biện bạch: “À, tôi nghĩ, do John có nhiều tố chất để thành công hơn Milton”. Nhưng bất cứ ai trong chúng ta hiểu rõ bản chất của vấn đề thì sẽ giải thích được căn nguyên: sự khác biệt khá lớn trong hiệu suất làm việc giữa hai người, chẳng qua là kết quả của những khác biệt trong “món ăn tinh thần” mà hai người được thưởng thức mỗi ngày. Dòng ý tưởng cần được cho “ăn” và nuôi dưỡng hằng ngày, nếu chúng ta mong muốn nhận được kết quả tốt.

Vợ chồng tôi, cùng năm cặp vợ chồng khác nữa, đã có một buổi tối tuyệt vời tại gia đình hai vợ chồng giám đốc một cửa hàng bách hóa. Khi các cặp vợ chồng khác đã ra về, vợ chồng tôi nán lại thêm một lúc để tôi có cơ hội hỏi vị chủ nhà về một điều vắn vưng trong đầu tôi suốt buổi tối. “Thật sự là một buổi tối tuyệt vời, nhưng tôi vẫn thấy khó hiểu một chuyện này. Tôi nghĩ, tối nay chúng tôi sẽ gặp rất nhiều giám đốc bán lẻ ở nhà vợ chồng bạn. Vậy mà những vị khách tối nay lại thuộc những lĩnh vực hoàn toàn khác. Người là nhà văn, bác sĩ, người là kỹ sư, kế toán, giáo viên”.

Anh ấy mỉm cười, từ tốn trả lời: “À, chúng tôi cũng

thường xuyên mời những người làm trong lĩnh vực bán lẻ đến nhà chơi đấy chứ. Nhưng Helen và tôi cảm thấy sẽ thú vị, mới mẻ hơn nhiều khi gặp gỡ những người làm ở những lĩnh vực khác. Tôi e rằng nếu chúng tôi chỉ giới hạn tiếp xúc với những người có cùng sở thích, chúng tôi sẽ rơi vào lối mòn mòn.

Bên cạnh đó, tìm hiểu con người chính là một phần công việc của tôi. Mỗi ngày, có hàng ngàn người thuộc các ngành nghề khác nhau đến tham quan và mua hàng tại tiệm bách hóa. Tôi càng hiểu rõ hơn về mọi người xung quanh - suy nghĩ, sở thích, quan điểm của họ, tôi sẽ càng đáp ứng tốt hơn trong việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ mà họ mong muốn và sẵn sàng chi trả”.

Sau đây là một số điều *cần làm*, để giúp bạn điều chỉnh môi trường xung quanh:

1. *Hãy tham gia vào những nhóm bạn mới.* Tự bó hẹp mình trong môi trường một nhóm nhỏ quen thuộc sẽ gây ra chán nản, buồn phiền, bất mãn. Quan trọng không kém, đó là trên con đường vươn đến thành công, bạn cần phải tinh thông và am hiểu sâu sắc con người. Nếu bạn học hỏi mọi điều về con người chỉ qua việc nghiên cứu một nhóm nhỏ, có khác nào bạn muốn học giỏi toán nhưng chỉ đọc có mỗi một cuốn sách ngắn vậy.

Hãy kết thêm nhiều bạn mới, tham gia vào các hiệp hội, cộng đoàn mới, hãy mở rộng các mối quan hệ xã hội. Rồi sau đó, những con người khác nhau, những quan hệ khác nhau như thế sẽ thêm gia vị và tạo ra những khía cạnh thú vị cho cuộc sống của bạn. Đó là món ăn tinh thần vô cùng bổ ích.

2. *Hãy chọn bạn bè có quan điểm hay tư tưởng khác với mình.* Trong thời đại hiện nay, những cá nhân tự bó hẹp mình thường không có nhiều triển vọng phát triển. Trách nhiệm và những vị trí quan trọng thường thuộc về những người có hiểu biết về mọi khía cạnh của vấn đề. Nếu bạn là người ủng hộ Đảng Cộng hòa, hãy bảo đảm mình có vài người bạn theo Đảng Dân chủ, và ngược lại. Hãy tiếp xúc, tìm hiểu những người thuộc các tôn giáo khác nhau. Hãy kết giao với những người hoàn toàn khác bạn. Nhưng hãy bảo đảm đó là những người có triển vọng thực sự.
3. *Hãy chọn bạn bè biết bỏ qua những chuyện vặt vãnh, không quan trọng.* Những người luôn để tâm đến diện tích căn nhà bạn, những vật dụng bạn đã có hoặc chưa có thay vì chú tâm vào những ý tưởng của bạn là những người chỉ chú ý đến tiểu tiết. Hãy giữ gìn và bảo vệ môi trường tâm lý quanh bạn. Chỉ chơi với những người luôn quan tâm tới những điều tích cực, những người *thực sự* muốn thấy bạn thành công. Hãy tìm bạn bè luôn khuyến khích bạn có những ý tưởng, suy nghĩ sáng tạo. Nếu bạn kết thân với người nhỏ mọn, bạn cũng sẽ sớm trở thành một kẻ nhỏ mọn mà thôi.

Mọi viên chức quản lý khách sạn đều chú trọng đến vấn đề chống ngộ độc thực phẩm. Nếu sự việc này xảy ra, dù chỉ một vài lần, những khách quen sẽ không bao giờ dám đặt chân đến nữa. Chúng ta còn có hàng ngàn điều luật để bảo vệ con người trước các thứ độc hại. Chúng ta cất thuốc độc ở giá trên cùng, để lũ trẻ không thể với tới. Chúng ta sẵn sàng làm bất cứ điều gì để giúp người khác tránh khỏi bị đầu độc.

Nhưng có một thứ thuốc độc khác, có tác dụng âm ỉ hơn - *thuốc độc tinh thần* - thường được biết đến với cái tên “*ngồi lê đôi mách*”. Thuốc độc tinh thần khác với thuốc độc thể xác ở hai điểm lớn nhất. *Một*, nó ảnh hưởng đến tinh thần chứ không phải thể xác; và *hai là*, nó không dễ nhận diện chút nào. Chính người đang bị nhiễm độc cũng không hề nhận ra điều đó.

Chất độc tinh thần rất tinh vi, khó phát hiện nhưng lại gây ra nhiều hậu quả vô cùng “*ngghiêm trọng*”. Nó làm giảm khả năng suy nghĩ, khiến cho chúng ta chỉ chú ý đến những điều nhỏ nhặt, vặt vãnh và không quan trọng. Nó làm sai lệch suy nghĩ của chúng ta về một con người, vì nó bóp méo sự thực, làm cho chúng ta bối rối, có cảm giác tội lỗi mỗi khi ta gặp lại một người sau khi đã “*buôn chuyện*” về họ. Thuốc độc tinh thần không đem lại suy nghĩ đúng, mà sai hoàn toàn.

Ngược lại với rất nhiều ý kiến thông thường, cho rằng “*ngồi lê đôi mách*” chỉ là bệnh hay gặp ở phụ nữ mà thôi, thực ra có rất nhiều đàn ông cũng đang sống trong môi trường hàng ngày bị nhiễm độc, dù ít hoặc nhiều. Mỗi ngày có đến hàng ngàn câu chuyện tầm phào, được cánh mày râu bàn luận xoay quanh đủ các chủ đề, như “*tài chính hay hôn nhân của sếp*”; “*các hành động đi cửa sau của Bill để được thăng tiến*”, “*khả năng John có thể được thăng chức*”, “*lý do cho những đặc ân mà Tom được nhận*”, hay “*vì sao các lãnh đạo lại đưa thêm anh nhân viên mới này vào*”. Những chuyện ngồi lê đôi mách sẽ bắt đầu kiểu như thế này: “*Này, tôi vừa mới nghe được..., tại sao à, tôi chẳng thấy ngạc nhiên vì điều đó chút nào..., anh ta có cách để có được điều đó..., đương nhiên, điều này là tuyệt mật mà...*”.

Các cuộc đàm thoại chiếm phần không nhỏ trong cuộc sống tinh thần quanh chúng ta. Vài cuộc nói chuyện lành mạnh khích lệ ta, khiến ta cảm thấy đang bước đi dưới những tia nắng xuân ấm áp. Vài cuộc trò chuyện khác khiến ta cảm thấy mình như một người chiến thắng. Nhưng cũng có những cuộc đàm tiếu khiến ta ngỡ mình vừa bước qua một đám mây phóng xạ độc hại, nguy hiểm. Nó khiến bạn nghẹt thở, ốm yếu. Nó biến bạn thành một kẻ thất bại.

Những chuyện *ngồi lê đôi mách* thường đem lại ấn tượng tiêu cực về mọi người. Một khi nhiễm căn bệnh ngộ độc tinh thần này, nạn nhân sẽ cảm thấy khoái trá vì tìm được một thú vui nguy hiểm, độc hại từ việc nói xấu về những người khác - mà không hề biết, đối với những người thành công, anh ta đang trở nên ngày càng đáng ghét và không đáng tin cậy.

Ví dụ, một nạn nhân ngộ độc tinh thần, ông Killjoy, đã chen vào câu chuyện giữa tôi và mấy người bạn về Benjamin Franklin. Ngay khi ông ta hiểu ra nội dung câu chuyện, ông ta đã kể ngay về đời sống cá nhân của Franklin với giọng điệu vô cùng tiêu cực. Có thể Franklin từng là một diễn viên tai tiếng này nọ, và cánh báo chí vào thế kỷ 18 nếu cũng rộng khắp như hiện nay thì không chừng đã đưa Franklin lên vài tạp chí tạo xì-căng-đan rồi. Nhưng điều mấu chốt là câu chuyện đời sống riêng tư của Benjamin Franklin chẳng liên quan gì đến những vấn đề mà chúng tôi đang thảo luận. Thật may, lúc đó chúng tôi không phải đang bàn luận về một người bạn thân thiết.

Bàn luận về người khác? *Được*, nhưng hãy luôn nhìn nhận theo hướng tích cực, lạc quan.

Thông qua bài trắc nghiệm nhỏ sau đây, bạn có thể

kiểm chứng liệu mình có trở thành một kẻ ngồi lê đôi mách hay không?

1. Tôi có thường lan truyền tin đồn không hay về người khác hay không?
2. Tôi có thường xuyên nói những điều tốt về người khác hay không?
3. Tôi có thích nghe tường thuật những vụ xì-căng-đan hay không?
4. Tôi có đánh giá người khác chỉ dựa trên bề ngoài câu chuyện hay không?
5. Tôi có hối thúc mọi người kể tin đồn cho nghe hay không?
6. Tôi có mở đầu các câu chuyện của mình bằng câu “Đừng nói cho ai nhé” không?
7. Tôi có thực sự giữ kín những thông tin tuyệt mật hay không?
8. Tôi có cảm thấy áy náy về những điều mình nói liên quan đến người khác hay không?

Hãy suy ngẫm điều này chỉ trong một giây thôi: dù bạn lấy rìu đem bổ tất cả đồ gỗ trong nhà hàng xóm ra thành từng mảnh thì cũng không thể làm cho đồ nội thất nhà bạn đẹp lên chút nào; dùng những lời lẽ đầy ác ý và không tốt đẹp để nói về người khác, rốt cục cũng không khiến bạn tốt hơn.

Hãy luôn đi đầu: Đây là một nguyên tắc mà bạn nên áp dụng trong mọi công việc, kể cả dịch vụ, đồ dùng mà bạn sử dụng. Có lần, nhằm chứng minh lối suy nghĩ sẵn sàng đi đầu luôn đúng trong mọi trường hợp, tôi đã yêu cầu một nhóm

học viên kể về một tình huống mà họ từng “khôn một xu, ngu một vạ”. Dưới đây là vài tình huống mà họ kể:

“Tôi từng mua một chiếc áo khoác rất rẻ từ một người bán hàng rong kỳ quái. Tôi cứ nghĩ mình đã mua được giá hời, nhưng hóa ra cái áo đó lại chẳng tốt chút nào.”

“Chiếc xe của tôi cần phải thay hộp truyền động mới. Có một ga-ra nhỏ nhận sửa với giá thấp hơn 25 đô la so với giá của cửa hàng chính hãng, nên tôi đã thay tại đó. Rốt cuộc, cái hộp truyền động “mới” chỉ chạy được 1.800 dặm mà thôi. Còn cái ga-ra chết tiệt đó chẳng chịu sửa chữa gì thêm nữa.”

“Hàng tháng trời tôi ăn trưa ở một quán rẻ tiền để tiết kiệm. Quán ăn bẩn thỉu, thức ăn chán ngắt, thái độ phục vụ - à, mà bạn cũng không thể gọi đó là phục vụ được - tồi tệ và đám thực khách ăn mặc nhếch nhác. Một hôm, có người bạn thuyết phục tôi cùng dùng bữa trưa với anh ấy tại một nhà hàng sang trọng, nổi tiếng trong thị trấn. Anh ấy gọi một khẩu phần ăn đặc biệt, nên tôi cũng gọi theo. Tôi ngạc nhiên vì thức ăn ngon, phục vụ chu đáo, không khí thoải mái và giá cả chỉ nhỉnh hơn số tiền tôi phải trả ở cái quán ăn rẻ tiền kia. Tôi đã học được một bài học để đời.”

Đương nhiên, cũng không ít lần tôi nghe được những lời bào chữa như “tôi không có tiền để sử dụng các dịch vụ hạng nhất”. Câu trả lời đơn giản là: nếu vậy, bạn cũng chẳng đủ tiền để sử dụng bất cứ loại dịch vụ nào. Bởi vì, về lâu về dài, việc sử dụng những dịch vụ hạng hai sẽ tiêu tốn của bạn nhiều tiền hơn những dịch vụ hạng nhất. Xin hãy nhớ rằng sở hữu một đôi giày thực sự chất lượng luôn tốt hơn có một lúc ba đôi giày “giá rẻ”.

Chúng ta thường đánh giá người khác thông qua chất lượng quần áo, vật dụng mà họ sử dụng. Tư tưởng đó có lẽ đã ăn sâu vào tiềm thức của con người. Vì vậy, hãy rèn luyện cho mình một thói quen chỉ sử dụng những đồ dùng chất lượng cao. Việc đó chẳng những không tiêu tốn của bạn nhiều hơn, mà còn tiết kiệm hơn so với việc sử dụng những thứ hạng hai.

ĐỂ THÀNH CÔNG NHỜ MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH

1. Luôn nhận thức được môi trường quanh bạn. Cơ thể cũng như trí não phản ánh thực đơn hàng ngày của bạn.
2. Hãy khiến mọi thứ xung quanh luôn ủng hộ thay vì chống lại bạn. Đừng để vô vàn thế lực cản trở - những người có lối suy nghĩ tiêu cực, luôn cho rằng bạn-sẽ-không-thể-làm-được-đâu - đẩy bạn đến thất bại.
3. Đừng để những người có lối suy nghĩ nhỏ nhen, hẹp hòi ngăn cản bạn. Những kẻ ghen tỵ lúc nào cũng chỉ muốn chứng kiến bạn thất bại. Đừng để họ được dịp thỏa mãn lòng đố kỵ đó.
4. Hãy luôn lắng nghe lời khuyên từ những người thành đạt. Tương lai của bạn là quan trọng. Đừng bao giờ đại dốt đặt tương lai vào tay những “cố vấn” dở hơi, những người chưa một lần ném mũ thành công.
5. Hãy luôn trong tâm trạng thoải mái, vui vẻ. Tham gia vào những nhóm bạn mới. Khám phá những điều mới mẻ và thú vị.

6. Hãy rút bỏ những suy nghĩ xấu xa ra khỏi môi trường của bạn. Tránh những câu chuyện ngồi lê đôi mách. Bạn có thể bàn luận về người khác, nhưng hãy chỉ luôn khen ngợi điểm tốt của họ mà thôi.
7. Hãy luôn đi đầu trong mọi việc. Nếu không, bạn chẳng thể thành công trong việc gì cả.

CHƯƠNG 8

THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN - ĐỒNG MINH GIÚP BẠN ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG

BẠN CÓ THỂ ĐỌC suy nghĩ của người khác KHÔNG? Thật ra, việc đọc suy nghĩ của người khác đơn giản hơn chúng ta nghĩ rất nhiều. Có thể bạn chưa bao giờ nghĩ đến việc đó, nhưng bạn vẫn đọc được suy nghĩ của người khác mỗi ngày và ngược lại, họ cũng đọc được suy nghĩ của bạn.

Chúng ta làm việc đó như thế nào? Chúng ta tự động đọc được suy nghĩ của mọi người xung quanh thông qua thái độ của họ.

Bạn không cần dùng đến ngôn từ để nói “Tôi thích bạn”, “Tôi khinh anh”, hay “Tôi nghĩ bạn là người quan trọng”, “Tôi đang ghen tỵ với anh”. Bạn cũng không cần phải sử dụng từ ngữ để nói “Tôi thật sự yêu thích công việc của mình”, “Tôi đang cảm thấy chán ngấy”, hay “Tôi thấy đói”. Con người có những cách nói mà không cần dùng đến âm thanh.

Suy nghĩ của mỗi người thường biểu hiện qua hành động, và thái độ là tấm gương phản chiếu tâm trí, thể hiện suy nghĩ của mỗi chúng ta.

Bạn có thể đọc được suy nghĩ của bất cứ người nào xung quanh. Bạn có thể đoán ra cảm giác, thái độ của anh ta đối với công việc bằng cách quan sát nét mặt, giọng nói, cử chỉ những biểu đạt tình cảm và cung cách hành xử của anh ta. Bạn cũng có thể đọc suy nghĩ của các nhân viên kinh doanh, sinh viên, những ông chồng, bà vợ. Bạn không chỉ có thể, mà đúng ra, bạn *đang làm việc* đó.

Những diễn viên ngôi sao - với vô số lời mời đóng phim mỗi năm - về một khía cạnh nào đó, họ không hoàn toàn chỉ là diễn viên. Họ không chỉ đơn thuần đảm nhiệm vai diễn. Thay vào đó, họ quên đi con người thật của mình để nghĩ và cảm nhận giống như nhân vật mà họ nhập vai. Họ thật sự *cần phải như vậy*, nếu không, vai diễn của họ sẽ rất giả tạo và họ sẽ không còn được yêu thích nữa.

Thái độ không chỉ thể hiện qua cử chỉ, hành động. Thái độ còn thể hiện qua cả ngữ điệu của giọng nói. Khi cô thư ký cất giọng: "Xin chào, đây là văn phòng của...", cô ấy không chỉ giới thiệu về nơi chốn, thông qua ngữ điệu, cô ấy còn "nói" rằng: "Tôi quý ông. Tôi rất vui vì ông đã gọi. Ông thực sự là một người quan trọng đối với chúng tôi. Tôi yêu thích công việc của mình".

Nhưng một thư ký khác, cũng chỉ bằng những từ đó, nhưng với một ngữ điệu khác lại cho bạn hiểu ra: "Anh đang quấy rầy tôi đấy. Giá như anh đừng gọi có phải tốt hơn không. Tôi chán ngấy cái công việc này, tôi không thích những ai cứ hay quấy rầy tôi".

Chúng ta có thể nhận ra thái độ của người khác thông qua cách diễn đạt, ngữ điệu của giọng nói. Hãy cùng tìm hiểu vì sao chúng ta làm được như vậy. Trong lịch sử phát triển hàng triệu năm của nhân loại, việc sáng tạo ra ngôn ngữ là một phát minh vô cùng độc đáo, mặc dù nó khác xa thứ ngôn ngữ chúng ta đang dùng hiện nay. Trong chiếc đồng hồ thời gian mênh mông của lịch sử, sự xuất hiện của ngôn ngữ vẫn còn mới lắm, ví như vừa mới sáng nay thôi. Trong hàng triệu năm trước đó, tất cả những gì con người trao đổi với nhau chỉ là những tiếng than vãn, rên rỉ, lẩm bẩm, cầu nhàu.

Như vậy trong hàng triệu năm, con người giao tiếp với nhau chủ yếu qua những biểu đạt của khuôn mặt, qua cử chỉ và âm thanh chứ không phải bằng từ ngữ. Đó cũng là cách mà chúng ta dùng để biểu lộ thái độ, cảm giác về con người và sự vật xung quanh. Ngoài những tiếp xúc trực tiếp của cơ thể thì cách duy nhất để chúng ta giao tiếp với con trẻ là dùng sự chuyển động của cơ thể, những diễn đạt của khuôn mặt và âm thanh. Và thật lạ lùng là bọn trẻ luôn hiểu được những biểu hiện đó một cách nhanh chóng.

Giáo sư Erwin H. Schell, một trong những chuyên gia về nghệ thuật lãnh đạo nổi tiếng ở Mỹ, đã nói: “Thật ra bên cạnh những điều kiện thuận lợi và năng lực, còn một yếu tố nữa giúp con người đạt được thành công. Tôi luôn tin yếu tố liên kết hay chất xúc tác ấy có thể được định nghĩa chỉ bằng một từ - *thái độ*. Khi chúng ta có thái độ đúng đắn, lúc ấy năng lực sẽ được phát huy tối đa và chúng ta có thể đạt được những thành công vang dội.

Thái độ thực sự *tạo nên* điều khác biệt. Những nhân viên

kinh doanh, với thái độ đúng đắn, sẽ dễ dàng vượt mức chỉ tiêu được đề ra; những cô cậu sinh viên, với thái độ đúng đắn, sẽ luôn đạt được điểm A; thái độ đúng đắn cũng sẽ giúp mang đến một cuộc sống gia đình êm ấm, hạnh phúc. Thái độ đúng đắn giúp bạn giữ quan hệ tốt với mọi người xung quanh, thăng tiến trong sự nghiệp để trở thành một nhà lãnh đạo tài ba. Có thể nói, thái độ đúng đắn sẽ giúp bạn đạt được thành công trong mọi lĩnh vực.

Hãy phát triển ba thái độ sau đây. Hãy biến chúng thành kim chỉ nam của bạn.

1. Phát triển thái độ *Tôi đã sẵn sàng.*
2. Phát triển thái độ *Bạn là người quan trọng.*
3. Phát triển thái độ *Trước tiên phải biết lắng nghe người khác.*

Nào, hãy cùng xem làm cách nào để phát triển được những thái độ đúng đắn vừa nêu.

Nhiều năm trước đây, khi còn là sinh viên năm thứ hai, tôi đã tham gia vào một lớp học về lịch sử Mỹ. Tôi còn nhớ rất rõ về lớp học đó, không chỉ vì những kiến thức cần thiết về lịch sử nước Mỹ mà còn vì, theo một cách khác thường, tôi đã học được một nguyên tắc cơ bản để mang đến thành công trong cuộc sống: *Để có thể khích lệ người khác, trước tiên bạn phải khích lệ chính mình.*

Lớp học được tổ chức ở một căn phòng dạng hình quạt. Vị giáo sư ở độ tuổi trung niên tuy rất uyên bác nhưng giảng bài lại vô cùng nhàm chán. Thay vì truyền tải những kiến thức lịch sử thật sinh động, ông ta chỉ trích dẫn những sự kiện chết chóc, hết sự kiện này đến sự kiện khác. Không thể hiểu nổi vì

sao ông ta biến một môn học đầy thú vị trở nên buồn tẻ và chán ngắt như vậy.

Chắc bạn có thể tưởng tượng được những tiết học buồn tẻ của vị giáo sư nọ đã tác động đến các sinh viên của mình ra sao. Chúng tôi khảo chuyện và ngủ gật nhiều đến mức vị giáo sư đó phải cử hai trợ giảng đi dọc theo các dãy bàn để cắt đứt những cuộc chuyện trò vô tận, và đánh thức những người đang mơ màng.

Thỉnh thoảng vị giáo sư đó phải ngưng lại, gắt lên giận dữ: “Tôi cảnh cáo các anh chị. Các anh chị phải chú ý nghe những gì tôi giảng. Các anh chị phải ngừng nói chuyện ngay. Đó là tất cả những gì các anh chị cần làm”. Điều này đương nhiên cũng có tác dụng đôi chút. Tuy nhiên, vị giáo sư đó không hề biết có nhiều người trong số sinh viên ngồi dưới là các cựu quân nhân, những người chỉ mấy tháng trước đây thôi còn đánh đổi cả mạng sống của mình để làm nên lịch sử oanh liệt nơi đảo xa hay trên không trung.

Tôi ngồi đó, chán nản nhìn lớp học lẽ ra phải rất lý thú lại trở thành một trò khôi hài như thế nào, trong lòng tự hỏi: “Tại sao các sinh viên lại phớt lờ những gì mà vị giáo sư này đang trình bày nhỉ?”.

Câu trả lời thật đơn giản.

Sinh viên không cảm thấy thích thú với những gì ông ấy nói, vì chính bản thân vị giáo sư ấy cũng không thích thú chút nào. Ông ta cảm thấy môn lịch sử hoàn toàn chán ngắt.

Để khích lệ người khác, làm cho họ trở nên hăng hái thì trước tiên, chính bản thân bạn phải cảm thấy hăng hái trước.

Trong nhiều năm qua, tôi đã kiểm nghiệm nguyên tắc trên trong vô vàn tình huống của cuộc sống cũng như công việc. Nó luôn luôn đúng. Một người thiếu đi sự nhiệt tình thì sẽ không bao giờ khơi gợi được lòng nhiệt tình ở người khác. Nhưng một người luôn hăng hái sẽ nhanh chóng truyền được sự hăng hái đó cho người khác.

Một nhân viên kinh doanh nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ gặp những khách hàng thờ ơ. Một giáo viên nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ gặp những học trò thụ động. Hay một vị thủ tướng nhiệt tình không bao giờ phải lo lắng sẽ đối mặt với một nội các thiếu hợp tác.

Lòng nhiệt tình làm cho mọi việc trở nên tốt đẹp hơn 1.100 %.

Hai năm trước, công nhân viên trong một doanh nghiệp mà tôi biết chỉ quyền góp chưa đến 95 đô la cho Hội chữ thập đỏ. Còn năm nay, với cùng số lượng công nhân viên, cùng mức lương như trước, nhưng số tiền mà họ quyền góp đã lên đến 1.100 đô la, cao hơn trước đó 1.100 %. Lý do: Trưởng ban vận động của hai năm trước không hăng hái gì trong việc làm của mình.

Trưởng ban vận động năm nay hoàn toàn khác. Anh ấy rất nhiệt tình. Anh ấy kể về những tình huống khi thảm họa xảy ra, và Hội chữ thập đỏ đã tổ chức cứu trợ như thế nào. Anh ấy giúp cho mọi người hiểu rằng Hội hoạt động dựa trên sự quyền góp từ mọi tấm lòng. Anh ấy kêu gọi các nhân viên hãy quyền góp với số tiền mà họ sẵn sàng bỏ ra để giúp đỡ người hàng xóm nếu thảm họa xảy đến. Anh ấy nhấn mạnh: “Hãy nhìn xem Hội chữ thập đỏ đã làm được những gì!”. Có một điều bạn cần chú ý là anh trưởng ban đó không hề cầu xin ai

cả. Anh ấy không hề bảo: “Xin mỗi người đóng góp XX đô la”. Tất cả những gì anh ấy lên tiếng, đơn giản hết sức, là chỉ ra cho mọi người hiểu được tầm quan trọng của Hội chữ thập đỏ.

Lòng nhiệt tình, thật giản dị, là một thái độ. Dưới đây tôi sẽ giải thích vì sao lại như vậy, với một quy trình gồm ba bước để giúp bạn nâng cao lòng nhiệt tình.

1. Hãy ***tìm hiểu kỹ lưỡng*** trước khi bắt tay vào bất cứ việc gì.

Bạn hãy thử làm một bài trắc nghiệm nhỏ sau đây. Hãy nghĩ đến hai thứ gì đó mà bạn ít hoặc chưa bao giờ quan tâm - có thể là việc chơi bài, một loại nhạc cụ hay một môn thể thao nào đó. Hãy tự hỏi: “Minh thật sự hiểu về những thứ đó đến mức nào?”. Tôi dám đánh cược 1 ăn 100, câu trả lời của bạn sẽ là: “Không nhiều lắm”.

Chính bản thân tôi, trong rất nhiều năm cũng chưa bao giờ dành chút quan tâm nào đến nghệ thuật đương đại. Trước khi được một người bạn khá am hiểu về bộ môn này giảng giải, tôi luôn nghĩ một bức tranh chẳng qua chỉ là hàng loạt những đường nét được chấp vá với nhau. Nhưng sau khi tìm hiểu kỹ càng, tôi nhận ra đó là một bộ môn nghệ thuật rất thú vị.

Kinh nghiệm đó đã giúp tôi hiểu được một yếu tố quan trọng nếu muốn xây dựng lòng nhiệt tình: Để có được lòng nhiệt huyết và sự đam mê, hãy tìm hiểu nhiều hơn về những thứ bạn vốn ít quan tâm tới.

Có thể bạn không hề thích thú với ong vò vẽ. Nhưng nếu bạn nghiên cứu về ong vò vẽ, tìm hiểu ích lợi của chúng, mỗi

quan hệ với các loài ong khác, cách chúng sinh sản hay nơi chúng cư trú trong mùa đông, ắt bạn sẽ nhanh chóng cảm thấy yêu thích loài côn trùng này.

Để giúp cho học viên hiểu rõ phương châm *tìm-hiểu-kỹ-luỡng* có thể phát triển lòng nhiệt huyết và sự đam mê như thế nào, tôi thường lấy ví dụ về nhà kính trồng hoa. Tôi thân mật hỏi cả nhóm: “Có ai trong số các bạn thích sản xuất và bán nhà kính trồng hoa không?”. Rất tiếc, tôi chưa từng một lần nhận được câu trả lời “có”. Vì thế, tôi đã kể cho họ biết vài điều về nhà kính: khi mức sống được nâng lên, con người ngày càng quan tâm đến những nhu cầu cao cấp; người ta thích tự mình trồng phong lan và cam như thế nào. Nếu hàng chục ngàn gia đình xây dựng bể bơi riêng thì cũng sẽ có hàng triệu gia đình có thể xây nhà kính trồng hoa, vì nhà kính đỡ tốn kém hơn rất nhiều so với bể bơi. Tôi còn cho biết, nếu họ bán được một nhà kính với giá 600 đô la cho một trong số 50 gia đình, họ có thể tiến đến khả năng mở một cơ sở sản xuất nhà kính với quy mô 600 triệu đô la, hoặc một cơ sở cung ứng cây và hạt giống với quy mô 250 triệu đô la.

Kết quả là, nhóm học viên ấy - chỉ mới mười phút trước còn hoàn toàn thờ ơ với việc kinh doanh nhà kính - đã trở nên thích thú đến mức không muốn chuyển sang chủ đề mới.

Phương châm *tìm-hiểu-kỹ-luỡng* còn tỏ ra hữu ích trong việc giúp bạn thích nghi với những môi trường mới. Vài năm trước, một vài người bạn của tôi quyết định chuyển từ Detroit đến một thị trấn nhỏ ở miền trung Florida. Họ bán nhà, cắt đứt các mối quan hệ công việc, tạm biệt bạn bè và rời đi.

Sáu tuần sau, họ quay lại sống ở Detroit. Lý do của sự trở

về không phải là công việc mà vì: “Chúng tôi không thể sống được ở một thị trấn nhỏ bé như vậy. Hơn nữa, tất cả bạn bè của chúng tôi đều ở Detroit. Vì vậy chúng tôi quay trở lại”.

Sau buổi hôm đó, tôi đến gặp và nói chuyện lâu hơn với những người bạn này và tôi đã hiểu lý do sâu xa vì sao họ lại không thích thành phố Florida nhỏ bé ấy. Trong thời gian ngắn ở đó, họ chỉ mới tìm hiểu một cách qua loa về nơi ở mới: lịch sử của thành phố, những kế hoạch phát triển trong tương lai và những cư dân tại chỗ. Họ chuyển đến Florida nhưng tâm trí họ thì vẫn hoàn toàn ở lại Detroit.

Tôi đã từng nói chuyện với hàng tá giám đốc, kỹ sư hay nhân viên kinh doanh, những người gặp cùng một vấn đề khi bắt đầu di bị công ty chuyển đến thành phố khác. “Tôi không thể tưởng tượng được mình phải chuyển đến Chicago (hay San Francisco, Atlanta, New York, Miami)” là câu nói tôi được nghe rất nhiều lần mỗi ngày.

Chỉ có một cách để khơi dậy sự thích thú với một địa điểm mới. Rất đơn giản, hãy nghiên cứu về cộng đồng nơi bạn chuyển đến. Hãy tìm hiểu những gì có thể và hòa nhập với mọi người ở đó. Suy nghĩ và cảm nhận như một cư dân của cộng đồng, ngay từ những ngày đầu tiên. Hãy làm như thế, bạn sẽ thấy yêu thích và dễ dàng hòa nhập với môi trường mới.

Tìm hiểu kỹ lưỡng, bạn sẽ có được sự hăng hái, lòng nhiệt tình. Hãy áp dụng nguyên tắc này bất cứ khi nào bạn phải làm điều mà bạn không muốn, hay bất cứ khi nào bạn cảm thấy chán nản. Chỉ cần tìm hiểu kỹ lưỡng, bạn sẽ tự khơi dậy được cho mình niềm đam mê, sự nhiệt tình.

2. Hãy thổi hồn vào bất cứ điều gì bạn làm.

Sự thiếu hăng hái, thiếu nhiệt tình thể hiện qua mỗi hành động, lời nói của bạn. Hãy bắt tay mọi người thật ấm áp. Hãy *bắt tay* thật sự. Hãy khiến cho những cái siết tay thật chặt của bạn nói lên: “Tôi rất *vui* được biết anh”, “Tôi *rất vui* được gặp lại anh”. Những cái bắt tay dè dặt còn tồi tệ hơn việc không bắt tay. Nó khiến mọi người nghĩ rằng: “Anh chàng này thiếu sức sống”. Hãy thử tìm một ai đó gặt hái thành công mà lại dè dặt khi bắt tay người khác. Bạn sẽ phải tìm lâu, rất lâu đấy.

Hãy thổi hồn vào nụ cười của mình. Hãy cười bằng mắt. Không một ai thích nhìn thấy một nụ cười giả tạo, gượng gạo cả. Khi bạn cười, hãy thật sự *cười*. Hở vài chiếc răng. Có thể hàm răng của bạn không đẹp, không hấp dẫn nhưng điều đó không hề quan trọng. Vì khi bạn cười, người khác sẽ không chú ý đến hàm răng của bạn, điều họ nhìn thấy là một con người sôi nổi, nồng hậu, nhiệt tình, khiến họ yêu mến.

Hãy thổi hồn vào những lời “cảm ơn” của bạn. Một lời “cảm ơn” nhạt nhẽo, máy móc chỉ giống như những âm thanh vô nghĩa. Đó chỉ đơn giản là một cách diễn đạt, chẳng thể hiện được điều gì mà cũng chẳng mang lại bất cứ kết quả gì. Hãy làm cho câu “cảm ơn” của bạn nghĩa là “vô cùng cảm ơn”.

Hãy khiến những câu chuyện của bạn trở nên sống động. Tiến sĩ James F. Bender, một chuyên gia diễn thuyết danh tiếng, đã viết: “Câu ‘Chào buổi sáng!’ của bạn có thực sự gây hứng khởi không? Những lời ‘Chúc mừng!’ của bạn có thực sự thể hiện được thành ý hay không? Những lời hỏi thăm ‘Anh khỏe không?’ của bạn có thể hiện được sự quan tâm hay

không? Khi bạn thể hiện sự chân thành trong lời nói của mình, bạn sẽ thu hút được sự chú ý của những người khác”.

Mọi người sẽ nghe theo những người thực sự *tin* vào những gì anh ta nói. Hãy phát biểu với *sức sống* tràn đầy của mình. Hãy thổi sinh khí vào bài nói chuyện của bạn. Dù bạn đang nói chuyện ở một câu lạc bộ làm vườn, hay với một khách hàng tiềm năng hoặc với con cái, bạn hãy luôn thể hiện sự chân thành và nhiệt tình trong lời nói của mình. Người ta sẽ ghi nhớ hàng tháng, thậm chí là hàng năm một bài diễn thuyết được trình bày chân thành và đầy nhiệt huyết, nhưng sẽ chẳng thêm lưu tâm quá một tiếng đồng hồ nếu đó là một bài diễn thuyết máy móc, nhạt nhẽo.

Khi thổi hồn vào những bài nói của mình làm cho sống động hẳn lên, chính bạn cũng sẽ cảm thấy mình căng tràn sức sống. Hãy thử điều này ngay lập tức. Hãy hét lớn bằng tất cả sức lực và khí lực: “Hôm nay tôi cảm thấy thật tuyệt!”. Xem nào, chẳng phải bạn đang cảm thấy tốt hơn rất nhiều so với lúc trước hay sao? Hãy làm cho bản thân bạn đang *sống* thực sự.

Hãy làm cho mọi thứ trở nên sống động. Hãy bảo đảm mọi hành động, lời nói của bạn đều toát lên: “Anh chàng này đang thực sự *sống*”, “Anh ta thực sự có hảo ý”, “Anh ta đang thành công”.

3. Hãy loan truyền tin tốt.

Chúng ta từng không ít lần gặp phải một người nào đó xuất hiện đột ngột, anh ta loan báo: “Tôi đang có một tin tốt lành”. Ngay lập tức, anh chàng đó sẽ thu hút được mọi sự chú

ý của những người đang có mặt. Tin tức tốt lành không chỉ đơn thuần thu hút sự chú ý; chúng còn khiến người khác hài lòng. Tin tức tốt lành giúp tăng thêm sự hăng hái, nhiệt tình. Tin tức tốt lành thậm chí giúp chúng ta đón nhận mọi thứ dễ dàng hơn.

Cho dù người ta luôn có xu hướng thích kể lể những điều không vui, bạn cũng đừng vội nghĩ như thế! Không một ai có thêm bạn bè, kiếm thêm tiền hay đạt được bất cứ điều gì bằng việc nói những lời không hay cả.

Hãy mang đến những tin tức tốt lành cho gia đình bạn. Hãy kể cho họ nghe những gì tốt đẹp đã xảy ra trong ngày. Hãy chỉ nhớ đến những kỷ niệm vui vẻ, dễ chịu và chôn chặt những điều buồn bực trong lòng. Hãy nói về những điều tốt đẹp. Sẽ chẳng hay ho gì, nếu bạn cứ kể về những điều chẳng mấy vui. Điều đó chỉ khiến gia đình bạn thêm lo lắng, căng thẳng mà thôi. Mỗi ngày hãy mang về ngôi nhà của mình những tia nắng ấm áp.

Bạn có bao giờ đề ý, rất hiếm khi bọn trẻ kêu ca phàn nàn về thời tiết không? Chúng luôn dễ dàng vượt qua những ngày nóng bức cho đến khi mọi người xung quanh than phiền nhiều đến mức chúng cũng bị ảnh hưởng và cảm thấy thời tiết thật hết sức khó chịu. Hãy tạo cho mình một thói quen luôn nói những điều tốt lành về thời tiết, cho dù như thế nào đi chăng nữa. Kêu ca về thời tiết chỉ khiến bạn thấy khó chịu hơn, thậm chí còn lan truyền sự khó chịu đó cho nhiều người khác nữa.

Hãy truyền cho người khác những cảm giác tuyệt vời mà bạn đang có. Hãy là một người luôn nói “Tôi-cảm-thấy-tuyệt-

vời”. Chỉ cần nói “Tôi cảm thấy tuyệt vời” bất cứ lúc nào, bạn sẽ thấy tuyệt vời hơn. Tương tự như vậy, nếu bạn nói với mọi người “Tôi cảm thấy thật tồi tệ”, bạn sẽ cảm thấy tồi tệ hơn. Chúng ta cảm nhận ra sao, phụ thuộc phần lớn vào nếp nghĩ đã có sẵn như thế. Bạn cũng nên nhớ, mọi người bao giờ cũng thích được ở bên cạnh những người nhiệt tình, hăng hái, đầy sức sống. Việc ở bên cạnh những người hay than vãn, hầu như chẳng có chút sinh lực, thật chẳng dễ chịu chút nào.

Luôn nói những điều tốt đẹp với đồng nghiệp của bạn. Hãy khuyến khích và khen ngợi họ mỗi khi có cơ hội. Nói cho họ biết về những điều tích cực mà công ty đang thực hiện, lắng nghe vấn đề của họ và giúp đỡ họ hết sức mình. Khích lệ mọi người, đồng thời nhận sự ủng hộ từ phía họ. Hãy nhẹ nhàng động viên, thúc giục họ hoàn thành nhiệm vụ. Mang lại cho họ niềm hy vọng. Hãy cho họ hiểu bạn luôn tin tưởng họ, tin vào sự thành công của họ. Hãy giúp họ giảm bớt những lo lắng, căng thẳng và bất an.

Sau mỗi lần nói lời tạm biệt với ai đó, hãy tự hỏi: “Liệu người đó có thật sự cảm thấy thoải mái, sau khi trò chuyện với mình không?”. Phương pháp tự rèn luyện này thật sự mang lại hiệu quả. Hãy áp dụng mỗi khi nói chuyện với nhân viên, đối tác, gia đình, khách hàng và thậm chí cả những người bạn chỉ vô tình quen nữa.

Tôi có một người bạn là nhân viên kinh doanh. Anh ta luôn mang lại những tin tức tốt lành cho người khác. Mỗi tháng anh ta đều gọi cho khách hàng, như một thông lệ, lần nào anh ta cũng khích lệ họ bằng những điều tốt đẹp.

Chúng ta thường nghĩ: các giám đốc ngân hàng có thói

quen cực kỳ kín đáo, dè dặt, lạnh đạm, chẳng mấy khi sôi nổi, nồng nhiệt. Nhưng điều này không hề đúng chút nào với một vị giám đốc ngân hàng mà tôi biết. Cách trả lời điện thoại ưa thích của ông ta là: “Chào *buổi sáng*, một ngày tuyệt vời. Liệu tôi có thể giúp gì cho ông được không?”. Một điều dường như không thể xảy ra với một nhà quản lý ngân hàng, phải không? Nhiều người bảo vậy, nhưng hãy để tôi cho các bạn biết nhé, vị quản lý ngân hàng mà tôi đang nói đến là Mills Lane Jr., chủ tịch Ngân hàng Citizens and Southern, ngân hàng lớn nhất khu vực Đông Nam nước Mỹ.

Lời nói tốt đẹp sẽ mang lại những kết quả tuyệt vời. Hãy chia sẻ điều này với mọi người.

Gần đây, tôi đến thăm một công ty sản xuất chổi trong thành phố. Trên bàn làm việc của vị chủ tịch công ty, có một câu châm ngôn được đóng khung cẩn thận: “Hãy nói với tôi một *lời nói tốt đẹp*, hoặc đừng nói gì hết”. Tôi hết lời khen ngợi ông ấy, và nói câu châm ngôn này thật tuyệt vời để khích lệ người khác suy nghĩ tích cực, lạc quan.

Ông ấy mỉm cười và quay chiếc khung lại để tôi có thể nhìn thấy một câu viết: “Hãy nói với *họ* một lời nói tốt đẹp hoặc đừng nói gì hết”.

Nói những điều tốt đẹp sẽ làm bạn cảm thấy thoải mái hơn. Nói những điều tốt đẹp cũng sẽ làm cho mọi người xung quanh cảm thấy dễ chịu hơn.

HÃY NUÔI DƯỠNG THÁI ĐỘ “BẠN-RẤT-QUAN-TRỌNG”

Có một thực tế đáng chú ý: Mỗi con người, dù sống ở nơi rừng núi heo hút hay giữa nơi văn minh hiện đại, dù nghèo nhếch hay thông minh, dù già hay trẻ, họ đều có một khát vọng: *được làm người quan trọng*.

Hãy cùng nghĩ về điều đó. Mọi người, đúng vậy, tất cả mọi người - hàng xóm của bạn, bản thân bạn, vợ bạn, sếp bạn - đều có một mong muốn tự nhiên là được cảm thấy mình là “một nhân vật quan trọng”. Khát vọng được cảm thấy mình quan trọng là khao khát mãnh liệt, sâu kín nhất của con người.

Bất cứ một nhà quảng cáo thành công nào cũng thừa biết con người luôn khao khát có được uy thế, danh tiếng và sự công nhận từ mọi người. Những khẩu hiệu quảng cáo nào giúp bán được hàng? Hãy xem: “Dành cho những bà nội trợ trẻ *thông minh*”, “Chỉ những người có *sở thích đặc biệt* mới dùng”, “Bạn chỉ muốn những thứ *tốt nhất*”, “Hãy khiến những người khác *phải ghen tỵ* với bạn”, “Dành cho quý cô muốn bạn bè nữ giới phải ghen tỵ và đàn ông phải trầm trồ, ngưỡng mộ”. Thực chất những khẩu hiệu đó khuyến khích mọi người: “Hãy mua sản phẩm này, bạn sẽ trở thành một người quan trọng”.

Hãy thỏa mãn khao khát được trở thành người quan trọng, “khẩu lệnh” đó sẽ đưa bạn đến với thành công. Đây là một công cụ thiết yếu giúp bạn thành công. Tuy nhiên, (hãy đọc câu này lần nữa trước khi bạn tiếp tục) chỉ rất ít người biết sử dụng “khẩu lệnh”, mặc dù sự thể hiện thái độ “bạn rất quan

trọng” thực sự mang lại kết quả và chẳng tốn kém gì. Nguyên nhân của thực tế này được tóm tắt như sau:

Theo quan điểm triết học thì tôn giáo, luật pháp và toàn bộ nền văn hóa của chúng ta đều được xây dựng dựa trên sự tôn trọng và tin tưởng vào tầm quan trọng của từng cá nhân.

Khi một đứa bé đi lạc vào rừng, ngã xuống giếng hay lâm vào bất cứ tình huống nguy hiểm, khó khăn nào, sẽ không một ai quan tâm liệu đứa bé đó có xuất thân từ một gia đình “quan trọng”, có uy thế hay không. Họ sẽ nỗ lực hết sức để cứu đứa bé đó, vì *bất cứ* đứa trẻ nào cũng đều quan trọng.

Giờ hãy xem xét theo quan điểm thực tế. Thật không may, khi áp dụng những quan điểm triết học vào cuộc sống thường ngày, nhiều người đã quên mất quan niệm quý báu về sự quan trọng của mỗi cá nhân. Ngày mai khi thức dậy, bạn hãy quan sát để biết mọi người thể hiện thái độ “Bạn chẳng là ai, bạn chẳng hề quan trọng, bạn không có ý nghĩa, hoàn toàn chẳng có ý nghĩa gì” ra sao nhé.

Sự phổ biến của thái độ “bạn chẳng quan trọng gì” là có lý do. Hầu hết mọi người đều nhìn người khác và nghĩ: “Anh ta không làm gì cho mình được cả. Vì thế anh ta chẳng hề quan trọng”.

Suy nghĩ đó là một sai lầm cơ bản. Những người khác, *bất kể* địa vị hay thu nhập của anh ta như thế nào, đều trở nên quan trọng đối với bạn - vì hai lý do lớn sau đây.

Lý do đầu tiên, *mọi người sẽ giúp bạn nhiều hơn, nếu bạn cho thấy họ quan trọng với bạn như thế nào*. Nhiều năm trước, khi tôi còn ở Detroit, hàng sáng tôi đều đón một chuyến xe buýt quen thuộc để đi làm. Tài xế là một người khó tính, hay gắt gỏng.

Hàng chục - có thể là hàng trăm lần - tôi đã chứng kiến tài xế này sẵn sàng bỏ mặc hành khách khi họ đến muộn chỉ một vài giây, mặc cho họ có vẫy tay, la hét hay cuống cuồng chạy theo xe thế nào chẳng nữa. Nhưng trong mấy tháng liền, tôi thấy người tài xế này chỉ lịch sự và nhã nhặn với duy nhất một người. Ông ta luôn sẵn sàng chờ vị *hành khách này*.

Tại sao vậy? Vì hành khách đó luôn làm cho người lái xe cảm thấy mình là người quan trọng. Mỗi sáng, anh ta đều chào người lái xe với một thái độ chân thành đặc biệt “Chào buổi sáng”. thỉnh thoảng anh ta lại ngồi gần người lái xe, đưa ra vài lời nhận xét kiểu như: “Bác thật có trách nhiệm”, “Bác phải có thần kinh thép mới có thể chạy ngon lành giữa tình trạng giao thông tắc nghẽn như thế này”, “Bác chạy thật đúng giờ”. Người hành khách đó đã làm cho người lái xe thấy mình thật quan trọng, như thể ông ấy đang điều khiển một chiếc phi cơ chở 180 hành khách vậy. Và người lái xe đáp lại bằng cách dành một thái độ lịch sự và nhã nhặn đặc biệt cho người hành khách đó.

Làm cho những người “nhỏ bé” cảm thấy quan trọng sẽ rất hữu ích cho bạn.

Ngày nay, trong hàng ngàn văn phòng trên khắp nước Mỹ, giới thư ký có thể làm cho các giám đốc thắng lợi hoặc thua tùy thuộc vào cách đối xử của ông chủ đối với họ. Khi làm cho người khác cảm thấy quan trọng, khi ấy họ sẽ để tâm đến bạn! Khi họ để tâm, họ sẽ giúp bạn nhiều hơn.

Khách hàng sẽ mua nhiều hàng hơn, nhân viên sẽ làm việc tận tụy hơn, đối tác sẽ hợp tác hết lòng hơn và ông chủ sẽ giúp đỡ bạn nhiều hơn - nếu bạn làm cho những người này cảm thấy họ quan trọng.

Những người có tầm suy nghĩ lớn lao luôn coi trọng, nhìn nhận những điểm tốt nhất nơi mọi người xung quanh. Vì họ đánh giá người khác là quan trọng, do đó họ sẽ nhận được những gì tốt nhất từ mọi người xung quanh.

Lý do thứ hai, khi bạn giúp người khác cảm thấy họ quan trọng, bạn cũng giúp chính bạn thấy mình quan trọng hơn.

Người vận hành thang máy đưa tôi “lên và xuống” hàng tháng trời có vóc dáng từ đầu đến chân rất đối bình thường, chẳng phải người quan trọng chút nào. Bà ấy khoảng 50 tuổi, trông chẳng mấy cuốn hút, không hề có chút đam mê hay cảm hứng nào với công việc của mình. Bà ấy hoàn toàn không hề khao khát được mọi người khác xem mình quan trọng, nằm trong số hàng triệu người đang sống cuộc sống nhạt nhẽo, trôi theo dòng đời. Thậm chí họ chưa từng tìm được một lý do nào để tin rằng có một ai đó đang chú ý và quan tâm tới họ.

Một buổi sáng, không lâu sau khi tôi trở thành một trong những vị khách “lên và xuống” thường xuyên của bà, tôi chợt nhận thấy bà đã cắt tóc. Kiểu tóc mới đó cũng không có gì đặc biệt, do bà tự cắt ở nhà. Nhưng dù sao, trông bà tươi tắn và khác hơn mọi ngày.

Vì thế tôi nói với bà: “Bà S (tôi cũng đã biết được tên bà ấy), tôi thực sự thích kiểu tóc mới của bà đấy”. Bà ấy đỏ mặt, bối rối nói “Cảm ơn ông”, suýt nữa làm lơ mất điểm dừng thang máy tiếp theo. Bà ấy thực sự cảm kích lời khen ngợi của tôi.

Sáng hôm sau, thật lạ lùng, khi bước vào thang máy tôi nghe tiếng bà: “Xin chào [buổi sáng], Tiến sĩ Schwartz”. Trước kia tôi chưa bao giờ nghe bà ấy gọi ai đó bằng tên, dù chỉ một

lần. Trong suốt những tháng còn lại làm việc ở tòa nhà đó, tôi cũng không nghe thấy bà ấy gọi bất kỳ ai bằng tên, trừ tôi. Tôi đã khiến người phụ nữ vận hành thang máy đó cảm thấy bà quan trọng.

Tôi đã khiến bà ấy cảm thấy mình quan trọng. Và bây giờ, bà đền đáp lại tôi bằng cách khiến tôi cảm thấy mình quan trọng hơn.

Đừng tự lừa dối bản thân. Những người không thực sự tin mình quan trọng, họ sẽ dễ trở nên tầm thường. Có một điều cốt yếu cần được nhắc đi nhắc lại nhiều lần: *Bạn phải cảm thấy mình quan trọng để đi đến thành công. Và bạn nên giúp người khác cảm thấy họ quan trọng, bù lại họ sẽ giúp bạn thấy mình cũng trở nên quan trọng. Hãy thử và kiểm nghiệm điều đó.*

Sau đây là cách thực hiện:

1. *Hãy thể hiện rằng bạn đánh giá cao mọi người.* Mọi người cần được biết là bạn rất coi trọng và cảm kích những gì họ làm cho bạn - đây là một nguyên tắc tuyệt hảo đấy! Đừng bao giờ, nhớ là đừng bao giờ khiến người khác cảm thấy mọi cố gắng của họ không được ghi nhận. Bạn hãy thể hiện sự đánh giá cao mọi người bằng một nụ cười ấm áp, thân thiện. Một nụ cười khiến mọi người hiểu rằng bạn đang chú ý và thực sự chân thành với họ.

Hãy cho biết bạn đánh giá cao mọi người, bằng cách giúp họ cảm nhận bạn đang nhờ cậy họ như thế nào. Một câu nói tha thiết “Jim, tôi không biết là chúng tôi sẽ làm thế nào nếu thiếu anh” sẽ khiến Jim cảm thấy anh ta trở nên cần thiết biết bao, và anh ta sẽ sẵn sàng làm việc ngày càng tốt hơn.

Hãy thể hiện bạn đánh giá cao mọi người, bằng những lời khen chân thành dành riêng cho họ. Con người luôn có động lực làm việc hơn nếu được khen ngợi, động viên - cho dù 2 hay 20 tuổi, 9 hay 90 tuổi, ai cũng khao khát được khen ngợi và công nhận. Họ muốn được tin chắc mình đang làm tốt công việc và trở nên quan trọng. Đừng nghĩ rằng bạn chỉ nên nói những lời khen ngợi khi người khác đạt được thành công vang dội. Hãy ngợi khen ngay cả những điều nhỏ nhất: về vẻ ngoài, về cách họ giải quyết công việc hàng ngày, về ý tưởng hoặc sự nỗ lực không ngừng của họ. Ngợi khen người khác bằng những mẫu tin nhắn nho nhỏ chúc mừng thành công mà họ đạt được, gọi một cuộc điện thoại đặc biệt hay đến thăm họ bất ngờ.

Đừng phí thời gian và tâm sức để phân loại mọi người xung quanh thành “người rất quan trọng”, “người quan trọng” và “người không quan trọng”. Đừng phân biệt bất cứ ai. Một người, dù là người thu gom rác hay phó giám đốc công ty cũng đều quan trọng đối với bạn. Coi thường người khác không bao giờ khiến bạn được coi trọng hơn.

2. *Hãy gọi mọi người bằng tên riêng.* Mỗi năm, những nhà sản xuất khôn ngoan bán được nhiều va-li, bút chì, sách Kinh thánh và hàng trăm thứ khác nhờ việc ghi họ tên của người mua lên sản phẩm. Mọi người thích được gọi tên riêng của mình. Điều đó mang lại cho họ một động lực lớn lao.

Có hai điều đặc biệt bạn cần phải ghi nhớ. *Thứ nhất*, bạn phải phát âm, đánh vần đúng tên của mọi người. Nếu bạn phát âm, đánh vần tên của ai đó không chuẩn, anh ta sẽ cho rằng bạn không xem anh ta là một người quan trọng. *Thứ hai*,

khi nói chuyện với ai đó mà bạn không thực sự thân thiết, hãy thêm vào những từ như Cô, Anh, Chị, Ông hay Bà. Một nhà quản lý thích được gọi là Ông Jones thay vì chỉ có Jones. Trợ lý cấp dưới của bạn cũng vậy. Bất cứ ai, ở bất cứ tầng lớp nào cũng vậy. Những danh hiệu nhỏ đó khiến họ cảm thấy mình quan trọng hơn rất nhiều.

3. *Đừng gom hết vinh quang vào mình, thay vào đó, hãy đầu tư vào lời khen dành cho người khác.* Gần đây, tôi được mời đến dự một hội nghị bán hàng kéo dài cả ngày. Sau bữa tối, vị phó giám đốc phụ trách bán hàng đã trao phần thưởng cho hai nhà quản lý khu vực, một nam và một nữ, những người đã cùng nhóm của họ đạt được thành tích tốt nhất trong năm vừa qua. Sau đó, vị phó giám đốc mời hai nhà quản lý đó lên nói 15 phút về cách làm thế nào mà nhóm của họ có thể đạt được thành tích nổi trội như vậy.

Nhà quản lý thứ nhất giải thích rằng anh ta đã nỗ lực hết mình và chính *anh ta* đã thúc đẩy doanh số bán hàng tăng lên. Những câu nói kiểu như “Khi *tôi* tiếp quản công việc, *tôi* đã làm thế này, thế kia”, “Mọi thứ thật lộn xộn nhưng *tôi* đã giải quyết được tất cả”, “Điều đó không dễ nhưng *tôi* đã nhanh chóng làm chủ được tình hình và không hề bỏ lỡ cơ hội”... Sau này *tôi* biết được rằng anh ta chỉ mới nhận nhiệm vụ và tham gia nhóm này được ba tháng.

Trong khi anh ta phát biểu, *tôi* nhận thấy sự bức bối trên gương mặt các nhân viên bán hàng cùng nhóm với anh ta. Họ đã bị lừa đi hoàn toàn chỉ vì vinh quang cá nhân nhà quản lý đó. Sự nỗ lực làm việc chăm chỉ của họ, điều thực sự tạo nên thành công cho nhóm, đã bị phủ nhận hoàn toàn.

Đến lượt người quản lý thứ hai đứng lên trình bày. Bài phát biểu của người phụ nữ này trái ngược hẳn với nhà quản lý khu vực kia. Đầu tiên, cô ấy giải thích lý do mà nhóm cô ấy đạt được thành tích như vậy là bởi sự cố gắng hết mình của tất cả mọi người. Sau đó, cô ấy mời từng người đứng lên và dành cho họ những lời khen ngợi chân thành nhất.

Hãy chú ý tới sự khác biệt đó. Vị quản lý đầu tiên đã vơ hết mọi lời khen ngợi của phó giám đốc về phía mình. Làm như vậy, anh ta đã xúc phạm đến chính những người cùng làm với mình. Mọi người trong nhóm đó đều cảm thấy thất vọng, chán nản. Còn vị quản lý thứ hai lại chuyển lời khen cho những nhân viên bán hàng cấp dưới, chính điều này khiến những lời khen ngợi ấy có tác dụng tích cực *hơn*. Người quản lý này biết rằng *lời khen, cũng như tiền bạc, có thể được đầu tư và sinh lãi*. Cô ấy thừa biết việc chuyển lời khen cho nhân viên bán hàng sẽ khiến họ làm việc chăm chỉ hơn nữa trong năm tới.

Hãy nhớ, lời ngợi khen chính là sức mạnh. Hãy truyền lại sức mạnh bạn nhận được từ cấp trên cho cấp dưới của mình, điều đó sẽ khích lệ họ làm việc tốt hơn. Khi bạn chia sẻ lời khen, cấp dưới sẽ biết rằng bạn thực sự cảm kích trước những đóng góp của họ.

Dưới đây là bài tập hàng ngày nhằm mang lại hiệu quả bất ngờ cho bạn. Mỗi ngày, hãy tự hỏi mình: “Hôm nay tôi làm gì để khiến vợ và các con tôi được hạnh phúc?”.

Câu hỏi dường như quá đơn giản nhưng mang lại hiệu quả đáng kinh ngạc. Một tối nọ, trong một chương trình đào tạo bán hàng, tôi đưa ra chủ đề “Xây dựng không khí gia đình để thành công trong bán hàng”. Để minh họa cho chủ đề này,

tôi đã hỏi các nhân viên bán hàng ở đó (đều là nam và đã lập gia đình): “Không kể Giáng sinh, kỷ niệm ngày cưới hay sinh nhật, lần cuối cùng bạn dành cho vợ bạn một món quà bất ngờ là khi nào?”.

Tôi thực sự kinh ngạc khi nghe câu trả lời. Trong 35 người bán hàng đó, chỉ một người duy nhất vừa đem niềm vui bất ngờ cho vợ mình cách đây một tháng. Nhiều người trả lời là “đường như cách đây ba hoặc sáu tháng trước”. Và hơn một phần ba nói: “Tôi cũng không nhớ nữa”.

Thử tưởng tượng điều đó xem! Vậy mà vẫn còn không ít người thắc mắc vì sao người vợ ở nhà không còn đối đãi với họ như những ông hoàng nữa!

Tôi muốn các học viên hiểu thấu đáo “sức mạnh” của những món quà được chuẩn bị chu đáo. Tối hôm sau, tôi sắp xếp để một người bán hoa xuất hiện ngay trước khi kết thúc buổi học. Tôi nói thẳng thắn với các học viên: “Tôi muốn các bạn hiểu được rằng một món quà nhỏ, bất ngờ sẽ giúp các bạn xây dựng không khí gia đình đầm ấm hơn ra sao. Tôi đã thỏa thuận với người bán hoa này là mỗi bạn sẽ nhận được một đóa hồng đẹp chỉ với giá 50 xu. Nếu bạn không có 50 xu, hoặc nếu bạn nghĩ vợ bạn không xứng đáng với số tiền đó (*cả lớp cười lớn*), tôi sẽ mua tặng cô ấy. Tất cả những gì tôi muốn là các bạn hãy mang tặng vợ mình đóa hồng đó và tối mai cho tôi biết điều gì đã xảy ra.

Tất nhiên là đừng cho cô vợ biết tại sao bạn lại mua hoa hồng tặng cô ấy”.

Vào tối hôm sau, tất cả các học viên đều nói rằng món quà nhỏ 50 xu ấy khiến vợ họ rất hạnh phúc.

Hãy thường xuyên tạo những bất ngờ thú vị cho gia đình bạn. Bạn không cần phải chuẩn bị thứ gì quá đắt tiền. Sự quan tâm, chu đáo mới là điều quan trọng. Bất cứ thứ gì chứng tỏ tình cảm gia đình là quan trọng nhất trong mắt bạn đều mang lại hiệu quả.

Hãy làm cho gia đình bạn luôn luôn ủng hộ, sát cánh bên bạn. *Hãy dành cho họ sự quan tâm mà bạn đã chuẩn bị sẵn.*

Trong cuộc sống bận rộn ngày nay, nhiều người dường như không đào ra được thời gian dành cho gia đình. Nhưng nếu chúng ta thực sự quan tâm, chúng ta sẽ tìm được thời gian. Vị phó giám đốc của một công ty nọ đã truyền lại cho tôi một phương pháp, mà theo ông là cực kỳ hiệu quả:

“Công việc hiện nay chất chồng lên tôi cả núi trách nhiệm, tôi không còn cách nào khác là hàng ngày phải đem nhiều việc về nhà để giải quyết cho xong. Dù vậy, tôi vẫn không hề thờ ơ với gia đình, vì đối với tôi gia đình quan trọng nhất trên đời. Đó cũng là lý do khiến tôi nỗ lực làm việc đến vậy. Tôi đã vạch ra một kế hoạch giúp tôi cùng lúc quan tâm tới cả gia đình lẫn công việc. Mỗi buổi tối, từ 7 giờ 30 đến 8 giờ 30 tôi dành thời gian cho hai đứa con nhỏ: đùa giỡn, đọc truyện, vẽ tranh hay trả lời mọi câu hỏi - tóm lại là tất cả những gì bọn nhóc muốn tôi làm. Sau một giờ chơi với các con, không chỉ bọn nhóc cảm thấy vui vẻ mà chính tôi cũng thấy khỏe khoắn hơn rất nhiều. Chúng đi ngủ lúc 8 giờ 30, sau đó tôi ngồi vào bàn làm việc, trong hai giờ đồng hồ.

Lúc 10 giờ 30, tôi kết thúc công việc, dành một tiếng sau đó với vợ mình. Chúng tôi nói chuyện về lũ trẻ, về những việc cô ấy đã làm trong ngày, về kế hoạch tương lai của chúng tôi

Một tiếng đồng hồ không hề bị quấy rầy bởi bất cứ thứ gì, quả là một cách tuyệt vời để khép lại một ngày.

Tôi thường dành ngày Chủ nhật cho gia đình. Tôi thấy rằng việc sắp xếp mọi thứ để dành sự quan tâm xứng đáng cho gia đình không chỉ tốt cho mọi người, mà còn tốt cho cả tôi nữa. Nó mang lại cho tôi nguồn năng lượng hoàn toàn mới”.

ĐỂ KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN, TRƯỚC TIÊN PHẢI BIẾT PHỤC VỤ

Mong muốn kiếm được nhiều tiền và có một cuộc sống khá giả là một mong muốn rất tự nhiên, rất đáng ao ước. Tiền bạc là sức mạnh giúp gia đình và bản thân bạn có được một cuộc sống xứng đáng. Tiền bạc cũng là sức mạnh để giúp đỡ những người không may mắn. Tiền bạc là một trong những phương tiện để cuộc sống được trọn vẹn.

Khi bị phê phán vì khuyến khích mọi người theo đuổi việc kiếm tiền, vị linh mục nổi tiếng, Russel H. Conwell, tác giả cuốn *Những héc-ta đất mỏ kim cương (Acres of Diamonds)* nói rằng: “Tiền bạc giúp in ra những quyển Kinh thánh, tiền bạc giúp xây dựng nhà thờ, tiền bạc mang đến và trả công cho những người truyền giáo. Rõ ràng nếu bạn không có tiền thì bạn chẳng có được mấy thứ trong số đó”.

Một người đàn ông cho biết mình muốn sống đậm bạc, có thể vì mặc cảm tội lỗi, hoặc cảm giác không được đánh giá tương xứng. Ông ta giống như một chàng trai trẻ cảm thấy mình không thể làm được gì, dù là đạt được những điểm A hay là tham gia đội bóng đá, vì thế, anh ta giả vờ rằng mình không muốn làm những điều đó.

Như vậy, tiền bạc thực sự là một mục tiêu đáng theo đuổi. Vấn đề ở đây là mặc dù ai cũng mong muốn kiếm tiền, nhưng đồng tiền kiếm được lại rất khó khăn, chậm chạp. Ở bất cứ đâu, bạn cũng có thể gặp những người mang quan niệm “tiền bạc là trên hết”. Tuy nhiên, những người như vậy thường có rất ít tiền. Tại sao? Vì một điều đơn giản: những người quan niệm “tiền là trên hết” thường bị ám ảnh bởi tiền bạc nhiều đến mức quên hẳn đi rằng họ không thể có được tiền nếu không làm gì đó để kiếm ra tiền.

Hạt mầm của tiền bạc chính là phục vụ. Đó là lý do bạn “phải biết phục vụ trước đã” - đây là một thái độ hữu ích, sẽ mang đến sự giàu có cho bạn. Phục vụ người khác trước, rồi tiền bạc sẽ tự nó đến sau.

Một tối mùa hè, tôi lái xe qua vùng Cincinnati. Xăng đã gần hết. Tôi dừng lại ở một trạm dịch vụ bình thường nhưng lại đông đúc đến ngạc nhiên.

Bốn phút sau tôi đã biết vì sao trạm xăng này đông đúc đến thế. Sau khi đổ đầy bình xăng, kiểm tra phía dưới nắp đậy, lau sạch mặt ngoài kính chắn gió, nhân viên phục vụ đi đến gần tôi, lễ phép hỏi: “Xin lỗi ông. Hôm nay đường sá nhiều bụi bặm lắm. Cho phép tôi lau cả phần bên trong kính chắn gió nữa”.

Nhanh chóng và hiệu quả, anh chàng lau toàn bộ phần bên trong kính chắn gió. Hình ảnh một anh chàng chịu khó, năng nổ khó được nhìn thấy ở nhiều trạm xăng khác.

Dịch vụ nhỏ ấy mà anh ta cung cấp không chỉ giúp tầm nhìn của tôi rõ ràng hơn vào ban đêm, mà nó còn khiến tôi nhớ mãi về trạm xăng ấy. Trong suốt ba tháng sau, thật tình

cờ, tôi có đến tám chuyến đi qua vùng Cincinnati và tất nhiên, tôi đều dừng lại trạm xăng đó. Mỗi lần như vậy, tôi đều nhận được nhiều dịch vụ hơn mong đợi. Điều thú vị nhất là bất cứ khi nào tôi dừng lại (thậm chí vào lúc 4 giờ sáng), tôi luôn nhìn thấy nhiều chiếc xe khác cũng dừng lại đổ xăng ở đó. Tổng cộng tôi đã đổ gần 100 ga-lông^(*) xăng ở trạm dịch vụ ấy.

Bạn nghĩ sao? Nếu bạn lần đầu tiên ghé trạm xăng ấy, ắt bạn sẽ đoán nhân viên kia đón tiếp với thái độ: “Ông này đi từ tiểu bang khác sang. Dám cá 1 ăn 20 là ông ta sẽ chẳng bao giờ quay lại. Tại sao không đối xử như bình thường thôi? Dù sao, ông ta cũng chỉ là khách hàng vắng lai mà thôi”. Nhưng nhân viên ở trạm xăng Cincinnati lại không hề nghĩ như vậy. Họ sẵn sàng phục vụ mà không đợi bạn yêu cầu, và đó là lý do họ luôn bận rộn đổ xăng cho khách hàng trong khi các trạm khác hầu như vắng vẻ. Tôi không quan tâm liệu chất lượng xăng ở đây có tốt hơn, hoặc giá cả có hợp lý hơn so với hàng chục các cây xăng khác hay không.

Sự khác biệt ở đây là dịch vụ. Bạn cũng thấy rõ là sự phục vụ sẽ mang lại lợi nhuận.

Khi nhân viên trạm xăng lau mặt trong kính chắn gió, chính anh ta đã gieo mầm để có thể thu hoạch tiền bạc rồi đó.

Phải biết phục vụ trước, tiền bạc sẽ tự nó đến sau - luôn luôn là như vậy!

Một người bồi bàn luôn tập trung vào việc phục vụ thực khách một cách tốt nhất và anh không lo gì về khoản tiền thưởng của khách, ắt anh sẽ có thôi. Nhưng một đồng nghiệp

(*) 1 gallon (Mỹ) = 3,78 lít.

của anh thì rất lơ là nhiệm vụ, anh ta bỏ qua cốc cà phê đã cạn (“Tại sao tôi phải rót thêm cà phê cho khách chứ? Ông ta chẳng có vẻ gì là hào phóng cả!”), người đó chắc chắn sẽ không nhận được khoản tiền thưởng nào cả.

Người thư ký nào sắp xếp thư từ gọn gàng, sạch sẽ ngoài sự mong đợi của giám đốc sẽ được trả công xứng đáng. Còn một người thư ký có suy nghĩ nông cạn: “Tại sao tôi lại phải lo lắng đến mấy vết bẩn đó? Họ đòi hỏi gì ở một người chỉ được trả mức lương 65 đô la một tuần chứ?”, người thư ký này sẽ mãi chỉ được trả công 65 đô la một tuần mà thôi.

Người bán hàng cung ứng đầy đủ dịch vụ sẽ không bao giờ phải lo lắng mất đi khách hàng.

Dưới đây là một nguyên tắc đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả, giúp bạn phát triển thái độ biết-phục-vụ-trước-đã: *Hãy luôn luôn dành cho mọi người nhiều hơn điều họ mong muốn*. Mỗi hành động nhỏ bé mà bạn giúp thêm cho người khác sẽ là một hạt mầm để bạn gặt được nhiều tiền bạc hơn sau này. Tình nguyện làm việc muộn để dọn dẹp căn phòng trông gọn gàng, sạch sẽ hơn là một *hạt mầm*; cung cấp cho khách hàng các dịch vụ *cộng thêm* khác cũng là một *hạt mầm*; đưa ra một ý tưởng làm tăng hiệu quả công việc càng là một *hạt mầm* tốt tươi hơn nữa.

Những hạt mầm đó, dĩ nhiên, sẽ mang lại tiền bạc. Hãy phục vụ trước, rồi bạn sẽ gặt hái được thành quả.

Mỗi ngày, hãy dành thời gian để tìm đáp án cho câu hỏi sau: “Cách nào để tôi làm được nhiều hơn mức mọi người trông đợi ở tôi?”. Sau đó, hãy áp dụng câu trả lời vào công việc của bạn.

Hãy biết phục vụ người khác trước, rồi tiền bạc sẽ đến với bạn.

Tóm lại, hãy phát triển những thái độ sau đây để đến với thành công:

1. Phát triển thái độ *“Tôi luôn sẵn sàng làm việc”*. Bạn càng nhiệt tình bao nhiêu, kết quả bạn nhận được càng tốt đẹp bấy nhiêu. Có ba phương pháp hỗ trợ thái độ tích cực với công việc:

Một là, hãy tìm hiểu mọi thứ thật kỹ lưỡng. Khi bạn nhận ra mình không quan tâm đến một điều gì đó, ngay lập tức hãy tìm hiểu sâu hơn! Điều đó sẽ giúp bạn có được lòng nhiệt tình.

Hai là, tất cả những gì thuộc về bạn phải trở nên sinh động: nụ cười, cái bắt tay, bài nói chuyện, và ngay cả cách đi đứng của bạn. Hãy làm cho tất cả sống động lên.

Ba là, tin rằng những điều tốt sẽ đến với bạn. Không ai sở hữu sự tốt đẹp, thành công bằng cách chỉ nghĩ về những điều xấu.

2. Phát triển thái độ *“Bạn là người quan trọng”*. Mọi người sẽ giúp bạn nhiều hơn, khi bạn làm cho họ cảm thấy họ quan trọng. Hãy thực hiện những điều sau:

Thể hiện bạn luôn đánh giá cao mọi người, bất cứ khi nào có cơ hội. Hãy làm họ cảm thấy họ quan trọng.

Gọi mọi người bằng tên riêng.

3. Phát triển thái độ *“Phải biết phục vụ trước”*, tiền bạc sẽ tự nó đến sau. Áp dụng nguyên tắc sau đây trong mọi việc bạn làm: hãy làm cho mọi người nhiều hơn cả sự mong đợi của họ.

CHƯƠNG 9

SUY NGHĨ ĐÚNG ĐẮN VỀ NGƯỜI KHÁC

DƯỚI ĐÂY LÀ MỘT NGUYÊN TẮC CƠ BẢN để đạt được thành công. Hãy khắc sâu vào tâm trí bạn rằng *thành công của bạn phụ thuộc vào sự ủng hộ và giúp đỡ của những người xung quanh.*

Hãy xem xét một số ví dụ sau: một vị giám đốc cần phải có các nhân viên để thực hiện mệnh lệnh của ông ấy. Nếu công việc không chạy, chủ tịch hội đồng quản trị sẽ cách chức giám đốc, chứ không phải nhân viên của ông ấy. Một người bán hàng cần khách hàng đến mua. Nếu họ không mua, anh ta thất bại. Cũng như vậy, trường khoa ở trường đại học cần sự cộng tác từ các giáo sư để tiến hành chương trình giảng dạy của mình; một chính trị gia cần các cử tri bỏ phiếu bầu cho mình; một nhà văn cần độc giả sẵn lòng mua tác phẩm mới của mình. Một người quản lý cả dây cửa hàng chỉ có thể làm tốt được công việc nếu nhân viên dưới quyền chấp nhận sự lãnh đạo của anh ta, và khách hàng chấp nhận chương trình bán hàng của anh ta.

Trong lịch sử, từng có một số kẻ chiếm đoạt quyền lực thông qua chiến tranh, bạo lực và họ duy trì quyền hành nhờ bạo lực. Nhưng thời nay, hãy nhớ rằng mọi người hoặc sẽ giúp đỡ bạn *hết mình*, hoặc không hỗ trợ bạn gì cả (bạn không thể ép buộc họ).

Đã đến lúc đặt ra câu hỏi: “Tôi thừa nhận cần có sự tương thuộc với người khác để có được thành công, nhưng tôi phải làm gì để khiến họ ủng hộ và chấp thuận sự lãnh đạo của tôi?”.

Câu trả lời chỉ gói gọn trong một cụm từ: *hãy nghĩ đúng về mọi người*. Nghĩ đúng đắn về người khác, rồi họ sẽ yêu mến và giúp đỡ bạn. Chương này sẽ giải thích tại sao lại như vậy.

Mỗi ngày, trên thế giới, cảnh tượng sau đây được lặp đi lặp lại hàng ngàn lần:

Một nhóm người hay một hội đồng đang họp với mục đích là xem xét, đề cử ai là người được thăng tiến, được giao một nhiệm vụ mới, được gia nhập câu lạc bộ hay được vinh danh, hoặc bầu ra vị chủ tịch mới của công ty, một vị giám sát mới hay một nhà quản lý bán hàng mới. Một cái tên, F. chẳng hạn, được xướng lên. Vị chủ tịch hỏi: “Mọi người nghĩ sao về anh F.?”.

Hàng loạt nhận xét được nêu ra. Vài người sẽ nhận xét tốt như: “Anh ta khá đấy. Mọi người ở đó nói rất tốt về anh ta. Anh ta cũng có nền tảng kỹ thuật tốt nữa”, hoặc “F. hả?Ồ, anh ta là một người rất khéo léo đấy, rất đề tâm đến mọi người. Tôi nghĩ anh ta sẽ phù hợp với nhiệm vụ mới”.

Nhưng vài người khác lại nhận xét rất tiêu cực, thiếu thiện cảm như: “Tôi nghĩ chúng ta phải xem xét kỹ trường hợp này. Anh ta có vẻ không hòa hợp lắm với mọi người”, hoặc “Tôi

biết anh ta có nền tảng kỹ thuật và trình độ học vấn cao, tôi không băn khoăn về năng lực của anh ta. Nhưng tôi lo lắng về sự ủng hộ từ phía nhân viên, vì dường như anh ta không được họ tôn trọng”.

Sau đây là một kết luận khác thường mà chúng tôi ghi nhận được: *Có đến 9 trong 10 trường hợp, yếu tố “được yêu mến” được nhắc đến đầu tiên. Ở vài trường hợp đặc biệt khác, yếu tố “được yêu mến” cũng được đánh giá cao hơn hẳn yếu tố về khả năng, trình độ.*

Sự thực được ghi nhận nói trên hoàn toàn đúng cả trong việc chọn giảng viên cho vị trí giáo sư ở trường đại học. Tôi đã từng tham gia rất nhiều buổi họp xem xét để chọn ra một giảng viên cho khoa. Khi một cái tên được đưa ra, điều mà cả hội đồng cân nhắc kỹ lưỡng nhất là: “Liệu sinh viên có yêu mến anh ta không?”, “Liệu anh ta có thể hòa đồng với các đồng nghiệp khác hay không?”.

Điều đó là không công bằng? Không có tính chất kinh viện? Không phải. Nếu một người không được yêu mến, thật khó mà hy vọng anh ta sẽ làm việc với sinh viên đạt hiệu quả tối ưu.

Hãy ghi nhớ điều này: Không phải một người được **kéo lên** vị trí cao hơn, mà anh ta **được nâng lên**. Trong thời đại ngày nay, không ai có thời gian và lòng kiên nhẫn để kéo ai đó lên từng bước trên nấc thang sự nghiệp. Một cá nhân được chọn bởi kết quả, thành tích làm việc của anh ta, khiến cho anh ta vượt trội hơn hẳn so với mọi người.

Chúng ta được nâng lên vị trí cao hơn là nhờ vào những người biết rõ chúng ta đã từng yêu mến, đối xử tốt với mọi

người xung quanh như thế nào. Mỗi ý kiến của người thân quen sẽ nâng bạn cao lên một chút. *Được-yêu-mến giúp bạn dễ dàng được nâng lên hơn.*

Những người thành công thậm chí còn lên hẳn một kế hoạch để thân thiện với mọi người. Còn bạn thì sao? Bạn sẽ ngạc nhiên khi biết có rất nhiều người thành đạt từng lên kế hoạch cụ thể, rõ ràng, được viết cẩn thận trong mục tiêu tạo sự thân thiện, yêu mến mọi người. Hãy cùng nhau xem xét trường hợp của Tổng thống Lyndon Johnson. Rất lâu trước khi trở thành tổng thống, Johnson - trong quá trình rèn luyện khả năng thuyết phục đáng kinh ngạc của mình - đã đưa ra “công thức” gồm 10 nguyên tắc tạo nên thành công. Các nguyên tắc ấy không hề cao siêu, ngay đến một người quan sát hững hờ nhất cũng có thể nhận biết, đã được ông áp dụng trong từng hành động của mình:

1. *Hãy học cách nhớ tên mọi người.* Nếu bạn thực hiện không hiệu quả việc này, điều đó cho thấy bạn không đủ quan tâm đến họ.
2. *Hãy là một người thật thoải mái, nhờ vậy bạn sẽ không bị căng thẳng. Hãy là một người không phải lo lắng gì cả.*
3. *Tự dành cho mình những khoảng thời gian nghỉ ngơi, thư giãn thực sự để mọi việc không làm bạn phải rối trí.*
4. *Không tự cao tự đại.* Hãy cẩn thận tránh xa những ấn tượng mà bạn biết rõ chẳng tốt đẹp gì.
5. *Tự trau dồi bản thân để mọi người thấy rằng hợp tác với bạn là điều đáng làm.*

6. Xóa bỏ những “hạt sạn” trong tính cách của mình, đôi khi có những điều mà bạn chưa kịp nhận biết.
7. Bằng sự trung thực, hãy *chân thành hàn gắn mọi hiểu lầm* mà bạn đã hoặc đang gặp phải. Hãy xóa bỏ hoàn toàn mọi lời kêu ca, than phiền.
8. *Học cách yêu mến mọi người* cho đến khi bạn thực sự yêu quý họ.
9. Đừng bỏ lỡ bất cứ cơ hội nào để nói lời chúc mừng thành công của người khác, hoặc thể hiện sự đồng cảm với thất vọng, nỗi buồn của họ.
10. Hãy mang lại *sức mạnh tinh thần cho mọi người*, và mọi người sẽ trả lại cho bạn sự yêu mến chân thành.

Việc áp dụng 10 nguyên tắc “yêu mến mọi người” rất đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả này đã giúp Tổng thống Johnson tạo được lòng tin và nhận được đa số phiếu bầu của dân chúng đồng thời nhận được sự ủng hộ nhiều hơn trong Quốc hội. Nói cách khác, khi áp dụng 10 nguyên tắc, Tổng thống Johnson *để dành có cơ hội thắng tiến hơn*.

Những người quan trọng, những người ở vị trí dẫn đầu trong mọi lĩnh vực (nghệ thuật, khoa học hay chính trị) luôn tìm cách hòa đồng và yêu quý mọi người. Họ luôn cố gắng để trở thành những người thực sự dễ mến.

Nhưng đừng bao giờ mua bán tình bạn. Tình bạn hoàn toàn không phải là thứ đem ra đổi chác. Tặng quà là một thói quen tốt nhưng chỉ thật sự tuyệt vời nếu món quà đó xuất phát từ sự chân thành và yêu mến đối với người bạn tặng quà. Nếu không có sự chân thành, món quà đó chẳng khác nào một sự

“trả lễ” hoặc hối lộ không hơn không kém.

Năm ngoái, vài ngày trước lễ Giáng sinh, tôi trò chuyện với giám đốc một công ty xe tải tầm trung trong văn phòng của ông ấy. Lúc chuẩn bị ra về, một nhân viên giao hàng đem đến một món quà tặng giám đốc. Đó là một thức uống có cồn từ một xí nghiệp lắp đặt bánh xe địa phương. Ông bạn tôi tức giận ra mặt, lạnh lùng yêu cầu nhân viên giao trả lại cho người đã gửi.

Khi người giao hàng đã ra khỏi văn phòng, vị giám đốc nhanh chóng giải thích với tôi: “Anh đừng hiểu nhầm. Thực ra tôi rất thích tặng và nhận quà đấy chứ”.

Sau đó ông ấy kể tên một số món quà mà ông nhận được từ những người bạn làm ăn của mình nhân dịp Giáng sinh.

“Nhưng khi một món quà chỉ nhằm mục đích có được thương vụ làm ăn với chúng tôi, một món quà hối lộ quá lộ liễu như món quà vừa rồi, tôi không còn muốn nhận chút nào. Tôi đã không làm ăn với doanh nghiệp đó từ ba tháng trước, vì họ không hoàn thành công việc đúng kế hoạch và tôi cũng không thích các nhân viên của họ. Anh chàng bán hàng của họ cứ gọi điện cho tôi suốt.

Tuần trước, tôi đã nổi cáu với người bán hàng đó khi hắn đến tận đây, tro tráo nói với tôi: “Thực sự chúng tôi rất mong được tiếp tục cộng tác với quý công ty. Tôi sẽ yêu cầu ông già Noel khoản đãi hào phóng với ông vào mùa Giáng sinh năm nay”. Tôi biết, nếu tôi không gửi trả món quà họ tặng, lần tới khi gặp tôi, câu đầu tiên mà anh ta nói sẽ là: “Tôi cá là ông rất thích món quà”.

Tình bạn không dùng để trao đổi, mua bán. Nếu bạn có ý định mua bán tình bạn, bạn sẽ thất bại ít nhất ở hai điểm:

1. Bạn sẽ tiêu phí tiền bạc một cách vô ích.
2. Bạn sẽ bị những người xung quanh coi thường.

Hãy luôn chủ động làm quen và xây dựng tình bạn với mọi người - đó là cách mà những người thành đạt luôn tuân thủ. Chúng ta dễ dàng tuân theo thói quen ích kỷ, bằng cách tự nhủ: “Hãy để anh ta bắt đầu trước”, “Cứ để họ gọi cho chúng ta trước”, “Cứ để cô ấy nói trước xem sao”.

Nếu bạn cứ mặc nhiên cho những người khác loay hoay xây đắp mối kết giao với bạn, bạn sẽ không bao giờ có được nhiều bằng hữu.

Sự chủ động tìm hiểu người khác, thực ra, là một đặc điểm của khả năng lãnh đạo. Nếu sau này bạn được làm việc trong một nhóm lớn, hãy chú ý đến một điều vô cùng quan trọng: *người đóng vai trò quan trọng nhất chính là người chủ động nhất trong việc giới thiệu bản thân mình với mọi người.*

Thông thường những người quan trọng sẽ luôn tiến về phía bạn, bắt tay và nói: “Xin chào, tôi là Jack R.”. Hành động này cho thấy ông ấy là một người quan trọng, vì ông ấy luôn tìm cách mở rộng các mối quan hệ.

Bạn đã bao giờ để ý rằng, hầu hết mọi người đều im lặng khi chờ thang máy. Trừ phi họ đang đứng cùng với người quen, hầu hết mọi người chẳng bao giờ nói gì dù chỉ một câu ngắn với người đứng ngay bên cạnh. Một ngày nọ, tôi quyết định làm một thí nghiệm nhỏ.

Hôm đó, tôi bắt chuyện với một người lạ cũng đang chờ thang máy. Tôi quan sát phản ứng của anh ta 25 lần liên tiếp, và cả 25 lần ấy tôi đều nhận được những phản hồi rất thân thiện và tích cực.

Ngày nay, việc tự nhiên bắt chuyện với một người lạ có thể bị coi là thiếu lịch sự, nhưng thực ra hầu hết mọi người đều thích được bắt chuyện. Khi bạn nói chuyện và khen ngợi ai đó, bạn sẽ khiến họ cảm thấy vui hơn. Ngược lại, điều đó cũng giúp bạn cảm thấy vui vẻ và thoải mái hơn nhiều. Mỗi khi bạn nói những điều thú vị, tích cực với một người, bạn cũng sẽ cảm thấy điều tương tự đến với mình. Hành động đó cũng giống như làm nóng động cơ xe hơi trong một sáng mùa đông giá lạnh vậy.

Sau đây là 6 cách kết bạn với mọi người, chỉ cần bạn chủ động một chút:

1. Tự giới thiệu bản thân mình với mọi người bất cứ khi nào có cơ hội - ở các bữa tiệc, các buổi họp mặt, trên máy bay, tại cơ quan, nói chung là tất cả mọi nơi.
2. Hãy chắc chắn mọi người nghe rõ họ tên của bạn.
3. Hãy chắc chắn rằng bạn phát âm tên người khác đúng theo cách mà họ phát âm.
4. Hãy ghi lại tên của mọi người, thật chính xác. Mọi người đều rất coi trọng họ tên của mình được phát âm đúng và đánh vần chuẩn. Nếu có thể, hãy xin cả địa chỉ và điện thoại của họ.
5. Hãy gửi một mẫu giấy nhắn tin hay gọi điện cho những

người mới quen - mà bạn mong muốn kết thân sâu hơn. Điều này rất quan trọng. Hầu hết những người thành công đều gọi điện hay nhắn tin cho những người bạn mới của mình.

6. Điều cuối cùng và không kém phần quan trọng, hãy nói những điều thật tích cực trước mặt người lạ. Điều này sẽ giúp bạn thêm phần sôi nổi, hăng hái.

Nếu bạn áp dụng được cả 6 nguyên tắc trên, tức là bạn đã thực sự suy nghĩ đúng đắn về con người. Trên thực tế, đa phần những người bình thường đều không nghĩ được như vậy. Một người “bình thường” không bao giờ chủ động giới thiệu về mình. Anh ta luôn chờ người khác chủ động làm quen trước.

Hãy chủ động. Hãy hành động như những người thành đạt. Hãy thay đổi cách giao tiếp với mọi người. Đừng bẽn lèn hay ngại ngùng gì cả. Đừng sợ mình sẽ trở nên kỳ cục trong mắt mọi người. Hãy tìm hiểu người khác, chắc chắn họ cũng muốn biết rõ về bạn.

Gần đây, tôi cùng một người bạn được yêu cầu xem xét sơ bộ một ứng viên cho vị trí bán hàng công nghiệp. Chúng tôi nhận ra Ted, ứng viên, có khá nhiều phẩm chất tốt. Anh ta đặc biệt thông minh, ngoại hình ưa nhìn và có vẻ là người có tham vọng.

Nhưng có một điểm khiến chúng tôi buộc phải loại Ted, ít nhất là trong khoảng thời gian trước mắt. Nhược điểm lớn của Ted chính là: anh ấy đòi hỏi mọi người khác đều phải hoàn hảo. Ted khó chịu vì những điều rất nhỏ nhặt, như lỗi ngữ pháp, vút thuốc lá bừa bãi, khiêu thăm mỹ kém và nhiều điều khác nữa.

Ted rất ngạc nhiên khi nghe chúng tôi nhận xét về nhược điểm đó của anh ấy. Nhưng Ted khao khát tìm được một công việc lương cao, anh ấy hỏi chúng tôi liệu có cách nào để giúp khắc phục điểm yếu đó hay không.

Chúng tôi đã đưa ra cho anh ấy ba gợi ý:

1. *Hãy thừa nhận sự thật rằng không ai là người hoàn hảo cả.* Có một vài người có vẻ đặc sắc hơn những người khác, nhưng chẳng có ai hoàn toàn tuyệt hảo. Một đặc điểm “con người” nhất là ai cũng mắc phải thiếu sót, mọi người đều ít nhiều có những thiếu sót này nọ.
2. *Hãy thừa nhận rằng mọi người có quyền được **khác** với bạn.* Đừng bao giờ áp đặt đối với bất cứ ai về bất cứ điều gì. Đừng bao giờ khó chịu với người khác chỉ vì họ có thói quen khác bạn, chỉ vì họ thích những kiểu quần áo khác, theo một tôn giáo, đảng phái khác, hoặc thích loại xe hơi khác. Bạn không cần phải đồng ý với họ, nhưng bạn không được khó chịu vì sự khác biệt.
3. *Đừng trở thành một nhà cải tổ tất cả mọi thứ.* Hãy thêm suy nghĩ “hãy sống, và hãy tôn trọng sự vật như nó vốn có” vào triết lý sống của bạn. Hầu hết mọi người đều không thích bị nhận xét “bạn sai rồi!”. Bạn có quyền đưa ra quan điểm của bạn, nhưng tốt hơn bạn hãy giữ nó cho riêng mình.

Ted đã rất cố gắng và chú tâm làm theo những gợi ý trên. Vài tháng sau, anh ấy trở nên khác hoàn toàn. Bây giờ anh ấy đã biết chấp nhận mọi người bằng *con người thật* của họ. Không có ai hoàn toàn tốt và cũng chẳng có ai xấu hoàn toàn cả.

Anh ấy cho biết thêm: “Không chỉ thế, những điều trước kia từng làm tôi khó chịu bây giờ lại trở nên cực kỳ thú vị. Cuối cùng tôi đã hiểu ra rằng, nếu mọi người đều giống nhau và hoàn hảo một cách tuyệt đối thì thế giới này sẽ trở nên buồn tẻ đến mức nào”.

Nếu chúng ta *biết điều khiến suy nghĩ* của mình và suy nghĩ một cách đúng đắn, chúng ta có thể khám phá nhiều phẩm chất tốt đẹp để yêu mến và cảm phục mọi người.

Tâm trí bạn như một trạm truyền phát suy nghĩ. Hệ thống truyền phát này sẽ chuyển tải các thông điệp thông qua hai kênh có sức mạnh ngang nhau: kênh L (Lạc quan) và kênh B (Bi quan).

Giả sử ngày hôm nay, cấp trên của bạn gọi bạn vào văn phòng để đánh giá định kỳ về các công việc mà bạn đã làm. Ông ấy khen ngợi về những thành quả bạn đạt được, nhưng đồng thời cũng đưa ra những gợi ý cụ thể để bạn khắc phục vài điểm chưa tốt. Buổi tối, theo lệ thường, bạn ngồi nhớ lại cuộc đối thoại giữa hai người và nghĩ ngợi.

Nếu bạn bật kênh B, “phát thanh viên” sẽ nói: “Hãy cẩn thận! Sếp của bạn đang cố làm bạn nản lòng đấy. Ông ta cũng chỉ là một kẻ thất bại mà thôi. Bạn chẳng cần đến lời khuyên của ông ta làm gì. Quý tha ma bắt những lời khuyên vớ vẩn ấy đi. Hãy nhớ lại xem đồng nghiệp H. đã nói gì về ông ấy? H. đúng. Ông ta đang muốn trấn áp bạn giống như đã làm với H. đấy. Hãy kháng cự lại. Lần tới nếu ông ta gọi bạn vào văn phòng, hãy đấu tranh. Đừng do dự hay e ngại điều gì cả. Ngày mai hãy đi thẳng vào văn phòng, hỏi xem những lời phê bình của ông ta thực sự có dụng ý gì...”.

Nhưng nếu bạn bật sang kênh L, phát thanh viên sẽ nói thế này: “Bạn biết đấy, Sếp cũng là một đồng nghiệp tốt của bạn. Những gợi ý mà ông ấy đưa ra có vẻ hợp lý đấy. Nếu áp dụng, bạn có thể làm việc tốt hơn và tạo được một số cơ hội thăng tiến. Ngày mai bạn sẽ vào văn phòng ông ấy và nói lời cảm ơn vì những ý kiến đóng góp hữu ích, đầy thiện chí. K. đã đúng, ông ấy là một người đồng nghiệp tốt...”.

Trong trường hợp này, nếu bạn nghe theo kênh B, gần như bạn sẽ gây ra một lỗi lầm lớn, thậm chí nghiêm trọng trong mối quan hệ với cấp trên. Nhưng nếu bật sang kênh L, bạn hoàn toàn tận dụng được lời khuyên hữu ích từ cấp trên, đồng thời cũng giúp củng cố mối quan hệ tốt đẹp hơn với sếp. Cấp trên của bạn chắc chắn sẽ đánh giá cao thái độ đó. Hãy thử và xem hiệu quả của nó tới mức nào.

Hãy nhớ, bạn càng xem lâu một kênh nào, dù là kênh B hay kênh L, bạn sẽ càng trở nên gắn chặt với nó hơn, rất khó để chuyển sang kênh khác. Điều này là có thực vì suy nghĩ, bất kể tích cực hay tiêu cực, đều khởi nguồn cho một chuỗi phản ứng tương tự suy nghĩ ban đầu.

Bạn sở hữu suy nghĩ của mình, vì vậy hãy điều khiển trạm truyền phát suy nghĩ của mình thật đúng đắn. Mỗi khi bạn nghĩ về một người khác, *hãy tập cho mình thói quen bật và lắng nghe kênh L.*

Nếu kênh B chen vào, hãy dứt khoát cự tuyệt với nó và nhanh chóng đổi sang kênh L. Để chuyển kênh, bạn chỉ cần nghĩ về **một điểm tốt** của người nào đó. Theo đúng phản ứng dây chuyền, suy nghĩ ban đầu này sẽ dẫn đến những suy nghĩ lạc quan khác và bạn sẽ thấy vui, phấn chấn.

Khi chỉ có một mình, bạn là người có quyền quyết định xem kênh B hay kênh L. Nhưng khi bạn nói chuyện với người khác, họ hoàn toàn có cách để điều khiển những gì bạn nghĩ.

Có hai cách để ngăn chặn một người nào đó chuyển chúng ta từ kênh tích cực L sang kênh tiêu cực B. *Một là*, hãy chuyển chủ đề càng nhanh càng tốt với những câu như: “Xin được ngắt lời anh, John, nhưng thực ra khi đề cập đến chuyện này, tôi đã có ý hỏi anh về...”. *Hai là*, hãy tìm một lý do nào đó như: “Xin lỗi John, tôi muộn mất rồi!”, hay “Tôi phải hoàn thành việc này... Anh thứ lỗi cho tôi nhé!”.

Hãy nghiêm khắc tự hứa với mình rằng bạn kiên quyết không để cho người khác làm lung lay suy nghĩ của bạn. Hãy luôn giữ bạn ở kênh L.

Một khi bạn đã nắm bắt được bí quyết suy nghĩ đúng đắn và tích cực, thành công lớn lao và chắc chắn đang chờ đợi bạn! Tôi sẽ kể bạn nghe câu chuyện của một nhân viên bán bảo hiểm thành công vượt bậc. Anh ấy chia sẻ với tôi về những gì tốt đẹp đã thu nhận được khi suy nghĩ đúng đắn về người khác. Câu chuyện như sau:

“Khi tôi mới bước chân vào lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, tình hình thực sự rất khó khăn, cạnh tranh vô cùng gay gắt. Lúc đầu, tôi nhận thấy dường như có bao nhiêu khách hàng tiềm năng thì cũng có chừng ấy nhân viên bán bảo hiểm! Và rồi tôi sớm nhận ra thực tế - mà bất kỳ nhân viên bảo hiểm nào cũng biết: có đến 9/10 khách hàng cho biết họ chẳng cần thêm bất cứ hình thức bảo hiểm nào nữa cả.

Hãy để tôi nói với anh điều này, tôi đang làm việc cực kỳ hiệu quả không phải vì am hiểu lĩnh vực kinh doanh bảo

hiểm. Đừng hiểu nhầm nhé, điều đó đương nhiên là quan trọng, nhưng trên thực tế có nhiều người dù biết rõ về hợp đồng và các điều khoản hơn tôi nhiều nhưng họ vẫn đang phải vất vả chân lên cổ để tìm từng khách hàng một. Tôi biết một người từng viết cả một cuốn sách về bảo hiểm, nhưng lại không bán nổi hợp đồng bảo hiểm cho một người chỉ còn sống được dăm ngày nữa mà thôi.

Thành công của tôi chỉ dựa trên duy nhất một điều mà thôi. Tôi yêu thích, *thực sự* yêu thích các khách hàng mà tôi đang giao dịch. Hãy để tôi nhắc lại lần nữa. Tôi thực sự *yêu mến họ*. Vài người bạn của tôi cũng là nhân viên bán bảo hiểm đã cố gắng giả vờ chiều chuộng khách hàng, nhưng không hiệu quả. Thậm chí bạn chẳng thể lừa nổi một con lừa, khi bạn cố tình giả vờ. Từng cử chỉ, ánh mắt, gương mặt, tất cả đều lộ rõ sự giả tạo.

Bây giờ, mỗi khi tiến hành thu thập thông tin về một khách hàng tiềm năng, tôi cũng làm như mọi nhân viên bán bảo hiểm khác vẫn làm. Tôi tìm hiểu về tuổi tác, nơi làm việc, mức lương, con cái... Nhưng tôi còn thu thập thêm vài thứ nữa, mà hầu hết nhân viên bán hàng khác không chịu tìm kiếm, đó là tìm ra vài lý do hợp lý để cảm mến khách hàng tiềm năng ấy. Có thể đó là tính chất đặc biệt của công việc mà anh ta đang làm, hoặc những điều nào đó khác nữa mà tôi có thể tìm thấy trong thông tin về cá nhân khách hàng. Chắc chắn tôi sẽ tìm được những lý do thú vị để quý mến anh ta.

Sau đó, bất cứ khi nào tôi tập trung suy nghĩ, tôi sẽ nhớ lại những lý do khiến tôi yêu mến anh ta. Tôi dựng lên trong đầu một hình ảnh đáng mến của vị khách hàng đó, trước khi tôi nói bất cứ lời nào với anh ta về bảo hiểm.

Thủ thuật nhỏ này đã mang lại hiệu quả bất ngờ. Vì tôi thực sự cảm mến anh ta, nên sớm muộn gì anh ta cũng sẽ quý mến tôi thôi. Cứ như thế, không bao lâu sau, tôi không còn giữ vai trò là một nhân viên thuyết phục khách hàng nữa, mà tôi đã ở cùng phía với anh ta, chúng tôi cùng bàn bạc về kế hoạch mua bảo hiểm sắp tới. Anh ta tin tưởng vào sự đánh giá của tôi, vì tôi đã là bạn của anh.

Có thể vào lúc này, mọi người không chấp nhận quan niệm của tôi, nhưng tôi tin chắc một khi tôi quý mến ai đó, người ấy sẽ sớm quay lại tìm tôi, và chúng tôi có thể tiến hành bàn bạc việc kinh doanh.

Mới tuần trước, tôi tìm gặp một khách hàng khá khó tính. Đó là lần thứ ba tôi đến tìm. Ông ta gặp tôi ở cửa, trong khi tôi chưa kịp cất tiếng chào, ông đã vội mắng tôi không ngớt lời. Thậm chí ông nói không kịp thở, gấp gáp, và kết thúc bằng câu ‘Đừng bao giờ vác mặt đến đây nữa’.

Sau khi nghe những lời như tát nước vào mặt, tôi chỉ đứng đó, nhìn thẳng vào mắt ông ta trong năm giây, rồi nói thật nhẹ nhàng, chân tình, vì tôi thực sự muốn chia sẻ thiện cảm với ông: ‘Nhưng, thưa ông S, tối nay tôi đến đây gặp ông với tư cách một người bạn mà thôi’.

Bạn biết không, ngày hôm qua, ông ấy đã chấp nhận gợi ý của tôi để mua bảo hiểm tài sản trị giá 250.000 đô la đấy.”

Sol Polk được xem là “vua hàng gia dụng” của Chicago. Bắt đầu với hai bàn tay trắng, nhưng hiện nay mỗi năm Sol Polk đạt hàng triệu đô la doanh thu tại vùng trung tâm Chicago.

Sol Polk cho biết thành công có được hôm nay là nhờ ông

luôn có thái độ đúng đắn với khách hàng của mình. Ông nói: “Mọi khách hàng đều được chúng tôi đối xử như những vị khách quý đến thăm nhà chúng tôi vậy”.

Đó chẳng phải là cách suy nghĩ đúng đắn về con người hay sao? Đó chẳng phải là một nguyên tắc đơn giản nhất để đạt được thành công hay sao? Hãy cư xử với khách hàng như những vị khách đến thăm nhà bạn vậy.

Hãy áp dụng bí quyết này đối với cả nhân viên của bạn. Họ cũng cần được đối xử như những vị khách đến thăm nhà bạn. Hãy áp dụng chế độ đãi ngộ tốt nhất đối với nhân viên của mình và bạn sẽ nhận được sự hợp tác mạnh mẽ, chân thành nhất từ họ, dẫn đến năng suất làm việc cao nhất. Hãy nghĩ tốt về mọi người xung quanh bạn, bạn sẽ nhận lại những thành quả to lớn nhất, tuyệt vời nhất.

Một trong những người đầu tiên xem qua bản thảo cuốn sách này là một người bạn thân của tôi. Anh ấy có một công ty tư vấn quản trị doanh nghiệp. Sau khi đọc câu chuyện trên, anh ấy nhận xét: “Đó là kết quả tốt đẹp mà ta sẽ nhận được từ việc quý mến và tôn trọng người khác. Tôi xin kể thêm với anh câu chuyện của một người quen để giúp anh thấy rõ thêm mọi việc sẽ tồi tệ đến mức nào nếu không yêu mến, tôn trọng mọi người”. Câu chuyện được kể lại như sau:

“Công ty của tôi giành được một hợp đồng dịch vụ tư vấn cho một doanh nghiệp đóng chai đồ uống quy mô nhỏ. Hợp đồng có giá trị khá lớn. Vị giám đốc đó hầu như không có chút kiến thức nền tảng nào. Công việc kinh doanh của họ đang gặp rắc rối, vài năm gần đây ông ta đưa ra vài quyết định sai lầm làm tiêu tốn tiền bạc của công ty.

Ba ngày sau khi ký hợp đồng, tôi và một đồng nghiệp lái xe đến nhà máy của ông ta. Chỗ đó cách văn phòng chúng tôi khoảng 45 phút lái xe. Ngày hôm đó, không rõ bắt đầu từ lúc nào, chúng tôi quay sang tán gẫu về những điểm xấu của vị khách hàng này.

Thay vì cùng nhau bàn bạc về cách tiếp cận để giải quyết vấn đề của công ty đóng chai, chúng tôi lại bình phẩm lan man về sự ngờ nghệch của ông ấy khiến cho công ty rơi vào tình trạng tồi tệ hiện nay.

Tôi còn nhớ rõ, tôi đã nêu ra một nhận xét mà tôi tự cho là mình phải rất thông minh mới nghĩ ra được - ‘Điều duy nhất giúp ông ấy vẫn đứng vững là nhờ trọng lượng của ông ấy’. Đồng nghiệp của tôi cười phá lên và đưa ra một nhận xét tiếp theo, cũng hay ho không kém: “Và cậu con trai của ông ta nữa chứ, năm nay đã 35 tuổi, vậy mà tài năng duy nhất anh ta có được là biết nói... tiếng Anh!”.

Trong suốt thời gian lái xe, chúng tôi chẳng nói gì khác ngoài câu chuyện vị khách hàng của chúng tôi ngờ nghệch và kém cỏi đến mức nào.

Cuộc bàn luận vào trưa hôm đó trở nên nhạt nhẽo. Nghĩ lại, tôi đoán không chừng ông khách đó cũng phần nào hiểu được suy nghĩ, cảm giác của chúng tôi về ông ấy. Chắc hẳn ông ấy đã nghĩ: “Những người này nghĩ mình ngu hay sao ấy, tất cả những gì họ làm để moi tiền của mình chỉ là một cuộc nói chuyện nghe có vẻ suôn sẻ mà thôi”.

Hai ngày sau, tôi nhận được một lá thư chỉ có hai câu từ vị khách hàng đó. Trong thư ông ta viết: ‘Tôi đã quyết định hủy bỏ hợp đồng dịch vụ tư vấn giữa chúng ta. Nếu chúng tôi phải

trả bất cứ khoản phí nào, xin quý công ty gửi hóa đơn đến cho chúng tôi’.

Do tự nhồi vào đầu mình những suy nghĩ tiêu cực nên chỉ trong vòng 40 phút, chúng tôi đã mất đi một hợp đồng lớn. Đau hơn nữa, vài tháng sau, chúng tôi biết tin khách hàng đó đã ký hợp đồng với một công ty có danh tiếng khiêm tốn hơn để có được sự tư vấn chuyên nghiệp mà ông ấy cần.

Chúng tôi đã không mất hợp đồng lớn đó nếu biết tập trung vào những điểm tốt đẹp ở khách hàng. Quả thực ông ấy có những phẩm chất tốt đẹp. Vâng, hầu hết mọi người đều có những phẩm chất tốt đẹp của riêng họ.”

Hy vọng rằng bạn vừa thư giãn với câu chuyện này, vừa có thể học được một nguyên tắc cơ bản để thành công: Hãy lắng nghe người khác càng nhiều càng tốt.

Hàng trăm kinh nghiệm cá nhân nho nhỏ của tôi đã cho thấy rõ điều này: *người nói nhiều nhất và người thành công nhất hiếm khi là một*. Hầu như không có ngoại lệ nào cả, người càng thành công thì càng *sẵn sàng lắng nghe người khác*. Họ biết cách khuyến khích người khác nói về bản thân, về quan điểm *của họ*, về những thành quả họ đã đạt được, về gia đình, công việc và về cả những rắc rối của họ.

Sự sẵn lòng lắng nghe sẽ:

1. Giúp bạn có thêm nhiều bạn mới.
2. Giúp bạn hiểu hơn về mọi người.

Dưới đây là một ví dụ minh họa.

Một công ty quảng cáo lớn ở New York, đương nhiên,

cũng như mọi công ty quảng cáo khác đều chú trọng vào việc *thuyết phục* mọi người vì sao nên mua những sản phẩm mà công ty đang giới thiệu. Nhưng, công ty đó còn làm thêm một điều nữa. Họ yêu cầu những người viết quảng cáo dành ra một tuần ngồi sau quầy bán hàng, để có thể *lắng nghe* suy nghĩ của khách hàng về sản phẩm. *Việc lắng nghe* giúp họ có những dữ liệu cần thiết để viết quảng cáo hay hơn, hiệu quả hơn.

Rất nhiều công ty xem việc phỏng vấn nhân viên sắp nghỉ việc còn quan trọng hơn việc phỏng vấn tuyển nhân viên mới. Họ làm điều đó không phải lúc nào cũng nhằm thuyết phục những nhân viên đó ở lại công ty, mà là để tìm ra nguyên nhân vì sao họ bỏ việc. Từ đó, công ty có thể cải thiện mối quan hệ với các nhân viên còn lại. Quả thật, việc lắng nghe thường mang lại hiệu quả rất lớn.

Đừng trở thành một người ham nói về bản thân. Hãy lắng nghe, lắng nghe để kết bạn và học hỏi.

Trong mối quan hệ với bất cứ ai, hãy luôn thể hiện sự nhận và lịch sự cao nhất có thể. Không loại thuốc nào có công dụng giúp bạn thanh thản bằng những việc làm nho nhỏ dành cho mọi người. Suy nghĩ đúng đắn về mọi người sẽ giúp bạn thoát khỏi căng thẳng, mệt mỏi và buồn chán. Thực ra, bạn gặp căng thẳng là do bạn suy nghĩ tiêu cực về người khác. Vì thế hãy nghĩ lạc quan, đúng đắn và bạn sẽ thấy thế giới này tuyệt vời đến thế nào.

Khi mọi chuyện diễn ra không đúng như mong đợi, lúc ấy bạn thực sự cần đến sự trải nghiệm “suy nghĩ đúng đắn về mọi người”. Bạn nghĩ thế nào khi bạn không được thăng chức? khi bạn không giành được chức vụ nào trong câu lạc bộ? khi bạn

bị phê bình về công việc đang làm? Hãy nhớ điều này: *Suy nghĩ của bạn ra sao khi gặp thất bại sẽ quyết định bao lâu nữa bạn mới thành công.*

Benjamin Fairless^(*), một trong những nhà quản lý xuất sắc nhất Hoa Kỳ, đã đưa ra câu trả lời xác đáng về việc này trong một phát biểu trên tạp chí *Life* tháng 10 năm 1956:

“Mọi chuyện đều tùy thuộc vào việc bạn nhìn nhận mọi việc như thế nào. Ví dụ, tôi chưa bao giờ tỏ ra khó chịu đối với các giáo viên thời còn đi học. Đương nhiên tôi cũng từng bị kỷ luật như mọi học sinh bình thường khác, nhưng tôi luôn nhận ra đó là do lỗi của mình, không thể không bị kỷ luật. Tôi cũng yêu quý những ông chủ mà tôi từng làm việc cho họ. Tôi luôn cố gắng làm họ vui lòng, và luôn cố gắng làm việc nhiều hơn so với kỳ vọng của họ, không bao giờ tôi làm ít hơn.

Tôi cũng từng thất vọng khi muốn được thăng chức nhưng người khác lại đoạt lấy vị trí đó. Nhưng tôi không bao giờ cho rằng mình là nạn nhân của “sự cạnh tranh trong công việc”, hoặc do định kiến không tốt từ ông chủ. Thay vì giận dữ hay bực tức bỏ đi, tôi tìm ra nguyên nhân. Rõ ràng, đồng nghiệp kia xứng đáng được thăng chức hơn tôi. Tôi sẽ làm gì để mình xứng đáng với cơ hội lần sau? Tôi không bực tức vì đã thua, đồng thời cũng không lãng phí thời gian trách cứ bản thân.”

Mỗi khi công việc không được như mong muốn, hãy nhớ đến Benjamin. Bạn hãy làm hai việc sau:

(*) Benjamin Fairless (1890 - 1962): CEO Tổng Công ty Thép Hoa Kỳ giai đoạn 1935 - 1953. Năm 1947, Fairless chi 20 triệu đô la mỗi tháng trong một kế hoạch cải tổ trọn gói trị giá 500 triệu đô la và đã tăng sản lượng thép của toàn nước Mỹ lên hàng triệu tấn mỗi năm kể từ đó về sau.

1. Tự hỏi: “Minh sẽ làm gì để xứng đáng hơn với cơ hội lần tới?”.
2. Đừng lãng phí thời gian và trí lực trong nỗi buồn phiền. Đừng oán trách bản thân. Hãy vạch kế hoạch để chiến thắng vào lần sau.

TÓM LẠI, HÃY ÁP DỤNG NHỮNG NGUYÊN TẮC SAU:

1. Tự tạo cho bạn những cơ hội thăng tiến dễ dàng hơn. Hãy rèn luyện để trở thành mẫu người được nhiều người yêu quý. Điều này giúp bạn có được sự ủng hộ và tiếp thêm năng lượng trên con đường tạo dựng thành công.
2. Chủ động làm quen và kết bạn. Hãy giới thiệu bản thân với người khác, bất cứ lúc nào có thể. Hãy chắc chắn ghi lại chính xác họ tên của những người bạn quen biết và chắc chắn họ cũng có tên của bạn ngay lúc đó. Hãy gửi những tin nhắn hay gọi điện cho những người quen mới, nếu bạn muốn hiểu nhiều hơn về họ.
3. Hãy biết chấp nhận sự khác nhau và điểm yếu của từng người. Đừng kỳ vọng sẽ có ai đó hoàn hảo. Hãy nhớ rằng, mỗi con người là một cá thể khác biệt, độc đáo. Đừng cố thay đổi sự thật đó.
4. Hãy chuyển sang kênh L, kênh thu phát những suy nghĩ lạc quan. Hãy tìm ra những điểm tốt để yêu quý và cảm phục người khác, chứ không phải những điểm nào đó để ganh ghét họ. Đừng lung lạc suy nghĩ của

bạn bởi những định kiến về người khác. Hãy suy nghĩ thật lạc quan về mọi người, bạn sẽ nhận lại những kết quả tốt đẹp.

5. Hãy sẵn lòng lắng nghe mọi người. Hãy cư xử như những người thành đạt. Hãy khuyến khích người khác nói với bạn về quan điểm *của họ*, suy nghĩ *của họ* và thành quả *của họ*.
6. Hãy thật nhã nhặn và lịch sự *bất cứ lúc nào có thể*. Điều đó khiến người khác thấy dễ chịu hơn. Và bạn cũng sẽ cảm thấy thoải mái hơn.
7. Đừng đổ lỗi cho người khác nếu bạn gặp phải một thất bại. Hãy nhớ rằng: cách bạn suy nghĩ khi gặp thất bại sẽ quyết định sau bao lâu nữa bạn mới đạt được thành công.

CHƯƠNG 10

THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

CÓ MỘT ĐIỀU MÀ CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO trong mọi lĩnh vực đều thừa nhận: luôn thiếu những người tài giỏi, có năng lực chuyên môn cho những vị trí chủ chốt. Sự thực đúng như vậy, rất nhiều vị trí hàng đầu đang còn bỏ ngỏ. Theo giải thích của một vị giám đốc, có rất nhiều người gần đạt tiêu chuẩn, nhưng ở họ luôn thiếu một yếu tố để có thể thành công. Đó là khả năng hoàn thành công việc một cách hoàn hảo với kết quả tối ưu.

Để có thể trở thành lãnh đạo - dù trong bất cứ lĩnh vực nào: điều hành doanh nghiệp, bán hàng cao cấp, làm việc trong lĩnh vực khoa học, quân sự hay làm việc cho chính phủ - thì bạn đều cần phải biết hành động. Các vị lãnh đạo khi tìm kiếm ứng cử viên để giao một vị trí chủ chốt đều muốn tìm hiểu: “*Liệu anh ta có thật sự làm việc không?*”, “*Liệu anh ta có theo đuổi đến cùng mục tiêu không?*”, “*Liệu anh ta có phải là người năng động không?*”, “*Liệu anh ta có hành động để đạt được kết quả hay chỉ là một anh chàng chỉ biết nói suông?*”.

Tất cả các câu hỏi đó được đặt ra chỉ nhằm một mục đích duy nhất: tìm hiểu xem liệu người đó có phải là một người **biết hành động** hay không.

Chỉ có những ý tưởng tuyệt vời thôi là chưa đủ. Dù chỉ một ý tưởng bình thường nhưng nếu chúng ta theo đuổi và phát triển chắc chắn sẽ tốt hơn hẳn một ý tưởng xuất sắc nhưng lại bị lãng quên vì không được đưa vào thực hiện.

John Wanamaker^(*), người đã dựng nên cơ nghiệp khổng lồ của mình từ hai bàn tay trắng, luôn tâm niệm rằng: “Không ai có thể đạt được điều gì nếu chỉ ngồi suy nghĩ suông”.

Hãy nghĩ về điều đó mà xem. Bất cứ điều gì chúng ta có trên thế giới này, từ vệ tinh, những tòa nhà chọc trời cho đến thức ăn cho trẻ em, tất cả đều là những *ý tưởng được theo đuổi đến cùng để biến thành hiện thực*.

Khi bạn tìm hiểu con người - dù họ gặt được thành công hay không có thành tích gì đáng kể, bạn sẽ nhận ra họ thuộc vào một trong hai nhóm người: Nhóm chủ động và nhóm thụ động.

Chúng ta có thể tìm ra một nguyên tắc để thành công, khi nghiên cứu hai nhóm người này. Người Chủ động là con người của hành động. Anh ta luôn theo đuổi đến cùng những ý tưởng và kế hoạch của mình, luôn hành động để hoàn thành kế hoạch. Còn Người Thụ động là người “không làm gì”. Anh ta trì hoãn, luôn chần chừ trong mọi việc cho đến lúc anh ta

(*) John Wanamaker (1838 - 1922): Doanh nhân, lãnh tụ tôn giáo, nhà hoạt động chính trị. Wanamaker được xem là ông tổ của ngành quảng cáo hiện đại. Từng là giám đốc thứ 35 của Cục Bưu chính Hoa Kỳ (1889 - 1893). Tuy nhiên, tên tuổi của ông gắn liền với Đại siêu thị Wanamaker, một trong những siêu thị đầu tiên trên thế giới, do ông sáng lập vào năm 1902.

tìm ra cơ biện mình không nên hoặc không thể làm điều đó, hoặc cho đến khi mọi việc trở nên quá muộn.

Sự khác biệt giữa Người Chủ động và Người Thụ động được thể hiện qua vô số vụ việc nhỏ nhặt hàng ngày. Người Chủ động lên kế hoạch cẩn thận cho một kỳ nghỉ, rồi bắt tay vào thực hiện. Người Thụ động lên kế hoạch cho một kỳ nghỉ, nhưng anh ta trì hoãn, lẩn lữa mãi. Người Chủ động cảm thấy cần phải gửi thiệp đến một người quen để chúc mừng thành công mà người đó đạt được. Và anh ta gửi thiệp ngay. Trong trường hợp tương tự, Người Thụ động sẽ tìm ra một lý do thật hợp lý để trì hoãn, và tấm thiệp sẽ không bao giờ được viết.

Sự khác biệt giữa hai nhóm người này còn được thể hiện qua các công việc lớn lao. Người Chủ động muốn tự thiết lập công việc kinh doanh cho riêng mình. Và anh ta không ngần ngại bắt tay vào. Người Thụ động cũng muốn thành lập công ty riêng, nhưng anh ta ngay lập tức tìm ra một lý do “hợp lý” vì sao anh ta chưa nên làm vậy. Người Chủ động, mặc dù đã 40 tuổi, vẫn quyết định thử sức mình ở một lĩnh vực mới, và anh ta lao vào trải nghiệm. Người Thụ động cũng có ý nghĩ tương tự nhưng anh ta lưỡng lự, rồi tự thuyết phục tốt nhất là không làm gì cả.

Sự khác biệt giữa Người Chủ động và Người Thụ động thể hiện ở mọi cử chỉ, hành động. Người Chủ động luôn hoàn thành những việc mà anh ta muốn hoàn thành, anh ta giành được sự tự tin, giữ được tinh thần ổn định, tính tự lập và kiếm được thu nhập khá hơn. Người Thụ động không thể hoàn thành những việc anh ta muốn, vì anh ta không bao giờ chịu hành động dứt khoát. Hậu quả là anh ta

sẽ đánh mất sự tự tin, tự hủy hoại khả năng làm việc độc lập, và rốt cuộc, sẽ phải chấp nhận một cuộc sống của kẻ tầm thường.

Người Chủ động luôn hoạch định để *hành động*. Người Thụ động luôn hoạch định để... *trì hoãn*.

Ai cũng muốn trở thành Người chủ động. Vì vậy, **hãy tập thói quen hành động**.

Rất nhiều người thụ động không bao giờ chịu hành động, vì họ còn chờ cho đến khi mọi điều kiện đều tuyệt đối hoàn hảo thì mới bắt tay vào. Chẳng ai mà không mong muốn có được hoàn cảnh tuyệt đối thuận lợi, nhưng bất luận việc gì thuộc về con người cũng đều không tuyệt đối, hoàn hảo. Vì thế, chờ đợi sự hoàn hảo 100% chỉ là sự chờ đợi vô vọng.

Dưới đây là ba trường hợp thường xảy ra cho thấy những cách phản ứng khác nhau trước “điều kiện sống”:

Trường hợp 1: TẠI SAO ANH A VẪN CHƯA LẬP GIA ĐÌNH?

Anh A là một người đàn ông gần 40 tuổi, học thức, hiện đang là kế toán và sống một mình ở Chicago. Một mong ước lớn lao của anh ấy là lập gia đình. Anh ấy muốn có tình yêu, sự kết giao, một ngôi nhà, những đứa trẻ và công việc ổn định. Đã nhiều lần A chuẩn bị kết hôn, thậm chí có lần chỉ còn một ngày nữa là đến ngày làm lễ thành hôn. Nhưng mỗi lần chuẩn bị làm đám cưới, A lại phát hiện ra một điều gì đó không ổn ở người vợ sắp cưới của mình. (“May mà mình phát hiện kịp thời, trước khi dấn thân vào một sai lầm tội tệ!!!” Anh ấy thường nói như thế.)

Vì vậy, để chắc chắn là mình sẽ cưới được một người vợ hoàn hảo, A đã thảo ra một “bản tiêu chuẩn” dài đến bốn trang giấy, gồm những điều kiện mà vợ chưa cưới phải đồng ý trước khi họ kết hôn. Bản thỏa thuận đó được đánh máy rất cẩn thận, như một văn bản pháp luật bao gồm tất cả vấn đề trong cuộc sống mà A có thể nghĩ ra. Trong đó, có hẳn cả một điều kiện liên quan đến tôn giáo: họ sẽ đi nhà thờ nào, một tháng bao nhiêu lần, quyên góp bao nhiêu tiền. Một phần khác trong văn bản đề cập về con cái: họ sẽ sinh bao nhiêu đứa và thời điểm nào nên có con.

Chi tiết hơn, A còn quy định cả việc họ sẽ kết giao với những người bạn như thế nào, vị trí công việc của vợ chưa cưới, họ sẽ sống ở đâu hay thu nhập của họ sẽ được chi tiêu như thế nào. Cuối cùng, anh dành hẳn nửa trang giấy để đề cập về những thói quen cụ thể mà cô gái đó phải từ bỏ hoặc phải tập tành. Điều khoản này bao gồm những thói quen như hút thuốc, uống rượu, trang điểm, giải trí...

Khi cô dâu tương lai nhìn thấy những điều khoản trên, phản ứng của cô ấy như thế nào chắc các bạn có thể đoán được. Cô ấy gửi trả lại, kèm theo một lời nhắn: “Tôi chỉ cần một cuộc HÔN NHÂN, bất kể những thăng trầm của cuộc sống. Những thứ còn lại đối với tôi hoàn toàn vô nghĩa”.

Tiêu chuẩn để đánh giá một người thành công không nằm ở khả năng loại bỏ những vấn đề trước khi chúng xảy ra, mà là *chấp nhận và tìm cách vượt qua* khó khăn khi chúng thực sự xuất hiện. Chúng ta cần phải hiểu giới hạn của sự hoàn hảo để khỏi phải chờ đợi trong vô vọng, để nhanh chóng bắt tay vào thực hiện công việc. Sự việc đến đâu, chúng ta sẽ tìm

cách giải quyết đến đó - lời khuyên này luôn luôn hữu ích, thiết thực.

Trường hợp 2: TẠI SAO ANH B MUA ĐƯỢC NHÀ MỚI?

Mỗi khi phải ra một quyết định quan trọng, chúng ta thường phải tự đấu tranh - hành động hay không hành động, làm hay không làm. Dưới đây là một ví dụ về một chàng trai trẻ tên B, người đã quyết định hành động và đã nhận được phần thưởng lớn.

B cũng giống như hàng triệu bạn trẻ khác, gần ba mươi tuổi, đã có vợ và một đứa con, mức thu nhập trung bình.

Gia đình B sống trong một căn hộ nhỏ. Họ muốn mua một căn nhà mới, lớn hơn, có nhiều không gian hơn, môi trường xung quanh trong lành hơn, và rộng rãi hơn để sau này bọn trẻ nò đùa thoải mái. Nhưng niềm hy vọng mua căn nhà mới lâm vào bế tắc, vì những khoản chi phí phải trả. Một ngày kia, khi đang viết séc để trả tiền thuê nhà tháng tới, B đâm ra chán ghét bản thân mình. Chỉ riêng tiền thuê nhà cũng đã gần bằng các khoản chi phí hàng tháng cho một căn nhà mới.

B bàn với vợ: “Em nghĩ sao nếu tuần tới chúng ta sẽ mua một căn nhà mới?”. Vợ anh kêu lên đầy kinh ngạc: “Anh bị sao vậy? Tại sao lại nổi cơn đũa bất thường vậy? Anh biết là chúng ta không thể mà. Chúng ta thậm chí còn chẳng đủ tiền để trang trải cho những khoản chi phí kia cơ mà”.

Nhưng B vẫn kiên quyết: “Hàng trăm cặp vợ chồng cũng như chúng ta, cũng dự định sẽ mua một căn nhà mới ‘vào một ngày nào đó’, nhưng chỉ một nửa trong số đó thực hiện

được dự định. Luôn luôn có một điều gì đó ngăn cản họ. Chúng ta sẽ phải mua một ngôi nhà mới. Hiện tại anh cũng chưa biết sẽ kiếm tiền mua nhà bằng cách nào, nhưng chúng ta sẽ kiếm được”.

Tuần sau đó, họ tìm thấy một căn nhà mà cả hai vợ chồng đều rất ưng ý, không hoành tráng nhưng đẹp, với giá vài chục ngàn đô la. Trở ngại duy nhất là làm cách nào để họ xoay được vài chục ngàn đô la. B biết anh không thể vay mượn theo những cách thông thường, vì nếu làm như vậy gánh nặng nợ nần ngày càng lớn, nhưng anh ấy cũng chẳng có gì để thế chấp cho khoản vay mua nhà.

Khi chúng ta đã quyết tâm thì chắc chắn sẽ tìm ra cách giải quyết. B bỗng nảy ra một ý tưởng: Tại sao không liên hệ với chủ thầu và ký một hợp đồng vay cá nhân vài chục ngàn đô la nhỉ? Lúc đầu, vị chủ thầu hoàn toàn thờ ơ trước đề nghị ấy, nhưng B kiên nhẫn thuyết phục và ông ấy đồng ý ký hợp đồng bán nhà trả góp cho B. Mỗi tháng B chỉ phải trả vài trăm đô la cả vốn lẫn lãi.

Giờ đây, tất cả những gì B phải làm chỉ là kiếm vài trăm đô la mỗi tháng. Vợ chồng B cùng nhau ngồi lại tính toán, tìm cách cắt giảm chi tiêu, tiết kiệm gần trăm đô la một tháng. Nhưng vẫn chưa đủ. Rồi B lại nảy ra một ý tưởng mới. Sáng hôm sau, anh ấy vào gặp ông chủ công ty, giải thích về những dự định mà anh ấy đang làm. Ông chủ rất vui khi nghe tin anh định mua một ngôi nhà mới. B nói: “Thưa ông, để có thể mua được ngôi nhà này, mỗi tháng tôi cần phải kiếm thêm vài trăm đô la nữa. Tôi biết là ông sẽ tăng lương nếu xét thấy tôi xứng đáng. Điều tôi mong muốn ngay lúc này là ông cho tôi một cơ

hội để có thể kiếm thêm thu nhập. Trong văn phòng này, vẫn còn một số việc có thể làm thêm vào cuối tuần. Ông sẽ cho tôi cơ hội nhận làm những việc đó chứ?”.

Ông chủ của B rất ấn tượng với sự chân thành và tham vọng của B. Ông ấy đề nghị B mỗi cuối tuần làm thêm mười giờ, và vợ chồng B đã có thể chuyển đến ngôi nhà mới.

- 1/ Quyết tâm hành động đã kích thích suy nghĩ của B, giúp anh ấy tìm ra phương cách và hành động để đạt được mục tiêu của mình.
- 2/ Anh ấy đã tự tin hơn rất nhiều. Trong những tình huống tương tự khác, sự tự tin đó sẽ giúp anh hành động một cách dễ dàng hơn.
- 3/ B đã mang đến cho vợ con một cuộc sống mà họ đáng được hưởng. Nếu B chần chừ, đợi cho đến lúc có đủ điều kiện, rất có thể gia đình B sẽ chẳng bao giờ có được một ngôi nhà của riêng mình cả.

Trường hợp 3: C MUỐN BẮT ĐẦU SỰ NGHIỆP KINH DOANH CỦA RIÊNG MÌNH, NHUNG...

Trường hợp của C là một ví dụ khác minh họa cho điều gì sẽ xảy ra với các ý tưởng lớn nếu chúng ta chần chừ, chờ đợi cho đến khi hội đủ điều kiện mới bắt tay vào thực hiện ý tưởng đó.

Không lâu sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, C nhận được một công việc trong Phòng Hải quan của Cục Bưu chính Hoa Kỳ. Lúc đầu C rất yêu thích công việc của mình. Nhưng 5 năm sau, anh bắt đầu cảm thấy bất mãn với sự tù túng, với giờ giấc đều đặn, mức lương thấp và cơ chế thăng chức dựa trên thâm

niên khiến cho cơ hội được thăng tiến trở nên hiếm hoi.

Rồi anh nảy ra một sáng kiến. Trong quá trình làm việc, anh đã thu nhận được nhiều kinh nghiệm để có thể trở thành một nhà nhập khẩu thành công. Tại sao anh lại không tự gây dựng một công ty chuyên nhập khẩu quà tặng và đồ chơi giá rẻ nhỉ? C biết có nhiều nhà nhập khẩu, dù rất thành công, nhưng chẳng hiểu cặn kẽ công việc kinh doanh này như anh.

Đã mười năm trôi qua kể từ khi C nảy ra ý tưởng mở một công ty riêng, cho đến nay anh vẫn chỉ là nhân viên của Phòng Hải quan.

Tại sao vậy? Rất đơn giản. Cứ mỗi lần C chuẩn bị thực hiện thì lại có một điều gì đó xảy ra, ngăn không cho anh hành động. Thiếu tiền, khủng hoảng kinh tế, có con, lo lắng về sự thiếu ổn định, rủi ro trong tương lai, các rào cản thương mại, và vô vàn những lý do khác nữa được anh đưa ra làm lý do cho sự trì hoãn, chần chừ của mình.

C đã tự làm cho mình trở thành một người thụ động. Anh ta muốn mọi thứ phải thật hoàn hảo, trước khi bắt tay vào hành động. Vì mọi thứ chưa bao giờ hoàn hảo nên anh cũng chưa bao giờ hành động.

Dưới đây là hai điều bạn nên làm để tránh mắc phải sai lầm to lớn là do dự, nán đợi mọi điều kiện trở nên hoàn hảo mới dám bắt tay vào việc:

1. *Sẵn sàng đón nhận những trở ngại và khó khăn trước mắt.*
Bất cứ công việc nào cũng bao hàm những rủi ro, bất trắc. Thử tưởng tượng, bạn muốn lái xe từ Chicago đến Los Angeles, nhưng vì lo lắng nên bạn cứ ngần ngại,

chờ cho đến lúc không có bất cứ bất trắc gì xảy ra trên đường đi: không đi nhầm đường, xe không bị hỏng, thời tiết đẹp, không gặp những gã lái xe xay xỉn... Nói tóm lại là không gặp bất cứ rủi ro nào. Bạn hãy nghĩ xem, nếu cứ e ngại như vậy thì bao giờ bạn mới có thể lên đường? Chắc chắn là *không bao giờ!* Đương nhiên, trước khi chuẩn bị cho chuyến đi, bạn sẽ phải lên kế hoạch thật rõ ràng, kiểm tra cẩn thận chiếc xe và hàng loạt công việc khác nữa để giảm thiểu rủi ro. Nhưng bạn sẽ không thể loại bỏ được hoàn toàn các rủi ro.

2. *Sẵn sàng vượt qua khó khăn, trở ngại khi chúng xuất hiện.* Thước đo sự thành công của một con người không nằm ở khả năng loại bỏ các vấn đề bất trắc trước khi hành động, mà là khả năng tìm ra giải pháp khi gặp khó khăn. Dù trong công việc hay cuộc sống gia đình, bạn không nên lo lắng thái quá; khi gặp khó khăn bất cứ lúc nào, bạn hãy tìm ra cách giải quyết tương xứng, kịp thời.

Chúng ta không thể mua bảo hiểm cho mọi vấn đề trong cuộc sống.

Đừng chần chừ, mỗi khi xuất hiện bất cứ ý tưởng nào trong đầu, hãy nhanh chóng hành động, biến ý tưởng đó thành hiện thực. Khoảng 5, 6 năm trước, một người bạn giáo sư tài năng của tôi kể cho tôi nghe về dự định viết một cuốn tiểu sử về một nhân vật nổi tiếng của vài thập niên trước. Những ý tưởng của anh ấy “trên cả tuyệt vời”, sống động và thú vị. Vị giáo sư đó biết rõ mình muốn viết gì, ông ấy thừa kỹ năng và khả năng để hoàn thành. Kế hoạch đó chắc chắn

mang lại cho ông ấy danh tiếng, tiền bạc và quan trọng nhất là ông sẽ tìm được sự mãn nguyện với bản thân mình.

Mùa xuân năm ngoái tôi gặp lại ông, tôi vô tình hỏi xem ông ấy đã hoàn thành cuốn sách chưa (đó là một sai lầm của tôi, vì tôi đã khơi lại vết thương lòng của ông ấy). Chưa, ông ấy chưa hề bắt tay vào viết cuốn sách! Đường như ông ấy phải đấu tranh với bản thân rất lâu để nghĩ xem nên giải thích việc đó thế nào. Cuối cùng, ông nói vì quá bận và còn quá nhiều “trách nhiệm” khác phải hoàn thành nên vẫn chưa thể bắt đầu được.

Trong thực tế, những gì mà ông bận tôi làm chỉ là chôn chặt ý tưởng của mình trong đầu. Ông đã để cho những suy nghĩ tiêu cực được dịp tác động. Ông nhận ra rằng: muốn hoàn thành cuốn sách, ông hẳn phải làm việc rất cật lực, thậm chí phải hy sinh rất nhiều thứ. Trong thâm tâm, ông ấy thừa hiểu vì sao kế hoạch đó không thể thành công được.

Ý tưởng là rất quan trọng. Rõ ràng như thế. Để sáng tạo và phát triển bất cứ điều gì, chúng ta *cần phải* có ý tưởng. Thành công sẽ không đến với những ai chẳng có ý tưởng gì.

Nhưng bạn cũng đừng quên một điều, chỉ ý tưởng thôi chưa đủ. Ý tưởng nhằm làm tăng lợi nhuận hay đơn giản hóa các thủ tục hành chính chỉ thật sự có giá trị khi biến thành sự thực.

Hàng ngày, có hàng ngàn người tự chôn vùi những ý tưởng có giá trị vì họ sợ phải hành động.

Rốt cuộc, bóng ma của những ý tưởng ấy cứ lớn vồn, ám ảnh mãi trong tâm trí họ.

Hãy ghi nhớ thật kỹ hai điều sau đây:

Thứ nhất, hãy khiến những ý tưởng của bạn trở nên có giá trị bằng cách biến chúng thành sự thật. Dù cho ý tưởng của bạn có xuất sắc đến đâu, nhưng nếu bạn không hành động, bạn sẽ không đạt được gì cả.

Thứ hai, biến ý tưởng của bạn thành hiện thực và đạt được sự mãn nguyện cho bản thân mình. Nhiều người nói rằng, cụm từ đáng chán nhất là cụm từ bắt đầu bằng “Giá mà...”. Hàng ngày bạn có thể nghe ai đó nói những câu đại loại như: “Nếu bảy năm trước tôi bắt đầu kinh doanh, giờ đây chắc hẳn tôi đã thành công lắm rồi”, hoặc “Tôi đã linh cảm mọi việc sẽ xảy ra như vậy mà. Giá mà tôi đã làm gì đó”. Khi không thể biến một ý tưởng hấp dẫn trở thành hiện thực, bạn sẽ cảm thấy thất vọng và buồn bã. Nhưng một khi ý tưởng trở thành hiện thực, bạn sẽ cảm thấy mãn nguyện và hạnh phúc tràn trề.

Hãy dùng hành động để xóa bỏ nỗi sợ hãi và bồi đắp sự tự tin. Hãy ghi nhớ điều dưới đây. Hành động sẽ giúp ương mầm, nuôi dưỡng và phát triển lòng tự tin trong bạn; ngòai lì một chỗ sẽ khiến nỗi sợ hãi lớn lên. Để chống lại nỗi sợ hãi, ***hãy hành động***. Muốn tăng thêm sự sợ hãi, cứ chờ đợi và trì hoãn.

Một lần, tôi được một huấn luyện viên nhảy dù giải thích: “Thực ra việc nhảy dù không hề khó khăn. Chính thời khắc chờ đợi để nhảy xuống mới khiến người ta sợ hãi. Trên đường đến địa điểm nhảy dù, tôi luôn làm mọi cách để giúp các học viên cảm thấy thời gian trôi nhanh hơn. Rất nhiều học viên vì nghĩ ngợi quá nhiều về những gì sẽ xảy ra nên đã tỏ ra hoảng sợ, lo lắng. Nếu chúng tôi không thể giúp họ vượt qua sự e ngại, họ sẽ không tài nào trở thành lính nhảy dù được. Càng trì hoãn nhảy xuống bao nhiêu, họ càng sợ hãi bấy nhiêu”.

Ngay cả đối với các chuyên gia, việc chờ đợi cũng khiến họ trở nên lo lắng, bồn chồn. Theo tạp chí *Time* thì Edward R. Murrow, phát thanh viên hàng đầu quốc gia, thường lo lắng đến vã mồ hôi, thậm chí cáu gắt trước mỗi lần ghi hình. Nhưng chỉ cần bắt đầu bấm máy, mọi nỗi sợ hãi của anh ấy tự động biến mất. Rất nhiều diễn viên kỳ cựu cũng trải qua cảm giác tương tự. Họ đều bảo: phương thuốc duy nhất giúp chữa khỏi căn bệnh sợ sân khấu là *bước ra diễn*. Sự ám áp của khán phòng là phương thuốc chống lại nỗi sợ và lo lắng.

Rất nhiều bác sĩ sử dụng những viên thuốc trung tính, vô hại cho những bệnh nhân cứ khăng khăng phải uống một liều thuốc gì đó để có thể ngủ được. Với rất nhiều người, chỉ cần uống một viên thuốc (họ không hề biết rằng viên thuốc đó thực ra chỉ là giả dược nên chẳng có tác dụng gì) là họ cảm thấy an tâm hơn nhiều.

Sợ hãi một điều gì đó là một cảm giác hoàn toàn tự nhiên. Nhưng có không ít cách chúng ta thường sử dụng để xóa tan nỗi sợ thực ra lại chẳng có tác dụng gì. Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều nhân viên bán hàng, kể cả nhân viên kinh nghiệm nhất, cố xua tan nỗi sợ của họ bằng cách đi vòng quanh phòng nhiều lần hoặc uống thêm cà phê, nhưng những cách đó không đem lại kết quả gì. Cách duy nhất để chống lại nỗi sợ hãi - vâng, *bất cứ* nỗi sợ hãi nào - là *hành động*.

Bạn ngần ngại phải gọi một cuộc điện thoại cho một khách hàng mới? Cứ gọi và nỗi sợ sẽ tan biến. Càng trì hoãn, bạn sẽ càng thấy khó khăn hơn.

Bạn sợ phải đến bác sĩ kiểm tra sức khỏe? Cứ đi và sự lo lắng sẽ nhanh chóng biến mất. Rất có thể chẳng có gì nghiêm

trọng xảy ra với bạn cả, mà nếu có, bạn sẽ biết được bệnh tình nghiêm trọng đến mức nào. Nếu bạn cứ trì hoãn không đi kiểm tra, bạn sẽ cảm thấy lo lắng cho đến khi nỗi sợ đó lớn đến mức làm cho bạn ngã bệnh thật sự.

Bạn sợ phải thảo luận một vấn đề với cấp trên? Hãy cứ đến gặp sếp của bạn và bàn bạc, rồi bạn sẽ thấy mọi vấn đề được giải quyết dễ dàng như thế nào.

Hãy xây dựng *lòng tự tin* và *xóa tan sự sợ hãi* bằng *hành động*.

KHỞI ĐỘNG BỘ MÁY TÂM TRÍ CỦA BẠN

Một nhà văn trẻ đầy tham vọng nhưng chưa thành danh một hôm tâm sự với bạn bè rằng: “Vấn đề của tôi là hàng ngày, hàng tuần trôi qua mà tôi không thể viết được dòng nào cả. Anh biết đấy, viết văn là sáng tạo. Anh cần phải có cảm hứng. Tâm hồn anh sẽ dẫn bước cho anh...”.

Đúng vậy, viết văn đòi hỏi sự sáng tạo, nhưng hãy nghe một nhà văn khác giải thích “bí mật” vì sao anh ấy viết được rất nhiều tác phẩm hay nhé.

Anh ấy kể: “Tôi dùng kỹ thuật ‘ép buộc tâm trí’. Tôi phải hoàn thành trước thời hạn, vì vậy tôi không thể chờ đợi cho đến lúc tâm hồn dẫn lối cho mình được. Tôi phải tự kích thích tâm trí. Phương pháp mà tôi sử dụng là bắt buộc mình phải ngồi vào bàn, lấy ra một cái bút chì và bắt đầu viết một cách máy móc. Tôi ghi lại nguệch ngoạc bất cứ điều gì. Tôi bắt ngón tay và cánh tay tôi phải làm việc, và chẳng sớm thì muộn, thậm chí ngay khi tôi còn chưa nhận ra, trí óc tôi sẽ suy nghĩ một cách đúng đắn.

Đương nhiên, đôi lúc cũng có những ý tưởng bất ngờ xuất hiện khi tôi chưa chủ định viết. Nhưng những ý tưởng như thế thường rất hiếm. Hầu hết những ý tưởng đều là kết quả của một quá trình làm việc có kỷ luật”.

Hành động tiếp nối hành động. Đó là quy luật của tự nhiên. Không cái gì có thể tự khởi động, ngay cả những máy móc cơ học mà chúng ta đang sử dụng hàng ngày.

Căn nhà của bạn có thể được sưởi ấm một cách tự động, nhưng bạn phải chọn (tức *hành động*) mức nhiệt độ mà bạn muốn. Xe hơi của bạn cũng chỉ sang số một cách tự động sau khi bạn đi đúng tốc độ. Nguyên tắc ấy cũng được áp dụng cho hành động của trí óc. Bạn sẽ phải gài số cho tâm trí để làm cho chúng suy nghĩ một cách tự động.

Một giám đốc kinh doanh trẻ của một công ty giao hàng tận nhà đã giải thích phương pháp huấn luyện nhân viên “một cách cơ học” của anh ấy.

“Có vô vàn khó khăn đối với những nhân viên bán hàng tận nhà. Bất cứ ai từng làm nghề này đều biết. Việc gõ cửa nhà khách hàng đầu tiên vào sáng sớm là cực kỳ khó khăn, ngay cả đối với nhân viên kỳ cựu. Anh ta nơm nớp lo ngại mình sẽ hứng lấy những lời nói thô lỗ, gắt gỏng từ khách. Vì vậy, hoàn toàn tự nhiên, anh ta sẽ trì hoãn làm việc vào buổi sáng. Anh ấy sẽ uống thêm một hay hai ly cà phê, ghé thăm và tán gẫu với đồng nghiệp, hoặc làm vô số việc linh tinh khác để không phải gõ cửa nhà khách hàng lúc sáng sớm.

Đây là cách mà tôi huấn luyện cho họ. Tôi giải thích cách duy nhất để bắt đầu **là hãy bắt đầu**, đừng đắn đo suy nghĩ. Đừng trì hoãn việc bắt đầu. Hãy làm thế này: Dừng xe. Lấy

mẫu hàng. Đi đến cửa. Bấm chuông. Cười. Nói ‘Chào buổi sáng’ và bắt đầu trình bày mục đích cuộc thăm viếng của bạn mà không cần phải suy nghĩ nhiều. Hãy bắt đầu gọi cửa theo cách đó, và bạn sẽ phá bỏ được sự ngượng ngập, e dè ban đầu. Đến lần gọi thứ hai, thứ ba, trí óc của bạn sẽ sắc bén hơn, và cuộc chào hàng của bạn sẽ hiệu quả hơn.”

Một nhà văn hài hước đã từng nói: vấn đề khó khăn nhất trong đời là bước ra khỏi một chiếc giường ấm áp, và đi vào một căn phòng lạnh lẽo. Theo ông, nếu bạn càng ngủ nướng lâu bao nhiêu thì càng khó trở dậy, khó chịu bấy nhiêu. Ngay cả trong tình huống đơn giản này, việc hành động một cách cố ý là tung mền và đặt chân xuống sàn, ngay lập tức sẽ xua tan đi sự khó chịu.

Quan điểm đó thật rõ ràng. Những người thành công trên thế giới đều không bao giờ trì hoãn, không chờ cho đến khi tinh thần dần bước họ; chính họ tự khích lệ tinh thần mình.

Bạn hãy thử hai bài tập sau:

1. Hãy bắt tay vào làm - một cách “máy móc” - những việc lặt vặt trong nhà, tuy đơn giản nhưng đôi khi không mấy dễ chịu. Thay vì nghĩ đến những điều khó chịu, hãy bắt tay vào làm ngay mà không cần đắn đo gì nhiều.

Có lẽ, một trong những công việc nhà không được thoải mái cho lắm là rửa bát. Mẹ tôi cũng không có cảm giác ngoại lệ, nhưng bà đã *tự động* làm việc này để có thể nhanh chóng hoàn thành nó để làm những công việc ưa thích khác của bà.

Mỗi khi chúng tôi rời khỏi bàn ăn là bà rửa ngay bát đĩa (chúng tôi rất biết ơn bà vì sự hy sinh này). Chỉ trong vài phút là đồng bát đĩa đã được rửa gọn gàng, sạch sẽ. Chẳng phải

bằng cách “máy móc” như thế, đồng bát đĩa đã được giải quyết, xóa tan mọi sự ngần ngại thường có sao?

Hãy thực hiện ngay hôm nay: Hãy chọn một việc bạn không thích nhất để làm. Sau đó, không cần e ngại, đắn đo hay e dè, *hãy bắt tay vào làm ngay*. Đó là cách tốt nhất để bạn hoàn thành việc nhà.

2. Sau đó, cũng dùng phương pháp này để tạo ra các ý tưởng, phác thảo các kế hoạch, giải quyết các khó khăn và làm những việc đòi hỏi sự tập trung cao độ. Thay vì chờ đợi đến lúc nào đó tâm hồn được truyền cảm hứng, bạn hãy ngồi xuống và tự khích lệ mình.

Bạn hãy tham khảo phương pháp sau: *sử dụng một cây bút chì và một tờ giấy*. Nếu cho tôi chọn giữa một căn phòng tuyệt đẹp, được trải thảm, trang trí bắt mắt, cách âm tốt, với một cây bút chì và một tờ giấy, lúc nào tôi cũng chọn bút chì và tờ giấy. Với cây bút chì và tờ giấy trên tay, bạn có thể liên kết tâm trí bạn với mọi vấn đề.

Khi bạn viết một ý tưởng ra giấy, bạn sẽ tập trung toàn bộ sự chú ý vào đấy, bởi vì trí óc con người không cho phép chúng ta vừa nghĩ ý tưởng này lại vừa viết ra ý tưởng khác. Khi bạn ghi chép lại là bạn “ghi” cả trí óc của mình. Các cuộc thử nghiệm đã chứng minh bạn sẽ nhớ một điều gì đó lâu dài và chính xác hơn rất nhiều nếu bạn viết ra giấy.

Khi bạn luyện tập thành công kỹ thuật bút-chì-và-giấy để tạo sự tập trung cao độ, bạn có thể suy nghĩ ngay cả ở những nơi ồn ào, dễ gây phân tâm nhất. Khi bạn muốn suy nghĩ, hãy ghi chép lại, hoặc viết vẽ nguệch ngoạc. Đó là một phương pháp tốt để kích thích trí não của bạn.

“Ngày bây giờ” là cụm từ kỳ diệu mang lại thành công cho bạn. *Ngày mai, tuần sau, sau này, một lúc nào đó, một ngày nào đó* thường đồng nghĩa với *“không bao giờ”*. Rất nhiều ước mơ chẳng bao giờ trở thành hiện thực vì chúng ta thường tự nhủ: “Tôi sẽ bắt đầu vào một ngày nào đó”, thay vì nói: “Tôi sẽ bắt đầu bây giờ, ngay bây giờ”.

Hãy lấy ví dụ về việc tiết kiệm tiền mà ai cũng biết là một việc tốt. Nhưng không có mấy người chịu lên kế hoạch đầu tư, tiết kiệm đâu ra đó. Rất nhiều dự định sẽ tiết kiệm này nọ, nhưng chỉ rất ít người thực sự dành dụm được.

Dưới đây là quá trình tích lũy vốn liếng của một đôi vợ chồng trẻ. Thu nhập sau khi trừ thuế của Bill là 1.000 đô la mỗi tháng, nhưng tổng chi tiêu của Bill và vợ anh ấy, Janet, cũng xấp xỉ 1.000 đô la một tháng. Cả hai đều muốn tiết kiệm, nhưng luôn luôn có những lý do chen ngang vào khiến họ không thể thực hiện được kế hoạch. Đã rất nhiều lần họ tự hứa: “Chúng ta sẽ tiết kiệm khi nào được tăng lương”, “Khi chúng ta trả hết các khoản trả góp”, “Khi chúng ta vượt qua được giai đoạn gay go”, “tháng sau”, “năm sau”.

Cuối cùng, Janet phát chán vì hết lần này đến lần khác mà họ vẫn không dành dụm được. Cô ấy nói với Bill: “Anh này, chúng ta có định tiết kiệm hay không đấy?”. Bill trả lời: “Đương nhiên là có rồi, nhưng em cũng biết rằng bây giờ chúng ta chưa thể dành dụm nổi”.

Nhưng lần này Janet rất quyết tâm. “Chúng ta đã bàn với nhau lên một kế hoạch tiết kiệm, nhưng vẫn chưa dành dụm được đồng nào bởi vì lúc nào cũng nghĩ chưa đúng lúc, chưa thể. Đã đến lúc phải nghĩ là chúng ta *có thể*. Hôm nay em vừa

đọc một bài báo viết rằng nếu chúng ta tiết kiệm khoảng 100 đô la một tháng, 15 năm sau chúng ta sẽ có 18.000 đô la cộng với 6.600 đô la tiền lãi lũy tiến. Bài báo cũng phân tích: *tiết kiệm trước, chi tiêu sau* sẽ dễ dàng hơn rất nhiều so với *chi tiêu trước, tiết kiệm sau*. Hãy bắt đầu tiết kiệm 10% thu nhập của anh, có thể cuối tháng chúng ta phải ăn bánh quy giòn và sữa nhưng chúng ta nên làm, phải làm và sẽ tiếp tục như thế.

Bill và Janet gặp chút thiếu thốn trong vài tháng đầu, nhưng họ nhanh chóng điều chỉnh được cuộc sống theo ngân quỹ có được mỗi tháng. Giờ đây, họ thậm chí trở nên rất thích thú với việc “kiểm soát chi phí” để thực hành tiết kiệm.

Bạn muốn gửi lời nhắn cho bạn bè? Hãy làm ngay bây giờ đi. Bạn có một ý tưởng mới có thể giúp cho công việc kinh doanh của bạn tốt hơn? Hãy trình bày ngay đi. Hãy làm theo lời khuyên của Benjamin Franklin: “Việc hôm nay chớ để ngày mai.”

Hãy nhớ, thực hiện mọi việc *ngay bây giờ* có thể giúp bạn đạt thành công mỹ mãn, nhưng nếu thực hiện vào *một ngày nào đó, một lúc nào đó*, e rằng bạn chỉ gặp thất bại mà thôi.

Một lần, tôi ghé thăm một người bạn cũ. Cô ấy vừa mới tham dự một cuộc họp quản lý. Khi gặp nhau, tôi nhận ra rằng dường như cô ấy đang muốn chia sẻ với tôi một chuyện gì đó.

“Anh biết không, tôi triệu tập cuộc họp cấp quản lý sáng nay vì tôi muốn nghe ý kiến của mọi người trước một số thay đổi trong chính sách đã được đề xuất. Vậy mà tôi đã nhận được những gì?” Cô ấy cho biết: “Có sáu nhà quản lý của chúng tôi tham dự buổi họp, nhưng chỉ duy nhất một người

có ý kiến đóng góp. Hai người khác cũng phát biểu, nhưng chỉ lặp lại lời của tôi mà thôi. Lúc đó tôi cảm thấy như thể mình đang trò chuyện với những người ù lì vậy. Thú thực, tôi không thể hiểu được họ đang nghĩ gì nữa”. Cô nói tiếp: “Như anh thấy đấy, tôi cứ hy vọng họ sẽ nói được điều gì thiết thực, và cho tôi biết họ đang nghĩ gì. Suy cho cùng, những chính sách kia ảnh hưởng trực tiếp đến họ kia mà”.

Cô bạn của tôi chẳng hề nhận được sự giúp đỡ nào trong buổi họp. Nhưng nếu sau buổi họp, bạn nán lại hội trường một chút, rất có thể bạn sẽ nghe được những cộng sự của cô ấy bàn tán: “Tôi đã muốn nói rằng...”, “Tại sao lại không có ai đề nghị ...”, “Tôi không nghĩ...”, “Chúng ta nên tiếp tục...”.

Những người thụ động thường không bao giờ nêu ý kiến trong các cuộc họp, nhưng lại nói liên hồi sau khi cuộc họp đã kết thúc, khi mà những gì họ nói không còn thay đổi được điều gì nữa. Họ bắt chột sáng suốt đến lạ thường khi mọi chuyện đã... quá muộn.

Các giám đốc kinh doanh luôn mong đợi được nghe những lời nhận xét. Những người luôn giấu giếm, hay ngại ngùng thể hiện mình sẽ chỉ khiến chính họ thiệt thòi mà thôi.

Hãy tập thói quen “nói lên suy nghĩ của mình”. Mỗi lần đưa ra một ý kiến nào đó, bạn đã tự khiến mình mạnh dạn hơn rất nhiều. Hãy tự tin thể hiện mình, với những ý kiến mang tính xây dựng.

Chúng ta đều biết các sinh viên đại học thường phải chuẩn bị rất vất vả cho bài luận văn. Với mục đích đó, anh sinh viên Joe dành cả buổi tối để tập trung vào việc học. Nhưng buổi tối của Joe lại thường diễn ra như sau:

Joe định bắt tay vào ngồi học lúc 7 giờ tối, nhưng bữa tối hôm đó cậu ăn hơi nhiều hơn bình thường, vì vậy cậu quyết định xem ti vi nghỉ ngơi một lúc. Nhưng “một lúc” của cậu hóa ra kéo dài cả tiếng đồng hồ, vì chương trình ti-vi khá hấp dẫn. Lúc 8 giờ, cậu ngồi vào bàn học nhưng lại đứng dậy ngay, vì nhớ ra lời hứa sẽ gọi điện cho bạn gái. Cuộc gọi ngắn thêm 40 phút nữa (cậu đã không nói chuyện với cô cả ngày nay rồi!). Một cuộc gọi tới khác khiến cậu mất thêm 20 phút nữa. Trên đường quay trở lại bàn học, Joe lại bị cuốn hút bởi trò bóng bàn. Thế là thêm một giờ đồng hồ nữa trôi qua. Chơi bóng bàn khiến cậu ướt đẫm mồ hôi, vì thế cậu đi tắm. Rồi sau đó, cậu cần thứ gì đó ăn nhẹ. Chơi bóng bàn và cả việc tắm táp khiến cậu cảm thấy đói kinh khủng.

Thế là một buổi tối với những dự định học hành trôi tuột mất. Cuối cùng, vào lúc 1 giờ sáng, cậu mới giờ sách ra, nhưng cậu đã quá buồn ngủ tới mức không thể tập trung vào môn học được nữa. Rốt cuộc, cậu đầu hàng hoàn toàn. Sáng hôm sau, cậu nói với giáo sư: “Em hy vọng thầy cho em nghỉ ngơi một chút, em mệt vì học tới tận 2 giờ sáng vì bài kiểm tra này”.

Anh sinh viên Joe không thể bắt tay vào việc, bởi cậu dành quá nhiều thời gian để chuẩn bị hành động. Anh ta cũng không phải là nạn nhân duy nhất của chứng bệnh “chuẩn bị kỹ quá mức”. Anh nhân viên bán hàng Joe, vị giám đốc Joe, anh công nhân lành nghề Joe, ngay cả nội trợ Joe - tất cả đều vướng vào thói quen nhảy vào những cuộc nói chuyện phiếm, nghỉ giải lao, gọt bút chì, đọc sách báo, dọn dẹp bàn làm việc, xem ti vi và hàng loạt những thứ khác nữa.

Nhưng có một cách để phá bỏ thói quen đó. Hãy tự nhủ:

*“Ngay bây giờ, tôi đã có điều kiện để bắt đầu. Tôi không thể có được thứ gì cả, nếu cứ trì hoãn chưa làm. Thay vì dành thời gian và công sức cho việc ‘chuẩn bị sẽ làm’, tôi sẽ bắt đầu **hành động**”.*

Một giám đốc của một nhà máy sản xuất dụng cụ kỹ thuật đã nói trước một nhóm các vị giám đốc bán hàng: “Điều chúng ta mong muốn có được hơn bất cứ thứ gì khác trong công việc là *có nhiều người cùng hợp sức tạo ra những ý tưởng hay ho* và biến chúng thành hiện thực. Không có một công việc nào trong hệ thống sản xuất và xây dựng thị trường của chúng ta là không thể làm tốt hơn, đạt hiệu quả thực sự hơn. Tôi không hề có ý nói rằng công việc chúng ta đang làm là không tốt. Thậm chí, chúng ta đang làm rất tốt. Nhưng, như mọi công ty đang phát triển khác, chúng ta cần những sản phẩm mới, thị trường mới và những cách làm mới tốt hơn trước. Chúng ta phải dựa vào những người chủ động và có nhiều sáng kiến. Họ chính là những người mang thành công đến cho tập thể”.

Sáng kiến thực ra là một dạng *hành động đặc biệt*. Đó là thực hiện một việc gì đó - mà bạn không bắt buộc phải làm - **có giá trị**. Một người giàu sáng kiến luôn có cơ hội nhận được mức thu nhập cao trong mọi lĩnh vực, ngành nghề.

Giám đốc nghiên cứu marketing của một công ty sản xuất dược phẩm đã kể cho tôi làm cách nào mà anh ấy giành được vị trí đó. Câu chuyện của anh thực sự là một bài học minh chứng tuyệt vời cho sức mạnh của sáng kiến.

Anh ấy kể: “Lúc tôi đang là một đại lý bán hàng cách đây 5 năm, tôi nảy ra một ý tưởng. Tôi phát hiện ra chúng tôi đang

thiếu thông tin về khách hàng tiềm năng. Tôi lên tiếng về sự cần thiết của hoạt động nghiên cứu thị trường với mọi người ở đây. Lúc đầu, không ai chịu nghe tôi cả, bởi người quản lý không thấy được tầm quan trọng của nó.

Tôi bị ám ảnh thực sự bởi ý tưởng nghiên cứu thị trường. Vì vậy tôi không hề ngại khó khăn để đề nghị với cấp trên cho phép chuẩn bị một bản báo cáo trong vòng một tháng về ‘Thông tin thị trường thuốc’. Tôi thu thập thông tin từ mọi nguồn kiếm được. Tôi kiên trì với công việc, và không lâu sau, các vị quản lý cùng với những nhân viên bán hàng khác đều cảm thấy họ thực sự hứng thú với những thứ tôi đang làm. Một năm sau, tôi được miễn những công việc hàng ngày của mình để tập trung nghiên cứu và phát triển ý tưởng”.

Anh cho biết thêm: “Mọi việc còn lại cứ tự nó phát triển hơn nữa. Đến bây giờ, tôi đã có hai trợ lý, một thư ký và một khoản thu nhập hàng năm gấp ba lần 5 năm trước đó”.

Dưới đây là hai bài tập đặc biệt, nhằm phát triển thói quen “động não”:

1. *Hãy là một người xông xáo.* Khi thấy có việc gì mà bạn tin mình nên làm, hãy bắt tay vào làm ngay.

Bạn cảm thấy công ty của mình nên lập thêm một phòng ban mới, sản xuất một sản phẩm mới, hay mở rộng hơn theo một cách khác? Nếu đúng vậy, hãy vận động cho điều đó. Bạn cảm thấy nhà thờ trong vùng cần xây sửa lại? Hãy vận động cho điều đó. Hoặc bạn nhận thấy ngôi trường của bạn trẻ cần những trang thiết bị tốt hơn? Hãy vận động đóng góp.

Bạn có thể tin tưởng vào điều này: mặc dù chiến dịch vận động của bạn bắt đầu chỉ có một người, nhưng nếu ý tưởng của bạn thực sự hấp dẫn, bạn sẽ sớm nhận được sự hỗ trợ từ mọi người.

Hãy là một người xông xáo hành động và biết vận động mọi người.

2. *Hãy là một tình nguyện viên.* Mỗi người trong chúng ta đều không dưới một lần muốn xung phong làm việc gì đó nhưng cuối cùng lại thôi. Tại sao vậy? Vì sợ hãi. Không phải chúng ta sợ mình không thể hoàn thành công việc, mà sợ những lời xì xầm bán tán của đồng nghiệp. Nỗi lo sợ bị chế giễu, bị coi là kẻ tích cực thái quá, việc gì cũng muốn xen vào, bị coi là kẻ ba hoa, khoác lác để được thăng chức đã làm cho bạn ngần ngại không muốn “lãnh ấn” tiên phong.

Mong muốn được công nhận, được thuộc về một cộng đồng nào đó là hoàn toàn tự nhiên, chính đáng. Nhưng hãy tự hỏi: “Bạn muốn được chấp nhận bởi nhóm nào, nhóm người thích cười cợt, chế giễu bởi lòng ghen tị ngầm ngấm, hay một nhóm hợp tác cùng nhau để giúp công việc tiến triển hơn?”. Bạn có thể thấy rõ đâu là sự lựa chọn đúng đắn cho mình.

Những người tiên phong luôn là những người nổi bật. Anh ta nhận được sự chú ý đặc biệt từ mọi người. Và quan trọng hơn hết, khi xung phong làm việc, anh ta tự mang lại cho mình cơ hội để thể hiện khả năng và khát vọng đặc biệt của mình. Vì vậy, hãy xung phong thực hiện những công việc đặc biệt.

Hãy nghĩ tới những người nắm vị trí chủ chốt mà bạn biết

trong mọi lĩnh vực – ngành nghề kinh doanh, quân đội, hay trong khu vực bạn đang sống. Họ có đầy đủ phẩm chất của một người chủ động, hay chỉ là người thụ động mà thôi?

Tôi tin chắc, mười người luôn tích cực thực hiện mọi việc thì cả mười người đó đều là người chủ động. Những kẻ đứng ngoài mọi việc, luôn trì hoãn, thụ động sẽ không thể lãnh đạo được. Ngược lại, những người luôn chủ động sẽ tìm được người muốn làm việc cho họ.

Mọi người đều đặt niềm tin vào những người biết hành động. Họ mặc nhiên coi rằng những người ham thích hành động thừa biết họ đang làm gì.

Tôi chưa từng nghe ai đó được khen ngợi chỉ vì “anh ta chẳng làm phiền ai cả”, “anh ta chẳng bắt tay vào làm việc gì cả”, hay “anh ta luôn chờ đợi cho đến khi có người khác bảo anh ta phải làm gì”.

Bạn có như vậy không?

PHÁT TRIỂN THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

Hãy luyện tập những điểm quan trọng sau:

1. Hãy là người biết hành động. Là người biết bắt tay vào mọi việc, chứ đừng làm kẻ ngoài cuộc.
2. Đừng bao giờ chờ đợi cho đến khi mọi điều kiện đều hoàn hảo. Sẽ chẳng bao giờ có chuyện đó. Hãy đón nhận những khó khăn, cản trở mà bạn có thể gặp phải trong tương lai, và tìm cách giải quyết chúng.

3. Hãy nhớ, chỉ có ý tưởng thôi không thể mang lại thành công. Ý tưởng chỉ có giá trị khi bạn bắt tay vào thực hiện nó.
4. Hãy dùng hành động để xóa bỏ nỗi lo sợ và tạo được sự tự tin cho mình. Hãy làm những gì bạn lo sợ hay e ngại nhất, rồi nỗi sợ hãi sẽ biến mất. Hãy thử điều đó và kiểm nghiệm hiệu quả của nó xem sao.
5. Hãy vận động bộ máy trí tuệ của bạn một cách cơ học (“máy móc”). Đừng chờ cảm xúc thúc đẩy bạn. *Hãy hành động*, đào sâu vào công việc rồi bạn sẽ thúc đẩy được cảm xúc của mình.
6. Hãy luôn nghĩ tới cụm từ “*ngay bây giờ*”. *Ngày mai, tuần tới, sau này* và những từ tương tự như vậy thường đồng nghĩa với cụm từ mang ý nghĩa thất bại “*không bao giờ*”. Hãy là một người luôn trong trạng thái “Tôi sẽ bắt đầu ngay đây”.
7. Hãy bắt tay vào công việc - *ngay tức khắc*. Đừng lãng phí thời gian để chuẩn bị, chuẩn bị và chuẩn bị. Thay vào đó, hãy hành động.
8. Hãy nắm bắt những sáng kiến của bạn. Và, tự mình vận động. Hãy nắm lấy cơ hội, bắt tay vào hiện thực hóa. Hãy luôn là người tình nguyện làm việc. Hãy bộc lộ khả năng và tham vọng *làm việc* của bạn.

Hãy khởi động và tiến về phía trước!

CHƯƠNG 11

CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG

NHỮNG NGƯỜI LÀM CÔNG TÁC XÃ HỘI VÀ NHỮNG NGƯỜI NGHIÊN CỨU về những khu nhà ổ chuột đã phát hiện ra rằng những người khốn khổ thường rơi vào tầng lớp tận cùng của xã hội Mỹ thuộc nhiều độ tuổi khác nhau, tôn giáo khác nhau, nền tảng giáo dục, nguồn gốc khác nhau, thậm chí có những người còn rất trẻ. Lác đác trong số tận đáy xã hội là một vài người đã tốt nghiệp đại học, còn lại phần lớn không được học hành gì cả. Vài người có gia đình, nhiều người khác thì không. Tuy nhiên, họ có chung một điểm: họ đều thất bại một cách thảm hại. Họ đều gặp phải những tình huống khó khăn và sẵn sàng đầu hàng. Thậm chí, họ còn nóng lòng được kể cho bạn nghe về những tình huống đã khiến họ nản chí, về trận “Waterloo”^(*) của riêng họ.

(*) Trận Waterloo xảy ra vào ngày 18 tháng 6 năm 1815, là trận chiến cuối cùng của Napoléon Bonaparte. Thất bại trong trận này đã đặt dấu chấm hết cho quyền lực của ông trong vai trò Hoàng Đế nước Pháp.

Những tình huống đó bao gồm nhiều vấn đề mà con người phải đối mặt, từ việc “Vợ tôi đã bỏ tôi”: “Tôi đã mất tất cả, chẳng còn nơi nào để đi nữa”, cho đến “Tôi trở thành kẻ bị xã hội ruồng bỏ vì một vài hành động trước đây, tôi đã tuột dốc thảm hại đến thế này đây!”.

Khi rời khỏi những khu nhà ổ chuột, chúng tôi ghé thăm một số gia đình Mỹ trung lưu bình thường. Chúng tôi nhận thấy sự khác biệt rõ rệt trong thói quen sống của họ. Nhưng một lần nữa, chúng tôi phát hiện, những lý do mà các quý ông *Tầm Thường* vin vào để biện hộ cũng giống hệt những lý do mà các quý ông *Nhà Ổ Chuột* đã sử dụng để biện bạch về sự suy sụp hoàn toàn của họ. Trong thâm tâm, những người tầm thường cũng cảm thấy mình bị thất bại. Anh ta không thể chữa lành vết thương của mình. Giờ đây, anh ta trở nên quá thận trọng. Anh ta làm việc cặm chường, né tránh cơ hội được sống hạnh phúc, thành công, và bất mãn với chính bản thân mình. Anh ta cảm thấy thất bại nhưng cố gắng chịu đựng “án phạt” mà anh ta cho rằng số phận đã gán cho mình.

Anh ta cũng là một kẻ đầu hàng, thất bại, nhưng theo một cách được xã hội “chấp nhận”.

Bây giờ, chúng ta hãy cùng nhau bước vào thế giới của những người thành công, chiếm tỷ lệ khá ít trong xã hội, và chúng ta có thể nhận thấy điểm xuất phát của họ rất khác nhau. Chúng tôi phát hiện một số giám đốc doanh nghiệp, các mục sư có tầm ảnh hưởng lớn, quan chức chính phủ và một số người thành đạt ở mọi lĩnh vực hóa ra xuất thân từ những gia đình rất nghèo, những gia đình tan vỡ, thậm chí từ những khu ổ chuột. Họ đã phải trải qua những trở ngại, khó khăn lớn nhất mà bạn khó thể tưởng nổi.

Một quý ông *Nhà Ổ Chuột* có thể giống một quý ông *Tầm Thường* và một người *Thành Công* ở rất nhiều điểm - như tuổi tác, trí tuệ, nền tảng ban đầu, quốc tịch, ngoại trừ một điều: cách họ đối mặt với thất bại.

Khi một người mà chúng ta vẫn gọi là quý ông *Nhà Ổ Chuột* bị đánh bại, anh ta sẽ không thể đứng lên được nữa. Anh ta nằm nguyên đó và than thở về mọi chuyện. Khá hơn một chút, quý ông *Tầm Thường* có thể quỳ gối ngồi dậy, nhưng anh ta sẽ khom mình, chờ cho đến lúc không ai để ý thì bỏ chạy theo hướng hoàn toàn ngược lại - nhằm tự trấn an mình sẽ không bị đánh bại thêm lần nữa.

Nhưng người *Thành Công* hành động hoàn toàn khác hẳn. Khi gặp thất bại, anh ta bật dậy, ghi nhận thêm một bài học, quên đi thất bại vừa rồi và tiến lên phía trước.

Một trong những người bạn thân nhất của tôi là một cố vấn quản lý, anh ta đặc biệt thành công. Khi bước vào văn phòng của anh ấy, ngay lập tức bạn sẽ cảm thấy mình “thuộc tầng lớp trên”. Đồ đạc văn phòng đẹp đẽ, rồi những tấm thảm, những con người luôn bận rộn, những khách hàng quan trọng, tất cả đều thể hiện rằng công ty của anh ấy đang trên đường thành công.

Một kẻ hoài nghi có thể bêu môi: “Ông ta hẳn là một kẻ lừa bịp thì mới có thể tạo dựng được một công ty lớn như vậy”. Nhưng kẻ hoài nghi đó đã nhầm, không cần phải là một kẻ lừa bịp, hoặc thông minh, giàu có hay may mắn mới làm được điều đó. Tất cả (tôi cũng khá do dự khi dùng chữ *tất cả*, vì *tất cả* đôi khi lại mang nghĩa quá nhiều), *tất cả những gì cốt yếu là bạn phải biết kiên trì theo đuổi mục tiêu đến cùng, không bao giờ chấp nhận bị đánh bại.*

Đằng sau một doanh nghiệp làm ăn phát đạt đáng nể là câu chuyện về sự cố gắng hết mình, luôn nỗ lực để tiến lên phía trước: anh ta đã mất sạch khoản tiền tiết kiệm trong 10 năm của mình chỉ trong vòng 6 tháng đầu tiên sau khi khởi nghiệp, anh ta đã phải sống luôn trong văn phòng hàng tháng trời vì không trả nổi tiền thuê một căn hộ, anh ta đã từ chối không biết bao nhiêu công việc “hấp dẫn” chỉ vì anh muốn giữ lại ý tưởng của mình và quyết tâm biến nó thành hiện thực, và anh ta đã phải nghe những lời từ chối từ phía các khách hàng tiềm năng nhiều gấp hàng trăm lần những lời đồng ý...

Trong suốt 7 năm khó khăn đến không tưởng trên con đường đi tới thành công, tôi chưa hề thấy anh than vãn một lời nào. Anh giải thích: “Dave, tôi đang học. Ngành kinh doanh này đầy cạnh tranh, và khá là vô hình, không dễ nắm bắt, vì vậy rất khó để thuyết phục khách hàng. Nhưng tôi đang cố học cách làm điều đó”.

Và anh ấy đã làm được.

Một lần, tôi hỏi anh bạn phải chăng trải nghiệm vừa qua cũng khiến anh mất đi nhiều thứ. Nhưng anh ấy đáp lại: “Không, nó không hề khiến tôi mất đi gì cả mà thậm chí còn mang lại cho tôi nhiều điều nữa”.

Hãy thử xem xét cuộc sống của những người xuất hiện trong niên giám *Who's Who*, và bạn sẽ thấy rằng đa số những người thành đạt trong niên giám đó đều từng gặp phải vô vàn tình huống thất bại tưởng như không gượng dậy nổi. Bất cứ ai trong số họ cũng từng gặp phải sự phản đối, chán nản, thất bại, không may mắn.

Khi đọc tiểu sử hay tự truyện của những người thành đạt,

một lần nữa bạn có dịp khám phá từng người trong số họ đã cần phải trải trải rất nhiều lần, với nhiều thất bại nhớ đời.

Bạn hãy tìm hiểu điểm xuất phát của vị chủ tịch công ty bạn đang làm, hay thị trường thành phố bạn đang sống, hoặc chọn một ai đó mà bạn tin là họ thực sự thành công. Bạn sẽ nhận ra họ đều phải vượt qua những con đường quanh co khúc khuỷu và những trở ngại tựa thác ghềnh cheo leo hiểm trở.

Bạn *không* thể đạt được thành công đỉnh cao mà không gặp phải bất cứ khó khăn, cản trở, thất bại nào. Nhưng bạn hoàn toàn *có thể* biến khó khăn thành đà thúc đẩy bạn tiến lên phía trước.

Các bác sĩ sử dụng những thất bại để mở đường cho việc nâng cao sức khỏe cộng đồng và kéo dài tuổi thọ con người. Mỗi khi có một bệnh nhân qua đời mà không rõ lý do, các bác sĩ sẽ khám nghiệm tử thi để tìm ra nguyên nhân. Bằng cách đó, họ sẽ tìm hiểu được nhiều hơn về cách thức hoạt động của cơ thể con người; và cuộc sống của nhân loại nhờ đó được cải thiện.

Một giám đốc bán hàng hàng tháng đều dành riêng một cuộc họp để giúp nhân viên của mình tìm hiểu tại sao họ lại để vượt mất những thương vụ quan trọng. Vụ làm ăn thất bại đó được dựng lại và xem xét kỹ càng. Bằng cách đó, nhân viên học được phương cách tránh thất bại trong những thương vụ tương tự về sau.

Một huấn luyện viên bóng đá dành thời gian nghiên cứu từng chi tiết trong mỗi trận đấu của đội để tìm ra sai lầm của họ. Vài huấn luyện viên còn sử dụng những thước phim ghi hình từng trận đấu để cầu thủ tận mắt thấy được lỗi của họ. Mục đích duy nhất là: chơi trận sau đó tốt hơn.

Các quan chức CAA, những vị giám đốc bán hàng thành công, các nhà vật lý, huấn luyện viên bóng đá và các chuyên gia trong mọi lĩnh vực khác nữa đều phải tuân theo một nguyên tắc thành công: *thu nhặt kinh nghiệm và học tập từ những thất bại*.

Khi chúng ta gặp phải thất bại, cảm xúc đầu tiên thường là buồn nản đến mức không thể rút ra được bài học nào vào lúc đó.

Theo một số giáo sư, phản ứng của sinh viên với việc thi trượt sẽ cho anh ta đầu mối để tìm thấy sự thành công còn tiềm ẩn của mình. Vài năm trước, khi tôi còn là giảng viên tại trường Đại học Wayne ở Detroit, có lần tôi buộc phải đánh trượt một sinh viên năm cuối sắp tốt nghiệp. Quả thực đó là một cú sốc với cậu sinh viên, cậu ta hết sức bối rối và xấu hổ. Cậu ta phải chọn một trong hai phương án: thi lại và nhận bằng vào đợt tốt nghiệp sau, hoặc bỏ học luôn mà không có tấm bằng trong tay.

Tôi nghĩ cậu ta sẽ thất vọng tràn trề, thậm chí còn có thái độ tiêu cực khi biết được mình đã trượt. Quả nhiên như thế. Sau khi tôi giải thích bài thi của cậu ta thấp xa điểm chuẩn, cậu sinh viên thú nhận đã không nỗ lực xứng đáng.

“Nhưng”, cậu ta nói tiếp, “kết quả gần đây nhất của em vẫn đạt mức trung bình. Liệu thầy có thể chiếu cố được không?”.

Tôi cho biết tôi không thể làm gì được nữa, vì chúng tôi chỉ kiểm tra một lần cho mỗi khóa học. Tôi cũng giải thích thêm các quy tắc về thi cử không cho phép thay đổi điểm vì bất cứ lý do gì, ngoại trừ sai sót từ phía giáo sư chấm bài.

Sau đó, khi hiểu ra không thể thay đổi điểm số, cậu trở nên tức giận. Cậu ta nói: “Thưa giáo sư, em có thể kể tên 50 người lỗi lạc trong thành phố này nhưng chẳng hề theo học đại học. Vậy thì tấm bằng đại học có gì quan trọng chứ? Thật may là mọi người không quá câu nệ vào những mảnh giấy văn bằng như các giáo sư thường làm”.

Sau khi nghe cậu ấy nói vậy, tôi dừng lại khoảng một phút (tôi đã học được một điều: khi bạn bị xỏ xiên, công kích, cách tốt nhất để tránh một cuộc cãi vã là dừng lại một lúc trước khi trả lời). Sau đó, tôi lên tiếng: “Những gì cậu vừa nói không sai. Có nhiều, rất nhiều người thành công mà chưa theo học các môn tại trường đại học. Cậu cũng có thể thành công mà không cần những kiến thức này. Một khóa học chẳng thể làm nên hoặc phá vỡ cuộc sống của cậu. Nhưng thái độ của cậu với học vấn lại có thể phá hủy cuộc đời”.

“Thầy nói vậy là sao ạ?” - Cậu ta hỏi lại.

Tôi trả lời: “Đơn giản thôi. Những người bên ngoài cũng đánh giá cậu như chúng tôi đánh giá cậu. Điều quan trọng là việc hoàn thành công việc của mình. Ở bên ngoài, họ sẽ không đề cử cậu hay tăng lương cho cậu, nếu cậu chỉ làm những công việc hạng hai.”

Tôi dừng lại lần nữa để chắc chắn cậu ấy hiểu rõ ý tôi muốn nói.

“Liệu tôi có thể cho cậu một vài gợi ý không? Hiện giờ, cậu đang rất thất vọng. Tôi hiểu được cảm xúc của cậu, và tôi không đánh giá cậu thấp hơn vì cậu tỏ ra bực bội với tôi. Nhưng hãy nhìn sự việc này theo cách tích cực hơn. Một bài học vô cùng quan trọng: nếu cậu không làm việc, cậu sẽ

không thể đạt được điều cậu muốn. Hãy ghi nhớ bài học này, và 5 năm tới, cậu sẽ thấy đó là một trong những bài học có giá trị nhất trong suốt quãng thời gian cậu ở đây.”

Vài ngày sau, tôi rất vui mừng khi biết cậu sinh viên đó đã đăng ký học lại khóa học. Lần này cậu đã vượt qua kỳ thi dễ dàng hơn nhiều. Cuối cùng, cậu gọi điện cho tôi để cho biết cậu biết ơn cuộc nói chuyện hôm đó với tôi đến thế nào.

Cậu nói: “Em đã học được nhiều điều khi lần đầu tiên bị trượt môn của thầy. Nghe có vẻ kỳ cục, nhưng thầy biết đấy, đến bây giờ em lại thấy mừng vì đã không thi đậu lần đó”.

Chúng ta có thể chuyển bại thành thắng. Hãy tìm ra bài học cho mình, áp dụng và rồi bạn có thể nhìn lại những thất bại của mình và mỉm cười.

Có lẽ các khán giả màn ảnh rộng sẽ không bao giờ quên được Lionel Barrymore^(*). Năm 1936, ông bị vỡ xương hông. Phần xương bị gãy sẽ không bao giờ lành lại và hầu hết mọi người đều nghĩ ông sẽ phải chấm dứt sự nghiệp. Nhưng không, ông đã lấy khó khăn đó mở đường cho những vai diễn thành công lớn hơn. Trong vòng 18 năm sau đó, bất kể sự đau đớn không hề giảm, nhưng trên một chiếc xe lăn, ông vẫn tham gia đóng rất nhiều vai và đạt được thành công vang dội.

Ngày 15/3/1945, W. Colvin Williams đang đi bộ sau một chiếc xe tăng ở Pháp. Chiếc xe tăng đâm phải mìn phát nổ, khiến cho Williams bị mù vĩnh viễn.

(*) Lionel Barrymore (1878 - 1954): Diễn viên sân khấu và điện ảnh, nhà biên kịch và đạo diễn người Mỹ. Ông được nhận giải Oscar Diễn viên chính xuất sắc nhất cho bộ phim *A Free Soul* (1934).

Nhưng điều đó không thể ngăn ông theo đuổi mục đích trở thành mục sư và nhà tư vấn. Khi tốt nghiệp đại học với điểm số ưu hạng, Williams cho biết việc bị mù “thực ra lại là một món quà quý giá trong sự nghiệp của tôi. Vì tôi bị mù nên ngoại hình của một người không thể tác động tới những đánh giá của tôi về anh ta. Tôi không còn có thể đánh giá người khác qua bề ngoài, vì thế tôi luôn cho người khác cơ hội thứ hai. Tôi muốn trở thành một con người mà mọi người xung quanh có thể tìm đến, chia sẻ mà không hề e ngại”.

Đó chẳng phải là một ví dụ sinh động về một thất bại khá tàn nhẫn và cay đắng nhưng đã chuyển thành chiến thắng hay sao?

Thất bại *chỉ* là trạng thái tinh thần mà thôi, không hơn không kém.

Một người bạn của tôi, một nhà đầu tư chứng khoán lâu năm và rất thành công, luôn cẩn thận đánh giá từng quyết định đầu tư - vì một kinh nghiệm trong quá khứ mà anh đã học được. Một lần, anh ta bảo tôi: “15 năm trước, khi lần đầu tiên nhảy vào thị trường chứng khoán, tôi đã thua lỗ nặng nề. Cũng như nhiều nhà đầu tư nghiệp dư khác, tôi muốn trở nên giàu có thật nhanh. Nhưng, tôi lại nhanh chóng phá sản. Tuy vậy, điều đó không ngăn cản được tôi. Tôi biết, xét về lâu về dài, những cổ phiếu được lựa chọn một cách cẩn thận sẽ trở thành khoản đầu tư khôn ngoan nhất”.

Anh ấy cười lớn: “Vì vậy, tôi nghĩ những thiệt hại trong vài phi vụ đầu tư đầu tiên là cái giá phải trả để tôi đạt được thành công như hôm nay”.

Bên cạnh đó, tôi cũng biết rất nhiều người, sau một vài

lần đầu tư thiếu khôn ngoan, đâm ra “chống đối chứng khoán”. Thay vì phân tích tỉnh táo về những sai lầm đã mắc phải, họ đi đến kết luận hoàn toàn sai lầm là đầu tư chứng khoán cũng giống như đánh bạc, không sớm thì muộn, mọi người cũng sẽ thua.

Ngay bây giờ, hãy rút ra điều gì đó từ thất bại. Lần tới, nếu một việc không như ý xảy ra, dù ở công sở hay ở nhà, hãy thật bình tĩnh và tìm ra nguyên nhân của vấn đề. Đó là cách tránh mắc hai lần cùng một lỗi.

Thất bại chỉ có ý nghĩa khi chúng ta rút ra được bài học từ nó.

Con người có bản tính tò mò. Chúng ta nhanh chóng hài lòng với sự tin tưởng mà mọi người đặt vào chiến thắng của chúng ta. Khi chiến thắng, chúng ta muốn cả thế giới biết đến. Đó cũng là điều tự nhiên khi muốn người khác nhìn mình và trầm trồ: “Đó là người giỏi giang, làm được rất nhiều việc....”.

Nhưng con người cũng nhanh không kém, khi đổ lỗi cho ai khác mỗi khi thất bại. Nhân viên đổ lỗi cho khách hàng khi thương vụ không thành công, các giám đốc đổ lỗi cho nhân viên hay đồng cấp khác khi mọi thứ không được thuận lợi, các cặp vợ chồng liên tục đổ lỗi cho nhau về những rắc rối trong gia đình ...Những điều vừa nêu xảy ra nhan nhản, thường gặp trong cuộc sống, rất đổi bình thường.

Đúng là trong thế giới phức tạp ngày nay, người khác có thể ngáng chân bạn. Nhưng có một sự thật là chúng ta vẫn tự ngáng chân mình nhiều hơn. Chúng ta thất bại bởi năng lực hạn chế của bản thân, hay bởi một vài sai lầm cá nhân.

Hãy tạo điều kiện cho bản thân bạn đi tới thành công theo cách sau:

Hãy tự nhắc nhở là bạn luôn mong muốn trở thành người càng hoàn hảo càng tốt. Hãy thật khách quan. Đặt bạn vào vị trí của người thứ ba không liên quan đến sự việc đang diễn ra, xem cách họ nhìn nhận tình huống đó ra sao. Hãy thử xem bạn có nhược điểm nào đó mà bạn không nhận ra. Nếu có, hãy bắt tay vào sửa chữa. Không ít người tự mãn với bản thân đến mức họ không tài nào tìm ra cách để hoàn thiện chính mình.

Ngôi sao nổi tiếng Rise Stevens của nhà hát opera Metropolitan đã chia sẻ trong tạp chí *Reader's Digest* rằng: trong những khoảnh khắc bất hạnh nhất của cuộc đời, cô đã nhận được lời khuyên tốt nhất!

Lúc mới vào nghề, cô đã vượt mắt cơ hội tham gia một vở opera danh tiếng, “*Vũ điệu không gian*”. Stevens vô cùng thất vọng, buồn chán và cảm thấy chua xót. Cô nói: “Tôi đã hy vọng được nghe những lời an ủi, đồng cảm vì giọng hát của tôi hay hơn những nữ diễn viên kia, vậy mà tôi không được giao vai, chẳng qua do tôi không có được những mối quan hệ cần thiết...”.

Nhưng thầy giáo của Stevens không vỗ về cô theo cách đó. Thay vào đó, người thầy bảo: “Trò ngoan của ta, hãy dùng cảm đối mặt với những sai lầm của mình”.

“Mặc dù rất muốn than vãn, tự an ủi mình sau thất bại, nhưng câu nói của người thầy luôn vang vọng bên tai tôi, đánh thức tôi, khiến tôi không thể ngủ được, cứ trần trọc suy nghĩ mãi, cuối cùng tôi đã dám nhìn thẳng vào những sai lầm,

thiếu sót của mình. Tôi nằm đó, trong bóng tối, tự hỏi, ‘Tại sao mình lại thất bại?’, ‘Làm thế nào để lần tới tôi có thể giành chiến thắng?’. Tôi buộc phải thừa nhận giọng hát của tôi chưa đủ hay, cần phải hoàn thiện hơn cách nhả chữ và học diễn nhiều kiểu vai khác nhau hơn nữa.”

Stevens cho biết sự đối mặt với nhược điểm đã không những giúp cô thành công trên sân khấu mà còn mang đến cho cô nhiều người bạn mới, và phẩm chất nội tại trong cá tính cũng được tốt hơn lên.

Biết tự phê bình là rất tốt. Điều đó giúp bạn xây dựng các khả năng của bản thân, nâng cao hiệu quả làm việc để tích lũy thành công. Đổ lỗi cho người khác chẳng mang lại kết quả tốt đẹp gì, ngược lại, nó sẽ phá hủy tất cả. Bạn chẳng giành được điều gì cả, từ việc “cố chứng minh” rằng người khác đã sai.

Hãy tự phê bình một cách tích cực và mang tính xây dựng. Đừng phủ nhận hay trốn tránh những điểm yếu của mình. Hãy hành động như những chuyên gia trong các lĩnh vực. Họ luôn tìm ra sai lầm, điểm yếu của mình, rồi sửa chữa chúng.

Đương nhiên, đừng cố moi thêm lỗi của mình để bạn thêm có tự bào chữa: “Đây là một lý do nữa chứng minh tại sao tôi không thích hợp với công việc”.

Thay vào đó, hãy nhìn nhận những sai lầm của mình theo hướng tích cực hơn: “Đây là cách để giúp nhìn rõ hơn về bản thân, tự tri, để trở thành người chiến thắng sau này”.

Ông Orville Hubbard từng nói: “Người thất bại là người vấp ngã nhưng lại chẳng rút tĩa được chút kinh nghiệm nào cả từ sự vấp ngã đó”.

Chúng ta vẫn thường đổ lỗi cho may rủi mỗi khi gặp phải sự thất bại nào đó. Câu nói cửa miệng của chúng ta là: “Đời vốn là thế mà”, và từ bỏ mọi cố gắng từ giây phút đó. Hãy dừng lại và suy nghĩ trong giây lát. Mỗi sự việc không tự nhiên xảy đến, cũng như một quả bóng không tự nhiên chuyển động theo một quỹ đạo. Chuyển động của quả bóng phụ thuộc vào ba yếu tố: quả bóng, cách người ta ném bóng, và mặt phẳng mà quả bóng tiếp xúc. Các nguyên tắc vật lý đem đến sự giải thích chính xác hiện tượng bất lại của quả bóng, hoàn toàn không phải do may mắn.

Thử tưởng tượng đến một ngày, Cục Hàng không Dân dụng Hoa Kỳ thông báo: “Chúng tôi xin lỗi vì vụ tai nạn máy bay vừa qua. Cuộc sống vốn dĩ vậy mà”. Chắc chắn bạn sẽ bình phẩm: vậy hãy thành lập một Cục Hàng không Dân dụng mới đi! Hoặc giả sử một bác sĩ giải thích với bệnh nhân - một người họ hàng của bạn: “Tôi thực sự xin lỗi. Nhưng tôi chẳng hiểu anh đang mắc bệnh gì nữa. Đó là một trong những thứ bệnh người ta hay mắc phải đấy mà”. Tôi tin chắc bạn và họ hàng của bạn lần sau bị ốm, bạn sẽ tìm đến một vị bác sĩ khác.

Cách nghĩ cuộc-sống-vốn-là-thế chẳng dạy cho chúng ta biết thêm điều gì cả. Với lối suy nghĩ ấy, chúng ta không hề được chuẩn bị tốt hơn chút nào để tránh mắc phải sai lầm nào đó một lần nữa, nếu tình huống tương tự xảy ra. Một huấn luyện viên, nếu nhìn nhận trận thua lần trước theo cách: “Này các cầu thủ, cuộc sống vẫn thế mà”, chắc chắn sẽ không thể giúp đội bóng tránh mắc lại sai lầm như thế vào lần tới.

Thay vì đổ lỗi cho vận rủi, hãy xem lại những thất bại của mình. Hãy học hỏi từ thất bại. Rất nhiều người cả đời luôn

giải thích cho sự khốn khổ, tầm thường của mình bằng vô số lý do như: “tại số mình khổ”, “số mình khó khăn” hay “số mình thật kém may mắn”... Những người này chẳng khác gì đứa trẻ, chưa trưởng thành, luôn cố tìm kiếm sự cảm thông từ người khác để dựa dẫm về mặt tâm lý. Họ không nhận ra nguyên nhân, do đó họ không thể nắm bắt các cơ hội giúp họ lớn lên, trưởng thành hơn và đáng tin cậy hơn.

Một người bạn của tôi là cố vấn văn học, nhà văn, đồng thời là một nhà phê bình. Gần đây, anh ấy tâm sự với tôi về những yếu tố cần thiết để thành công trong nghiệp viết văn:

“Rất nhiều người lẽ-ra-sê-thành-nhà-văn-lớn thực ra đã không hề nghiêm túc trong dự định viết văn của họ. Họ thử viết một chút nhưng rồi từ bỏ ngay khi nhận ra nếu tiếp tục theo đuổi, họ sẽ phải *nỗ lực làm việc không ngừng*. Tôi không để ý hay quan tâm tới những người này, vì họ luôn ngóng tìm con đường tắt để hoàn thành mọi việc, mà trên thực tế chẳng có con đường tắt nào cả.”

Tuy nhiên, chỉ kiên trì thôi vẫn chưa đủ.

Edison được xem là một trong những nhà khoa học kiên trì nhất nước Mỹ. Ông đã tiến hành hàng ngàn thí nghiệm trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Nhưng hãy chú ý: Edison tiến hành *các thí nghiệm*. Ông rất kiên định với mục tiêu của mình là phát minh ra bóng đèn điện và biến sự kiên trì đó thành hiện thực, bằng cách kết hợp với những thử nghiệm, tức hành động.

Rất nhiều người sống cả cuộc đời với sự kiên trì, bền bỉ đáng kính nể với tham vọng lớn lao, cháy bỏng, nhưng họ vẫn thất bại vì họ không dám thử nghiệm những cách làm, cách

nghĩ mới. Kiên trì theo đuổi một mục tiêu không thể bảo đảm cho một thành công tối hậu. Nhưng sự kiên trì kết hợp với thử nghiệm chắc chắn sẽ đem hoa kết trái.

Những người kiên gan bền chí - theo đuổi đến cùng, không buông xuôi từ bỏ - luôn có phẩm chất cơ bản để thành công. Sau đây là hai gợi ý để phát triển khả năng thử nghiệm - nếu được kết hợp với lòng kiên trì, có thể mang lại kết quả mong muốn.

1. *Hãy tự nhắc nhở bản thân: “Mọi việc đều CÓ cách giải quyết”*. Mọi suy nghĩ đều ảnh hưởng đến hành động của bạn. Khi bạn tự bảo mình: “Tôi thất bại rồi. Không còn cách nào giải quyết được đâu”, dòng suy nghĩ bi quan đó sẽ tích tụ và tác động bạn cho đến lúc chính bạn cũng bị thuyết phục là mình hẳn đã thất bại: “chịu thua”.

Thay vì thế, hãy tin tưởng: “Sẽ có cách để giải quyết vấn đề này”, và dòng suy nghĩ tích cực sẽ tự tuôn chảy, giúp bạn tìm ra cách giải quyết mọi việc.

Điều quan trọng là bạn phải tin chắc sẽ có cách để giải quyết vấn đề.

Các nhà tư vấn hôn nhân gia đình chẳng thể làm gì để cứu vãn những cuộc hôn nhân đang trên bờ vực thẳm, nếu như không một ai trong vợ chồng dám tin rằng họ có thể tìm lại hạnh phúc như xưa.

Các nhà tâm lý học và các nhân viên hoạt động xã hội cũng cho rằng một người nghiện rượu chỉ có thể thoát khỏi cảnh nghiện ngập, nếu *chính anh ta* tin rằng mình có thể đánh bại cơn thèm rượu của mình.

Chỉ trong một năm, hàng ngàn doanh nghiệp mới được thành lập và có lẽ trong 5 năm sắp tới, chỉ còn một ít doanh nghiệp có thể trụ lại. Phần lớn các doanh nghiệp phá sản sẽ biến bạch: “Sự cạnh tranh quá khắc nghiệt. Chúng tôi không còn lựa chọn nào khác hơn là rút lui”. Thực chất của vấn đề là phần lớn mọi người khi gặp trở ngại, họ chỉ nghĩ đến thất bại và quả nhiên họ ném ngay thất bại.

Khi tin tưởng sẽ có cách giải quyết, bạn sẽ tự động chuyển những suy nghĩ tiêu cực (hãy bỏ đi thôi, hãy quay lại) thành những suy nghĩ tích cực (hãy tiếp tục, hãy tiến lên phía trước).

Một vấn đề sẽ không thể giải quyết được, nếu chính bạn cũng ngờ ngợ quả là không thể giải quyết. Hãy tìm ra cách giải quyết, bằng cách tin tưởng vấn đề ấy hoàn toàn nằm trong tầm tay, đủ sức để giải quyết. Bạn đừng bao giờ nghĩ hay tuyên bố một việc gì đó là không thể.

2. *Hãy dừng lại và bắt đầu lại từ đầu.* Chúng ta thường chú tâm quá mức vào một vấn đề trong suốt một thời gian dài, vì thế chúng ta không thể nhìn ra cách giải quyết mới, cách tiếp cận mới.

Tôi có anh bạn kỹ sư được thuê thiết kế một cấu trúc bằng nhôm đặc biệt; trên thực tế, nó không hề giống với một thiết kế nào từng được xây dựng trước đó cả. Khi gặp lại anh ấy, tôi hỏi xem tình hình công việc đến đâu.

Anh ấy trả lời: “Cũng không tốt lắm. Tôi nghĩ, hè vừa rồi tôi chưa dành đủ thời gian chăm sóc cho khu vườn, và suy nghĩ về những ý tưởng của mình. Khi tôi gặp quá nhiều khó khăn trong thiết kế suốt một quãng thời gian dài, tôi thường bỏ hết và tìm kiếm những ý tưởng hoàn toàn mới.

Chắc hẳn anh sẽ rất ngạc nhiên khi biết có nhiều ý tưởng đã đến với tôi trong lúc tôi ngồi dưới gốc cây hay tưới nước trong vườn”.

Tổng thống Eisenhower, trong một buổi họp báo, đã nhận được câu hỏi là tại sao ông đi nghỉ cuối tuần quá nhiều như vậy. Câu trả lời của ông là lời khuyên rất tốt cho tất cả những ai muốn tối đa hóa khả năng suy nghĩ sáng tạo của mình: “Tôi không tin bất cứ người nào, dù họ đang điều hành Tập đoàn General Motors hoặc Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ, có thể làm việc tốt nhất chỉ bằng cách ngồi ở bàn và gục đầu vào đồng giấy tờ. Thực ra, một tổng thống giỏi luôn biết cách làm cho đầu óc thoải mái, tự do, không lo nghĩ đến những chi tiết vụn vặt, từ đó ông ấy mới có thể đưa ra những phán đoán rõ ràng và chính xác”.

Một đối tác kinh doanh cũ của tôi hàng tháng đều dành ra ba ngày cùng vợ con đi nghỉ ở ngoại thành. Anh ấy nhận ra rằng khi tạm dừng công việc và trở lại chu kỳ ban đầu, tinh thần anh ấy trở nên tươi trẻ, hiệu quả làm việc được nâng lên và anh ấy được khách hàng đánh giá cao hơn.

Khi bạn gặp khó khăn, đừng vứt bỏ tất cả mọi thứ. Thay vào đó, hãy dừng lại, tự nghỉ ngơi để lấy lại hào hứng làm việc. Hãy thử làm bất cứ việc gì thật đơn giản, như chơi một bản nhạc, đi bộ hay đi ngủ một lát. Sau đó, khi bạn nhìn lại vấn đề lần nữa, cách tháo gỡ thường đến với bạn trước khi bạn kịp nhận ra.

Trong những tình huống quan trọng, nhìn ra mặt tích cực của vấn đề cũng sẽ mang lại cho bạn những kết quả xứng đáng. Một người đàn ông trẻ, bị mất việc, đã kể tôi nghe cách

anh ấy tập trung nhìn ra mặt tốt của vấn đề như thế nào. Anh ấy nói: “Một ngày nọ, tôi nhận được thông báo ngắn cho biết tôi buộc phải thôi việc. Do kinh tế suy thoái, công ty sa thải những nhân viên “ít có giá trị nhất”.

Tiền lương không cao lắm, nhưng với cuộc sống mà tôi đã trải qua từ bé đến lớn, mức lương như vậy cũng khá tốt. Khi biết tin mình bị sa thải, trong vài giờ đầu tiên tôi rơi vào cảm giác cực kỳ tồi tệ, nhưng sau đó tôi chuyển sang cách nhìn khác – “họa trung hữu phúc”, trong cái rủi có cái may. Tôi thực sự không thích công việc đó lắm, nếu cứ ở công ty này mãi, tôi sẽ không thể thăng tiến được. Giờ đây tôi đang có một cơ hội để tìm việc thực sự ưng ý. Chẳng bao lâu sau, tôi tìm được công việc ưa thích hơn nhiều, đồng thời mức lương cũng cao hơn nhiều. Hóa ra, việc bị sa thải khỏi công ty lại trở thành điều tốt nhất cho tôi từ trước đến nay”.

Hãy nhớ rằng, trong bất cứ tình huống nào, bạn sẽ nhìn thấy điều mà bạn muốn thấy. Hãy nhìn vào mặt tích cực của vấn đề để có thể hát khúc khải hoàn. Mọi việc luôn luôn và *thực sự* dẫn đến bao điều tốt đẹp, nếu bạn có một cách nhìn rõ ràng và lạc quan trong mọi việc.

TÓM TẮT

Sự khác biệt giữa người thành công và người thất bại nằm ở thái độ của họ khi đối diện với khó khăn, trước sự nản lòng hay thất vọng.

Sau đây là năm gợi ý giúp bạn chuyển bại thành thắng:

1. Hãy học từ chính những thất bại của mình để mở đường cho thành công phía trước. Khi bạn thất bại, hãy rút ra bài học ngay từ đó và bạn sẽ thành công trong những lần sau.
2. Hãy dũng cảm, tích cực tự phê bình. Hãy tìm ra những lỗi sai và điểm yếu của mình và sửa chữa. Điều này khiến bạn trở nên dày dặn kinh nghiệm hơn.
3. Đừng đổ lỗi cho vận rủi. Hãy xem xét mỗi thất bại của mình. Tìm xem vấn đề nằm ở đâu. Hãy nhớ, việc đổ lỗi cho vận rủi chẳng giúp ta đạt được những gì ta muốn.
4. Hãy kết hợp sự kiên trì với những thử nghiệm. Hãy kiên định với mục tiêu, nhưng đừng lao đầu vào ngõ cụt. Hãy thử những cách nghĩ, cách tiếp cận mới. Hãy thử nghiệm.
5. Hãy nhớ rằng, *luôn* có mặt tích cực trong bất cứ tình huống nào. Hãy tìm ra nó để đánh bại sự thất vọng.

CHƯƠNG 12

HÃY ĐẶT RA NHỮNG MỤC TIÊU, ĐỂ GIÚP BẠN TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC

MỖI BƯỚC TIẾN CỦA CON NGƯỜI - những phát minh lớn nhỏ, những khám phá y học, những thành tựu kỹ thuật, những thành công kinh doanh... đều đã được hình dung từ rất lâu trước khi thành hiện thực. Những vệ tinh bay quanh trái đất không phải nhờ vào những khám phá tình cờ của con người mà vì các nhà khoa học đã đặt ra mục tiêu “chinh phục không gian”.

Mục tiêu không chỉ đơn giản là có một ước mơ, mà là một ước mơ được đưa vào thực hiện. Mục tiêu không phải là một câu nói mơ hồ: “Ồ, tôi ước mình có thể...”. Mục tiêu của bạn rõ ràng hơn nhiều: “Điều tôi đang hướng tới là...”.

Sẽ không có điều gì xảy ra, không có thêm bước phát triển nào nếu bạn không có một mục tiêu rõ ràng. Không có mục tiêu, bạn chẳng khác nào đi lang thang trong suốt cuộc đời mà

thôi. Đi thơ thần, chẳng bao giờ biết mình đang đi đâu, vì thế cũng chẳng đến được đâu cả.

Mục tiêu rất quan trọng đối với *thành công*, cũng như không khí quan trọng đối với sự sống vậy. Không ai có thể tình cờ thành công mà không xác lập một mục tiêu rõ ràng. Không ai từng sống mà không cần không khí. Hãy xác định rõ mục tiêu mà bạn muốn đạt đến.

Dave Mahoney, từ một anh nhân viên bình thường trong phòng chuyển phát thư đã trở thành phó chủ tịch một công ty quảng cáo ở tuổi 27, chủ tịch Công ty Good Humour ở tuổi 33. Theo lời anh, *“Điều quan trọng nhất không phải bạn đã hay đang ở đâu, mà là bạn muốn đạt đến đâu”*.

Các tập đoàn lớn mạnh thường đặt ra những mục tiêu dài hạn 10-15 năm và nỗ lực thực hiện mục tiêu đã đề ra. Một nhà máy được xây dựng không phải vì nhu cầu hiện nay, mà thường hướng đến nhu cầu của 5-10 năm tới. Các công ty tiến hành nghiên cứu để tìm ra những dòng sản phẩm mới sẽ xuất hiện sau một thập kỷ nữa hoặc hơn thế.

Các doanh nghiệp hiện đại không đặt tương lai vào những hy vọng viễn vông. Vậy, bạn có nên như thế không?

Mỗi chúng ta đều có thể tham khảo bài học quý giá từ một doanh nghiệp biết nhìn xa trông rộng. Chúng ta nên lập kế hoạch cho 5 hay 10 năm tới. *Ngay bây giờ*, bạn nên xây dựng cho mình hình ảnh mà bạn muốn trở thành trong 10 năm tới, nếu bạn thực sự nuôi khao khát lớn lao. Đây là điều vô cùng quan trọng. Giống như một doanh nghiệp không quan tâm đến việc vạch kế hoạch cho mình, doanh nghiệp đó sẽ đâm chân tại chỗ, thậm chí biến mất trong tương lai. Những người

không đặt ra nỗi cho mình những mục tiêu lâu dài, họ sẽ mất phương hướng trong cuộc sống. Không có mục tiêu, chúng ta không thể phát triển.

Có một chàng trai trẻ tên B đến gặp tôi về một vấn đề liên quan đến nghề nghiệp. Anh trông rất đĩnh đạc và thông minh, đã tốt nghiệp đại học và vẫn còn độc thân.

Chúng tôi trò chuyện một lúc về công việc hiện thời, học hành, năng khiếu của anh ấy và các thông tin chung chung khác. Sau đó tôi hỏi: “Anh đến nhờ tôi tư vấn giúp thay đổi công việc, nhưng thực sự anh đang muốn tìm một công việc như thế nào?”.

Anh ấy trả lời: “À, đó chính là vấn đề khiến tôi đến gặp ông hôm nay. Tôi thậm chí chẳng biết mình muốn làm gì nữa!”.

Vấn đề B đang phải đối mặt, xem ra, rất phổ biến. Nhưng tôi nhận ra, sẽ chẳng ích gì cho anh ấy nếu tôi chỉ sắp xếp cho anh ấy vài cuộc phỏng vấn với vài nhà tuyển dụng. Thử và sai là phương pháp kém hiệu quả nhất để chọn lựa một công việc. Nếu bạn thử mười công việc, khả năng bạn có được sự lựa chọn đúng đắn cũng chỉ là xác suất 1/10 mà thôi. Tôi phải giúp anh bạn trẻ nhận ra rằng, nếu muốn tìm được một công việc ưng ý, anh ấy phải biết việc đó là việc gì trước đã.

Vì thế tôi bảo: “Hãy cùng xem xét kế hoạch của anh từ khía cạnh này nhé. Anh có thể mô tả cho tôi biết anh sẽ như thế nào trong 10 năm nữa không?”.

B ngẫm nghĩ một lúc rồi trả lời: “À, tôi muốn cũng giống như bao người khác muốn mà thôi: một công việc tốt với mức lương cao, và một căn nhà đẹp. Đường như là như vậy, mặc dù tôi chưa nghĩ kỹ về chuyện đó lắm”.

Đầu tiên, tôi khẳng định với B ước mơ đó là hoàn toàn tự nhiên. Rồi tôi bắt đầu giải thích: cách anh ấy nghĩ về việc chọn nghề nghiệp cũng giống như đi đến phòng vé máy bay và nói: “bán cho tôi một vé” vậy. Nhân viên bán vé không thể giúp gì cho bạn vì bạn không nói rõ đi đến đâu.

Điều này đã khiến B phải suy nghĩ. Chúng tôi ngồi cùng nhau hai tiếng liền sau đó không phải để nói về giá trị của những công việc, ngành nghề khác nhau, mà bàn luận với nhau xem làm cách nào để đạt ra được các mục tiêu. Tôi tin B đã học được bài học quan trọng nhất trong việc hoạch định nghề nghiệp: *Trước khi bạn bắt đầu, cần phải biết bạn muốn đạt đến đâu.*

Hãy làm giống như các tập đoàn thành công lớn: lên kế hoạch cho tương lai. Tài năng, kỹ năng, khả năng - đó là những “sản phẩm” bạn đang có. Bạn muốn phát triển những “sản phẩm” của mình sao cho đạt được những mức giá cao nhất. Việc lên kế hoạch cho tương lai sẽ giúp bạn làm được điều đó.

Hai bước sau đây có thể giúp bạn:

Đầu tiên, hãy mừng tượng ra tương lai của bạn theo ba khía cạnh: công việc, gia đình, xã hội. Chia nhỏ cuộc sống thành những phần như vậy sẽ giúp bạn không bị rối, đồng thời không làm nảy sinh xung đột và giúp bạn nhìn nhận mọi việc một cách toàn diện hơn.

Thứ hai, hãy tự bắt mình phải trả lời những câu hỏi sau thật chính xác và rõ ràng: Tôi muốn làm được điều gì trong cuộc đời? Tôi muốn trở thành người như thế nào? Và cần phải làm gì để đạt được, đúng như ước muốn?

Hãy sử dụng bảng hướng dẫn lập kế hoạch sau đây.

HÌNH ẢNH CỦA TÔI TRONG 10 NĂM SẮP TỚI

A. TRONG CÔNG VIỆC

1. Tôi muốn đạt được mức lương bao nhiêu?
2. Tôi muốn chịu trách nhiệm tới mức nào?
3. Tôi muốn mình có quyền hành đến đâu?
4. Tôi muốn có được uy tín từ công việc – làm cách nào?

B. TRONG GIA ĐÌNH

1. Tôi muốn đem đến cho bản thân và gia đình mức sống như thế nào?
2. Tôi muốn ở trong một ngôi nhà như thế nào?
3. Tôi muốn có những kỳ nghỉ như thế nào?
4. Tôi muốn đem đến cho con cái những hỗ trợ tài chính, đặc biệt trong 10 năm sắp tới, khi đám trẻ đã trưởng thành - làm cách nào?

C. TRONG XÃ HỘI

1. Tôi sẽ có những người bạn như thế nào?
2. Tôi muốn tham gia những tổ chức xã hội như thế nào?
3. Tôi muốn giữ những chức vụ lãnh đạo trong cộng đồng nào?
4. Tôi muốn tranh đấu cho những giá trị gì trong cuộc sống?

Vài năm trước đây, cậu con trai nhỏ của tôi cứ nài nỉ xây một cái chuồng nhỏ cho chú chó Peanut - niềm tự hào, niềm vui của cháu. Sự kiên trì và nhiệt tình của thằng bé đã thuyết phục được chúng tôi, nên chúng tôi bắt tay vào xây cho Peanut một cái chuồng riêng. Rất tiếc là cả nhà tôi chẳng ai giỏi nghề mộc cả. Ngay khi một người bạn thân ghé thăm, nhìn thấy cái chuồng mới xây đã hỏi ngay: “Anh treo cái quái gì trên cây thế kia? Đó không phải là một cái chuồng chó đấy chứ?” Tôi đã đáp lại đó quả là một cái chuồng chó. Sau đó anh ấy chỉ ra một vài lỗi mà chúng tôi mắc phải và kết luận: “Tại sao anh không vẽ một bản thiết kế trước nhỉ?”.

Bạn biết không, khi tưởng tượng ra tương lai, đừng e ngại ước mong những điều lớn lao. Con người thời hiện đại được đánh giá thông qua những ước mơ của họ. Không ai có thể đạt được nhiều và xa hơn những gì họ đã vạch ra cho mình.

Dưới đây là một phần trong “kế hoạch cuộc đời” của một trong những học viên của tôi ngày trước. Hãy đọc thử xem. Hãy chú ý người bạn này hình dung ra “gia đình” của mình trong tương lai phải như thế nào. Khi viết những dòng này, chắc chắn anh ấy nhìn thấy một viễn cảnh tương lai rất rõ ràng.

“Mục tiêu của tôi là sở hữu một mảnh đất ở nông thôn. Ngôi nhà sẽ được thiết kế theo kiểu một điền trang tiêu biểu của miền Bắc Mỹ, hai tầng, các cột quét sơn trắng tinh, sẽ có sân rộng, có hàng rào bao quanh. Tôi sẽ xây một hoặc hai hồ cá trong sân vườn, vì cả hai vợ chồng tôi đều thích câu cá. Chuồng chó giống Doberman sẽ nằm ở sau nhà hoặc chỗ nào đó thích hợp. Điều tôi hằng mong muốn là đắp một con đường để lái xe vào nhà, uốn lượn giữa hai hàng cây bên đường.

Nhưng một căn nhà chưa chắc đã là một tổ ấm. Tôi sẽ làm tất cả những gì khiến căn nhà không chỉ là nơi để ăn uống, ngủ nghỉ. Dĩ nhiên, chúng tôi không thể nào quên chăm lo cho đời sống tâm hồn: chúng tôi sẽ dành thời gian để tham dự các sinh hoạt cầu nguyện, ca ngợi lòng nhân từ của Chúa.

Mười năm nữa, tôi muốn mình có được một vị trí xã hội cao để có thể đưa cả nhà đi du lịch vòng quanh thế giới. Nếu tôi chưa thể sắp xếp được thời gian để đi du lịch vòng quanh thế giới, có thể tôi sẽ chia thành bốn hay năm lần đi du lịch ngắn ngày, mỗi năm sẽ đi một nơi khác nhau. Thực ra, kế hoạch trong phần “gia đình” phụ thuộc nhiều vào kế hoạch trong phần “công việc” của tôi sẽ được thực hiện ra sao. Vì vậy, nếu muốn hoàn thành mỹ mãn mọi thứ, tôi cần phải luôn chú tâm và nỗ lực hết mình.”

Kế hoạch này được viết 5 năm về trước. Người học viên này sau đó đã mở được hai cửa hàng tạp hóa. Bây giờ anh ấy có đến năm cửa hàng, và tậu được 17 mẫu đất ở vùng nông thôn. Anh ấy vẫn duy trì ý tưởng, và làm theo đúng mục tiêu đã đặt ra.

Công việc, gia đình và cuộc sống cá nhân là ba phần có mối quan hệ mật thiết với nhau trong đời bạn. Có lẽ phần có ảnh hưởng nhất là công việc. Hàng ngàn năm trước đây, trong thời sơ khai, người được mọi người trong bộ lạc kính trọng nhất là người đi săn giỏi nhất. Xét một cách tổng quát, điểm này vẫn đúng ở thời nay. Mức sống chúng ta đem lại cho gia đình và sự nể trọng ta có được từ cộng đồng, xã hội *phụ thuộc phần lớn vào thành công trong công việc.*

Không lâu trước đây, Tổ chức nghiên cứu quản trị

McKinsey đã mở một cuộc điều tra trên quy mô lớn để tìm hiểu những yếu tố gì giúp trở thành một giám đốc điều hành giỏi. Nhiều nhà lãnh đạo trong kinh tế, chính trị, khoa học và tôn giáo được phỏng vấn. Theo đó, có một câu trả lời được lặp đi lặp lại theo nhiều cách khác nhau: phẩm chất quan trọng nhất để trở thành một giám đốc điều hành chính là *khao khát vươn lên hàng đầu*.

Hãy nhớ lời khuyên của John Wanamaker: “Một người sẽ không thể làm được gì nhiều cho đến khi nào động lực của anh ta phải bao gồm mọi khả năng anh ta có”.

Lòng khao khát mãnh liệt, khi được khơi dòng, sẽ *trở thành sức mạnh to lớn*.

Tôi từng nói chuyện với một cây bút trẻ đầy triển vọng của tờ báo trường đại học. Nếu bạn đang tìm kiếm một người có năng lực, với một tương lai đầy hứa hẹn trong nghề báo, hẳn đó là cậu ấy. Không lâu trước khi cậu ấy tốt nghiệp, tôi hỏi: “Này, Dan, em định sẽ làm gì tiếp, hoạt động trong lĩnh vực báo chí ư?”. Dan nhìn tôi, trả lời: “À, không. Em thích viết lắm, em đã có quãng thời gian thú vị tham gia tờ báo của nhà trường. Nhưng nghề báo đói lắm, em không muốn lâm vào cảnh cơ hàn”.

Tôi đã không gặp Dan trong suốt 5 năm sau đó. Thế rồi vào một buổi sáng, tôi tình cờ gặp lại cậu ấy ở New Orleans. Lúc ấy Dan đang là trợ lý giám đốc nhân sự cho một công ty điện tử. Cậu ấy nhanh chóng cho tôi biết hiện nay mình rất bất mãn với công việc. “Òi, em đang được trả lương rất hậu hĩnh, em đang làm việc trong một công ty tuyệt vời, em có được sự bảo đảm chắc chắn, nhưng thầy biết không, em lại

chẳng mấy đam mê! Bây giờ em ước giá như ngày ấy, sau khi tốt nghiệp, em xin vào một nhà xuất bản hay một tòa báo thì tuyệt vời biết bao!”

Dan tỏ ra chán nản, buồn rầu. Cậu ấy cay độc chỉ trích mọi thứ. Cậu ấy sẽ không bao giờ đạt được thành công thực sự, trừ phi cậu ấy từ bỏ công việc hiện thời và bắt đầu với nghề báo. Sự thành công đòi hỏi ở bạn cả nỗ lực và lòng đam mê.

Nếu Dan theo đuổi khao khát của mình, cậu ấy có thể đã đạt đến những vị trí cao trong ngành truyền thông. Và trong suốt quãng thời gian đó, cậu ấy còn có thể kiếm được tiền khá bộn, đạt được sự hài lòng với công việc hơn hẳn công việc hiện tại.

Chuyển từ những việc mình không thích sang làm những việc thực sự yêu thích cũng giống như gắn thêm động cơ 500 mã lực vào chiếc xe đã dùng gần mười năm của bạn.

Bất cứ ai trong chúng ta cũng đều nuôi ước mơ, khát khao cháy bỏng về những điều thực sự muốn làm. Nhưng phần lớn chúng ta không quyết tâm theo đuổi ước mơ, mà “giết bỏ” chúng.

Dưới đây là năm loại “vũ khí” có thể giết chết thành công của bạn. Hãy loại bỏ chúng, vì chúng thực sự nguy hiểm.

1. *Tự đánh giá thấp mình.* Bạn từng nghe rất nhiều người thổ lộ: “Tôi muốn trở thành bác sĩ (hay giám đốc điều hành, một diễn viên quảng cáo, một doanh nhân) nhưng tôi không thể làm được”, “Tôi thiếu trí tuệ”, “Nếu thử cố gắng, tôi cũng sẽ thất bại mà thôi”, “Tôi thiếu cả kiến thức lẫn kinh nghiệm thực tế”. Rất nhiều bạn trẻ đã giết chết mơ ước, với suy nghĩ hết sức cũ kỹ là tự đánh giá thấp mình.

2. *Dựa vào thuyết “bảo đảm tuyệt đối”*. Khi ai đó thốt lên: “Tôi phải chắc chắn mình đang ở đâu”, điều đó chẳng khác nào anh ta đang sử dụng vũ khí “bảo đảm tuyệt đối” để giết chết những giấc mơ của mình.

3. *Sự cạnh tranh*. “Lĩnh vực đó đã có quá nhiều người rồi”, “Có không ít người trong lĩnh vực đó đang giẫm đạp lên nhau đấy” là những suy nghĩ giết chết mơ ước một cách nhanh chóng.

4. *Sự sắp đặt của cha mẹ*. Tôi đã nghe hàng trăm bạn trẻ giải thích sự lựa chọn nghề nghiệp của mình như sau: “Tôi muốn học ngành khác cơ, nhưng bố mẹ tôi muốn tôi theo ngành này nên tôi phải chấp nhận”. Tôi tin chắc, hầu hết các vị phụ huynh không cố ý ép buộc con cái mình phải làm điều gì, mà họ chỉ mong muốn nhìn thấy con cái gặt được thành công. Nếu con cái kiên trì giải thích cho cha mẹ nghe vì sao mình thích chọn ngành khác, và nếu các bậc cha mẹ biết lắng nghe, chắc chắn không bao giờ xảy ra căng thẳng giữa đôi bên cả. Mục tiêu của bố mẹ và con cái gặp nhau ở hai chữ: *thành công*.

5. *Trách nhiệm với gia đình*. Thái độ “Đúng ra tôi nên thay đổi từ 5 năm về trước, nhưng giờ tôi đã có gia đình, tôi không thể thay đổi được nữa” lại là một thứ vũ khí khác giết chết ước mơ của bạn.

Hãy vứt bỏ những vũ khí có thể hủy diệt thành công của bạn đi! Hãy nhớ rằng, cách duy nhất để bạn luôn tràn đầy sinh lực, luôn ***phát triển được những động lực tiềm tàng giúp bạn tiến tới thành công*** là làm những điều bạn muốn làm. Hãy khơi dòng cho sự đam mê, và bạn sẽ có thêm năng lượng, thêm lòng nhiệt huyết, thêm ý chí và thậm chí có được một cơ thể khỏe mạnh hơn trước nữa.

Không bao giờ quá muộn để theo đuổi những ước mơ và mong muốn của mình.

Phần lớn những người thực sự thành công đều làm việc hơn 40 giờ/tuần. Có lẽ bạn chưa từng, và sẽ không bao giờ nghe thấy lời phàn nàn vì phải làm thêm giờ. Những người thành công luôn tập trung vào mục tiêu của mình, điều này giúp họ có thêm sức mạnh để nỗ lực nhiều hơn nữa.

Điểm mấu chốt là, khi bạn đặt ra mục tiêu mà bạn hằng ao ước và quyết tâm đạt được, năng lượng, sức mạnh của bạn sẽ nhân lên gấp bội. Hàng triệu người có thể tìm thấy sức mạnh mới cho mình bằng cách chọn một mục tiêu rõ ràng và dồn hết sức lực vào đó để hoàn thành. Có được một mục tiêu rõ ràng sẽ giúp bạn xua đi nỗi buồn chán và một vài “căn bệnh kinh niên” khác.

Hãy cùng tìm hiểu nhiều hơn về sức mạnh đáng kinh ngạc được khơi dậy khi bạn xác lập được mục tiêu. Khi bạn hướng đến những ước mơ, khi bạn bị ám ảnh bởi một mục tiêu cụ thể, bạn sẽ nhận được sức mạnh thể chất, năng lượng và lòng nhiệt huyết cần thiết để hoàn thành. Ngoài ra bạn còn nhận được một thứ khác có giá trị không kém. Đó là “bộ máy tự động” hướng dẫn bạn uyển chuyển trên lộ trình đạt được mục tiêu đề ra.

Một điều đáng ngạc nhiên nữa là khi dồn sức vào một mục tiêu, bạn sẽ dễ dàng vạch ra hướng đi đúng. Điều này không hề khó hiểu. Trình tự mọi việc diễn ra như sau: Khi bạn chú tâm, mục tiêu đó sẽ tự động xuất hiện trong tiềm thức của bạn. Tiềm thức của bạn luôn trong trạng thái cân bằng, còn trí óc thì không. Trí óc bạn chỉ cân bằng khi những suy

nghĩ trong đó khớp với suy nghĩ trong tiềm thức của bạn. Nếu những suy nghĩ đó không tương đồng với tiềm thức, bạn sẽ cảm thấy do dự, bối rối, thiếu quyết đoán. Nhưng giờ đây, mục tiêu của bạn đã xuất hiện trong tiềm thức, bạn mặc nhiên sẽ phản ứng đúng cách. Và trí óc bạn sẽ tự do với những suy nghĩ mạch lạc, hợp lý.

Hãy minh họa điều này với hai người giả định sau đây. Khi đọc tiếp, bạn sẽ nhận ra những tính cách này ở những con người thật đâu đó mà bạn biết. Chúng ta gọi họ là Tom và Jack. Hai anh chàng này giống nhau ở mọi điểm ngoại trừ một thứ: Tom đang tập trung theo đuổi một mục tiêu, còn Jack thì không. Tom luôn biết rõ anh ta muốn gì. Anh ấy muốn mười năm nữa sẽ trở thành phó chủ tịch của một tập đoàn lớn.

Vì Tom luôn luôn chú tâm, mục tiêu ấy sẽ thông qua những tín hiệu của tiềm thức chỉ dẫn “hãy làm cái này” hoặc “đừng làm cái đó, vì nó không thể giúp anh đạt được mục tiêu đâu”. Mục tiêu ngự trị trong đầu, sẽ thường xuyên nhắc nhở anh ấy: “Tôi là hình ảnh mà bạn muốn biến thành sự thật. Đây là những gì mà bạn cần làm để biến tôi thành sự thật”.

Mục tiêu của Tom không còn mơ hồ mà luôn có được những hướng dẫn cụ thể trong từng việc. Khi Tom mua một bộ com-lê, mục tiêu sẽ chỉ cho anh ấy đâu là lựa chọn khôn ngoan nhất. Mục tiêu ấy cũng sẽ chỉ cho Tom cần làm thế nào để chuyển sang công việc mới, điều gì nên nói trong hội nghị kinh doanh, điều gì nên làm khi xảy ra tranh chấp, sách nào nên đọc, quan điểm nào nên đưa ra. Nếu thỉnh thoảng Tom đi chệch hướng đôi chút thì sao? Khi đó: “bộ máy tự động” - được lưu

trữ một cách an toàn trong tiềm thức của Tom - sẽ cảnh báo, chỉ ra những gì anh ấy cần làm để trở lại đúng đường.

Mục tiêu của Tom giúp anh ấy luôn nhạy cảm trước những yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến lộ trình thực hiện.

Jack thì ngược lại, anh ta không hề theo đuổi một mục tiêu nào, vì thế cũng không có “bộ máy tự động” nào hướng dẫn anh ta. Do đó, anh ta rất dễ lâm vào tình trạng bối rối và mất sáng suốt, lúc nào cũng do dự không biết phải làm gì. Vì không hề có một mục tiêu rõ ràng, anh ta rơi dần xuống vị trí của một kẻ tầm thường.

Ngay lúc này, bạn nên đọc lại phần trên thêm một lần nữa. Hãy để khái niệm này ngấm sâu vào tâm trí bạn. Và hãy nhìn mọi người xung quanh. Hãy quan sát những người thành công nhất, chú ý xem họ nỗ lực hết mình để thực hiện mục tiêu ra sao. Hãy quan sát cuộc sống của một người thành công tốt đỉnh luôn gắn liền với mục tiêu của họ như thế nào.

Hãy luôn hết mình vì mục tiêu. Thực sự hết mình. Hãy để cho mục tiêu ám ảnh bạn, và mang đến cho bạn “bộ máy tự động” thú vị, hiệu quả.

Đôi khi chúng ta thúc dẩy vào sáng Chủ nhật mà không có kế hoạch hay lịch làm việc gì cụ thể. Vào những ngày như vậy, chúng ta thường chẳng làm nên trò trống gì. Chúng ta vu vơ chờ ngày trôi qua, và vui mừng vì cuối cùng thì nó cũng kết thúc. Nhưng nếu chúng ta đã lên sẵn kế hoạch dự định cho hôm đó, chúng ta sẽ có một ngày tốt đẹp.

Hãy đặt mục tiêu và hoàn thành nó.

Nền sản xuất lớn mạnh của chúng ta sẽ sa lầy một cách vô

vọng, nếu các giám đốc sản xuất không thiết lập và giữ vững kế hoạch. Các giám đốc kinh doanh đều biết rõ nhân viên của mình chỉ cố gắng bán nhiều hơn, nếu họ biết rõ định mức bán hàng cụ thể của mình là bao nhiêu. Các giáo sư biết rằng sinh viên của mình chỉ chịu hoàn thành bài tập đúng hạn, khi họ biết được hạn chót nộp bài.

Bây giờ, nếu bạn kiên quyết tiến đến thành công, hãy đặt ra các mục tiêu: thời hạn cuối cùng, các cột mốc phải đạt được, những định mức cụ thể. Bạn chỉ đạt được một điều gì đó khi bạn đã lên kế hoạch thực hiện.

Theo tiến sĩ George E. Burch, chuyên gia nghiên cứu về tuổi thọ con người, trường Đại học Y khoa Tulane, cho biết có nhiều yếu tố quyết định tuổi thọ: cân nặng, sự di truyền, chế độ ăn kiêng, tình trạng tinh thần, thói quen cá nhân. Ông nhấn mạnh: “Cách nhanh nhất để kết thúc cuộc sống là ngừng hoạt động gì cả, cả chân tay lẫn trí óc. Để tiếp tục sống, một người phải có khát vọng sống và biết cách tìm được niềm vui trong cuộc sống”.

Ai cũng có sự lựa chọn riêng cho mình. Nghỉ ngơi có thể là điểm bắt đầu hoặc điểm kết thúc. Thái độ “không làm gì ngoài chuyện ăn, ngủ” là một cách nghỉ ngơi đầu-độc-bạn-nhanh-nhất. Những ai cho rằng nghỉ hưu nghĩa là sống không mục đích, không ý nghĩa thì sớm muộn họ cũng nhận ra rằng nghỉ hưu là “dấu hiệu” kết thúc cuộc đời. Khi sống không mục đích, người ta sẽ suy sụp rất nhanh.

Tuy nhiên, bạn cần nghỉ ngơi hợp lý vì đó là cách để “tiếp tục sống thật vui vẻ và tái khởi động cuộc đời thật nhanh chóng”. Lew Gordon, một trong những người bạn thân nhất

của tôi, đã chọn cách nghỉ ngơi này. Sau nhiều năm làm phó chủ tịch của một ngân hàng lớn nhất bang Atlanta, ngày Lew nghỉ hưu đối với ông chẳng khác nào ngày lễ tốt nghiệp vui vẻ. Ông tiếp tục làm việc với vai trò cố vấn kinh doanh. Những gì ông đạt được thật đáng nể.

Ở tuổi 60, Lew đã phục vụ vô số khách hàng và giờ đây được biết đến như một diễn giả nổi tiếng khắp nước Mỹ. Một trong những dự án của ông là giúp xây dựng Pi Sigma Epsilon, một hiệp hội dành cho các nhân viên bán hàng và giám đốc kinh doanh. Tuy mới ra đời nhưng tổ chức này đang phát triển khá mạnh mẽ. Mỗi lần gặp Lew, tôi đều thấy ông trẻ ra, ngỡ trạc 30 tuổi mà thôi. Không một ai mà tôi biết lại đạt được nhiều thứ trong đời như Lew Gordon, người kiên quyết không chịu nghỉ ngơi nhàn hạ.

Những người như Lew Gordon không bao giờ cảm thấy hối tiếc hay than vãn, cúi gập về việc họ đã già.

Những mục tiêu kiên định có thể giúp một người, dù không còn hy vọng gì nữa, tiếp tục sống. Bà D., mẹ của một người bạn thời đại học của tôi, mắc bệnh ung thư khi con bà mới được hai tuổi. Tội tệ hơn, chồng bà qua đời chỉ ba tháng trước khi bà được chẩn đoán mắc bệnh. Các bác sĩ đều cho biết mọi hy vọng đang trở nên mong manh, nhưng bà D. không chịu buông xuôi. Bà quyết định sẽ phải nuôi dạy đứa con hai tuổi khôn lớn cho đến khi tốt nghiệp đại học, bằng nguồn tiền từ một cửa hàng bán lẻ nhỏ mà chồng bà để lại. Bà phải trải qua nhiều cuộc phẫu thuật và trị liệu. Lần nào bác sĩ cũng lắc đầu bảo: “Chỉ có thể sống thêm một tháng nữa thôi”.

Nhưng cái thời hạn “chỉ một tháng nữa thôi” giờ đã kéo dài thành hai mươi năm. Bà đã chứng kiến con trai tốt nghiệp đại học. Sáu tháng sau đó, bà qua đời.

Một mục tiêu cháy bỏng đủ sức mạnh để kéo dài một cái chết được báo trước thậm chí đến hai chục năm.

Hãy sử dụng mục tiêu để có thể sống lâu hơn. Không một phương thuốc nào trên thế giới - các bác sĩ của bạn cũng sẽ thừa nhận điều này - đủ khả năng mang lại cuộc sống lâu dài cho bằng *khát khao được làm một việc gì đó*.

Bất cứ ai quyết tâm đạt được thành công tốt đỉnh luôn tâm niệm một nguyên tắc: *mọi việc phải được thực hiện từng bước một*. Để xây nên một ngôi nhà phải xây từng viên gạch. Bóng đá phải chơi từng trận một. Một cửa hàng bách hóa sẽ lớn thêm mỗi khi có nguồn khách hàng mới. Mỗi thành tựu lớn đều hình thành từ một chuỗi các thành tựu nhỏ hơn.

Eric Sevareid, một phóng viên nổi tiếng, đã viết trên tạp chí *Reader's Digest* bài viết minh chứng cho nguyên tắc “*đi từng dặm nói tiếp nhau*”:

“Trong Chiến tranh Thế giới thứ hai, tôi cùng với vài người khác phải nhảy dù từ một chiếc máy bay dân dụng Mỹ bị hỏng xuống một khu rừng thuộc vùng núi biên giới giữa Ấn Độ và Myanmar. Vài tuần sau, một đoàn thám hiểm cứu nạn được trang bị vũ khí mới tìm thấy chúng tôi. Sau đó, chúng tôi phải thực hiện một chuyến đi bộ xuyên rừng đầy vất vả, khó nhọc để đến khu trung tâm Ấn Độ. Chúng tôi phải đi bộ tới 140 dặm, băng đèo vượt núi dưới cái nắng tháng Tám và những cơn mưa của vùng nhiệt đới gió mùa.

Trong vài tiếng đầu tiên, do phải nhét chân vào một đôi giày đinh nên chỉ đến tối là hai chân tôi đều phồng rộp, chảy máu, vết thương to bằng kích thước đồng 50 xu. Liệu tôi có thể đi khắp khiêng trên suốt quãng đường 140 dặm được không? Liệu những người khác, thậm chí còn bị thương nghiêm trọng hơn tôi, có thể đi nốt chặng đường đó không? Không ít người e ngại là *không thể*. Nhưng chúng tôi đã vượt qua dãy núi đó, chúng tôi đã tìm đến được ngôi làng tiếp theo để xin ngủ nhờ. Đó là tất cả những gì chúng tôi phải làm...

Khi quyết định từ bỏ thu nhập ổn định hàng tháng để viết một cuốn sách dài 250.000 từ, tôi đã không thể chú tâm suy nghĩ về cả cuốn sách. *Chắc hẳn, lúc đó, tính tự phụ sâu thẳm của tôi có cơ hội nổi lên*. Tôi chỉ cố gắng nghĩ đến nội dung của đoạn tiếp theo, chứ không phải của trang kế tiếp hay chương kế tiếp. Vì vậy, trong suốt sáu tháng trời, tôi không làm gì khác ngoài việc sắp xếp lại từng đoạn văn rời rạc mà tôi đã viết. Vì thế, có thể nói cuốn sách đã ‘tự viết’.

Nhiều năm trước, tôi bắt đầu đảm nhiệm công việc biên tập và phát thanh tin tức hàng ngày. Chương trình của tôi giờ đã lên đến ngoài 2.000 bản tin. Nếu như hồi đó, ngay lập tức tôi buộc phải ký bản hợp đồng ‘biên tập 2.000 bản tin’ thì chắc chắn tôi sẽ từ chối, vì không nghĩ sẽ đáng đáng nổi khối lượng công việc đồ sộ như thế. Nhưng người ta chỉ yêu cầu tôi viết từng bản tin một, cái này nối tiếp cái kia, đó cũng là những gì mà tôi đã và đang làm.”

Nguyên tắc “*đi từng bước một*” đã rất hữu ích đối với Eric Sevareid, hy vọng nó cũng sẽ có ích cho bạn đấy.

Phương pháp từng-bước-một là phương pháp khôn

ngoan, duy nhất giúp bạn đạt được mọi mục tiêu. Cách tốt nhất để bỏ thuốc lá, mà tôi từng được biết, là sử dụng phương pháp từng-giờ-một. Phương pháp này đã có tác dụng với bạn bè tôi nhiều hơn bất cứ phương pháp nào khác. Thay vì cố đạt được mục tiêu tuyệt đối - từ bỏ hẳn thói quen, bạn nên đặt ra từng chặng mục tiêu là không hút thuốc trong vòng một tiếng đồng hồ tiếp theo. Khi một giờ đó trôi qua, bạn lại tiếp tục quyết tâm không hút thuốc trong vòng một tiếng *nữa*. Sau đó, khi con thèm thuốc của bạn giảm bớt, bạn có thể nâng khoảng thời gian không hút thuốc lên hai tiếng đồng hồ, rồi cả một ngày. Những người muốn *ngay lập tức* từ bỏ một thói quen sẽ thất bại, vì những khó chịu về mặt tinh thần và tâm lý lớn hơn khả năng chịu đựng của anh ta. Một tiếng đồng hồ thì dễ; nhưng mãi mãi thì lại là một vấn đề nan giải hơn nhiều.

Khi bạn muốn đạt được bất cứ mục tiêu nào, bạn đều cần đến phương pháp từng-bước-một. Đối với các nhà quản lý cấp dưới, mỗi khi được giao nhiệm vụ, dù tầm thường hay ít quan trọng đến đâu, bạn cũng nên coi đó là một cơ hội tiến thêm một bước về phía trước. Một nhân viên bán hàng tại một thời điểm nhất định chỉ có khả năng chịu trách nhiệm về một thương vụ mà thôi.

Đối với một mục sư, một giáo sư, một nhà khoa học hay một nhà doanh nghiệp thì mỗi buổi hành lễ, mỗi bài giảng, mỗi cuộc thí nghiệm hay mỗi cuộc hội nghị đều là một cơ hội để họ tiến thêm một bước đến mục tiêu lớn hơn.

Đôi khi, bạn có thể thấy một ai đó đạt được thành công ngay lập tức. Nhưng nếu bạn để ý đến quá khứ của những người bỗng chốc đạt đỉnh cao này, bạn sẽ thấy rằng họ đã

phải làm việc rất cật lực trước đó. Những người được coi là “thành công” nhưng thất bại cũng nhanh không kém - thường là những người không xây dựng cho mình một nền tảng vững chắc.

Đạt được một cuộc sống thành đạt cũng chẳng khác nào xây dựng một tòa nhà lộng lẫy. Tất cả đều phải được tạo nên từ những viên đá nhỏ, những thứ dường như chẳng có giá trị gì.

Hãy làm điều này nhé: tiến dần đến mục tiêu lớn nhất của bạn bằng cách vạch ra những nhiệm vụ tiếp theo mà bạn phải hoàn thành là gì, dù cho công việc có tầm thường đến mức nào chẳng nữa, vì đó sẽ là bước đi đúng đắn, hướng bạn đến thành công. Hãy luôn ghi nhớ câu hỏi này, dùng nó để đánh giá những gì bạn làm: *“Liệu việc này có giúp mình đến được đích cuối cùng không?”*. Nếu câu trả lời là không, hãy ngừng ngay lại; còn nếu câu trả lời là có, hãy mạnh dạn bước tiếp.

Nguyên tắc này rất rõ ràng. Chúng ta không thể nhảy một bước lớn đến thành công ngay lập tức. Chúng ta phải tiến từng bước một. Một kế hoạch khôn ngoan là một kế hoạch có các mục tiêu ngắn hạn liên tiếp nhau.

Hãy sử dụng mẫu dưới đây như một hướng dẫn. Dưới mỗi tiêu đề chính, hãy ghi lại những thứ mà bạn sẽ làm trong 30 ngày tiếp theo. Sau đó, khi hết 30 ngày, kiểm tra tiến độ và tiếp tục đặt mục tiêu cho 30 ngày tiếp theo. Hãy luôn làm những việc “nhỏ” để có thể đạt được mục tiêu lớn hơn.

BẢNG HƯỚNG DẪN ĐI TÌM SỰ TIẾN BỘ TRONG VÒNG 30 NGÀY

Từ bây giờ cho đến ngày ____/____/____ tôi sẽ...

A. TỪ BỎ NHỮNG THÓI QUEN SAU (GỢI Ý):

1. Trì hoãn mọi việc.
2. Sử dụng những từ ngữ tiêu cực.
3. Xem ti-vi nhiều hơn một tiếng mỗi ngày.
4. Tán chuyện.

B. TẬP NHỮNG THÓI QUEN SAU (GỢI Ý):

1. Mỗi sáng kiểm tra thật kỹ lưỡng ngoại hình.
2. Mỗi tối lên kế hoạch cho việc phải làm ngày hôm sau.
3. Khen ngợi mọi người mọi lúc có thể.

C. TĂNG GIÁ TRỊ BẢN THÂN ĐỐI VỚI CÔNG TY CỦA BẠN THEO CÁC CÁCH SAU (GỢI Ý):

1. Huấn luyện và quản lý nhân viên thật tốt.
2. Tìm hiểu thêm về công ty, lĩnh vực hoạt động, đối tượng khách hàng.
3. Đưa ra ba gợi ý cụ thể giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn.

D. TĂNG VỊ TRÍ CỦA MÌNH TRONG GIA ĐÌNH THEO CÁC CÁCH SAU (GỢI Ý):

1. Thể hiện sự cảm kích đối với những điều nhỏ bé mà vợ tôi làm cho tôi, những điều tôi thường coi là đương nhiên.

2. Mỗi tuần một lần, hãy cùng làm một việc gì đó thật đặc biệt với cả gia đình.
3. Mỗi ngày dành một giờ hoàn toàn cho gia đình.

E. TĂNG CƯỜNG TRÍ ÓC BẰNG CÁCH (GỢI Ý):

1. Mỗi tuần dành ra hai giờ nghiên cứu các tạp chí chuyên ngành liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của mình.
2. Đọc một cuốn sách về sự tự lực.
3. Làm quen với bốn người bạn mới.
4. Mỗi ngày dành ba mươi phút tĩnh lặng để suy ngẫm.

Lần tới, nếu bạn có gặp một người ăn mặc chỉnh tề, luôn điềm đạm, tự chủ, suy nghĩ rõ ràng mạch lạc và luôn làm việc hiệu quả, hãy nhớ rằng anh ta không phải sinh ra là đã được như thế. Phải trải qua rất nhiều nỗ lực tích lũy ngày này qua ngày khác, anh ta mới được như bạn nhìn thấy. Xây dựng những thói quen tốt, từ bỏ những thói quen xấu là một quá trình lâu dài, từ ngày này qua ngày khác.

Ngay bây giờ hãy xây dựng *bảng hướng dẫn tiến bộ* trong vòng 30 ngày đầu tiên của bạn.

Khi tôi thảo luận về việc đặt mục tiêu, mọi người thường đưa ra thắc mắc: “Tôi biết, làm việc vì một mục tiêu cụ thể là quan trọng, nhưng luôn có một số việc xảy ra ngoài dự định khiến tôi nản lòng với kế hoạch của mình”.

Đúng là có rất nhiều nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn, làm ảnh hưởng đến mục tiêu của bạn. Đó có thể là

một người thân trong gia đình bạn lâm bệnh thập tử nhất sinh hoặc qua đời, hoặc công việc mà bạn đang nhắm đến không còn nữa, hay bạn gặp tai nạn.

Khi đó, bạn cần phải ghi nhớ thật kỹ điều sau đây: *luôn sẵn sàng chấp nhận đi đường vòng*. Hãy tưởng tượng, nếu bạn đang lái xe trên đường và gặp tấm biển “cấm đường”, bạn sẽ không thể đi tiếp, mà cũng không thể quay về nhà. Cấm đường có nghĩa là bạn sẽ không thể tiếp tục đi con đường đó để đến nơi bạn muốn đến nữa. Đương nhiên, bạn sẽ phải tìm một con đường khác để đến nơi.

Hãy quan sát cách làm của các nhà lãnh đạo quân sự. Khi thảo ra một kế hoạch nào đó, họ luôn đưa ra những phương án thay thế. Nếu một việc gì đó không lường trước được xảy ra, làm cho không thể thực hiện phương án A, họ sẽ chuyển sang sử dụng phương án B. Rất hiếm khi một người từng đạt được những thành công đỉnh cao lại không chuẩn bị cho mình vài kế hoạch thay thế. Khi chúng ta chấp nhận đi đường vòng, chúng ta không phải thay đổi mục tiêu của mình. Chúng ta chỉ đi theo một con đường khác, thực hiện theo một cách khác mà thôi.

Có thể bạn thường nghe nhiều người khác nói những câu đại loại như: “Ôi, ước gì hồi năm trước tôi mua cổ phiếu XX thì có phải bây giờ tôi đã có một đồng tiền rồi hay không!”.

Thông thường mọi người ưa thích đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản hay các dạng tài sản khác. Nhưng sự đầu tư lớn nhất và đem đến lợi ích lớn nhất lại chính là *đầu tư vào bản thân*: “mua” những thứ có thể tạo nên sức mạnh và khả năng tinh thần cho bạn.

Bất cứ một doanh nghiệp nào đang ăn nên làm ra cũng hiểu rằng, 5 năm sau doanh nghiệp đó sẽ lớn mạnh đến đâu không phụ thuộc vào những gì sẽ làm 5 năm tới, mà tùy thuộc vào những gì đầu tư từ năm nay. Lợi nhuận chỉ được tạo ra từ một nguồn duy nhất: đầu tư.

Đối với chúng ta, để thu được “lợi nhuận” với mức cao hơn bình thường trong những năm tới, chúng ta phải đầu tư cho chính bản thân mình.

Dưới đây là hai gợi ý đầu tư hợp lý nhất, mang lại những phần thưởng lớn lao cho bạn trong tương lai:

1. *Đầu tư cho việc học hành.* Học hành một cách nghiêm túc là cách đầu tư hiệu quả nhất mà bạn có thể làm cho bản thân. Một số người thường đo trình độ học vấn bằng số năm học ở trường hay số văn bằng, chứng chỉ mà họ kiếm được. Nhưng cách tiếp cận thiên về số lượng này không thể giúp bạn trở thành một người thành công. Ralph J. Cordiner, chủ tịch Tập đoàn General Electric, đã phát biểu quan điểm của những nhà quản trị doanh nghiệp hàng đầu về học vấn: “Hai trong số những vị chủ tịch sáng giá nhất của công ty chúng tôi, ông Wilson và ông Coffin, chưa bao giờ có cơ hội đi học đại học. Có vài giám đốc hiện nay có bằng tiến sĩ, nhưng 20/41 người khác thậm chí còn chưa có tấm bằng cử nhân. Chúng tôi chỉ quan tâm đến năng lực, chứ không quan tâm đến số lượng văn bằng”. Một tấm bằng có thể giúp bạn xin được việc nhưng sẽ không bảo đảm bạn thăng tiến liên tục. “Các doanh nghiệp chỉ quan tâm đến năng lực chứ không phải bằng cấp.”

Với một số người, trình độ học vấn là số lượng kiến thức mà một người cất giữ trong đầu. Nhưng kiểu giáo dục nhồi-

nhét-toàn-sự-kiện đó sẽ không giúp bạn thành công được đâu. Càng ngày chúng ta càng phụ thuộc nhiều hơn vào sách vở, tài liệu, và máy móc để lưu trữ thông tin. Vậy nếu chúng ta chỉ có thể làm những việc mà một chiếc máy thừa khả năng làm thay, chúng ta sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

Giáo dục theo chiều sâu, đáng để chúng ta đầu tư, đó là cách học giúp nâng cao, khai mở và phát triển trí tuệ của bạn. Sự giáo dục mà một người linh hội sẽ được đánh giá bằng việc tư duy của anh ta phát triển đến đâu, hay nói ngắn gọn là suy nghĩ của anh ta tốt đến đâu.

Bất cứ điều gì giúp *nâng cao khả năng suy nghĩ* của chúng ta đều là giáo dục. Bạn có thể thu nhận kiến thức bằng nhiều cách. Nhưng cách phổ biến và quen thuộc với nhiều người là theo học tại các trường cao đẳng hoặc đại học. Nếu bạn không thể theo học tại trường đại học, sẽ còn có rất nhiều khóa học khác để bạn lựa chọn. Bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng, học viên tham gia các khóa học này lại là những con người đầy triển vọng, thậm chí vài người trong số họ hiện đang nắm giữ những chức vụ cực kỳ quan trọng. Ở một lớp học buổi tối mà tôi tham gia gần đây, trong 20 người tham gia có một người làm chủ của chuỗi mười hai cửa hàng bán lẻ, hai người khác là nhà cung cấp chuỗi thực phẩm có mạng lưới trên toàn nước Mỹ, bốn kỹ sư đã tốt nghiệp, một đại tá không quân và một vài người khác cũng có địa vị xã hội khá quan trọng.

Ngày nay có nhiều người chọn cách tham gia các lớp học buổi tối, nhưng mục đích quan trọng nhất của họ không phải là tấm bằng, đối với họ đó chỉ là một mảnh giấy mà thôi. Họ

đi học để nâng cao kiến thức và trí tuệ - cách đầu tư tốt nhất để có được một tương lai tốt đẹp hơn.

Nhưng đừng hiểu nhầm nhé. Đầu tư vào học hành thực sự là một món đầu tư có lời đấy. Bạn chỉ phải dành một buổi tối một tuần để đến trường. Hãy thử so sánh chi phí của món đầu tư này với tổng thu nhập của bạn mà xem, bạn sẽ nhận ra: “Chỉ cần một món đầu tư nhỏ, bạn đã có được cả tương lai”.

Vậy tại sao không quyết định đầu tư ngay bây giờ? Tham gia những khóa học một tối mỗi tuần, suốt đời. Học như thế sẽ giúp bạn luôn phát triển, trẻ trung và linh hoạt. Bạn sẽ không bị lạc hậu trong chuyên môn. Bạn còn có những cơ hội làm quen, tiếp cận với những người có cùng chí hướng.

2. *Đầu tư vào những gì giúp bạn khởi tạo ý tưởng.* Học hành sẽ giúp bạn định hình, mở rộng và rèn luyện trí óc để đáp ứng những tình huống mới và giải quyết khó khăn. Những gì giúp bạn khởi tạo ý tưởng cũng nhằm mục đích tương tự: cung cấp những tư liệu bổ ích để học tập, nghiên cứu.

Để có được nguồn cung cấp những ý tưởng chất lượng cao, ổn định, tại sao không làm thế này nhé: mỗi tháng cố gắng mua ít nhất một cuốn sách thú vị và đặt mua dài hạn hai tờ báo hay tạp chí. Với một số tiền rất nhỏ, trong một khoảng thời gian ngắn nhất, bạn có thể tiếp cận với những suy nghĩ thú vị và hữu ích có sẵn khắp mọi nơi.

Trong một bữa ăn trưa nọ, tôi tình cờ nghe một anh chàng than thở: “Nhưng sách vở tốn nhiều tiền lắm. Tôi còn chẳng có tiền để mua *Tuần báo Phố Wall*”. Nhưng bạn anh ta, rõ ràng là một người có suy nghĩ của những người thành công, đáp lại: “Ồ, còn tớ thì không thể không mua sách”.

Một lần nữa, hãy học tập từ những người thành công:
Đầu tư cho bản thân bạn.

HÃY HÀNH ĐỘNG!

Nào, bây giờ hãy áp dụng những nguyên tắc xây dựng thành công sau đây cho chính bạn nhé:

1. Xác định rõ mục tiêu của bạn. Hãy tưởng tượng hình ảnh của bạn mười năm nữa.
2. Lập kế hoạch trong vòng mười năm tới của bạn. Bạn không thể phó thác cuộc đời bạn cho sự may rủi. Hãy ghi lại những gì bạn muốn đạt được trong công việc, gia đình hay xã hội.
3. Hãy để cho khao khát, đam mê dẫn đường cho bạn. Đặt mục tiêu cụ thể để có thêm năng lượng. Đặt mục tiêu để thực hiện. Đặt mục tiêu và khám phá sự thú vị thực sự của cuộc sống.
4. Hãy để mục tiêu của bạn là “phi công tự động” của bạn. Khi bạn để cho mục tiêu lái cuốn mình, bạn sẽ tự đưa ra những quyết định đúng đắn để đạt được mục tiêu.
5. Thực hiện mục tiêu tuần tự từng bước một. Hãy xem mỗi nhiệm vụ bạn cần làm, dù có tầm thường đến đâu, đều là một bước tiến đến mục tiêu lớn hơn.
6. Hãy xây dựng mục tiêu cho từng giai đoạn và nỗ lực từng ngày một.
7. Trong trường hợp cần thiết, hãy sẵn sàng đi đường

vòng. Đường vòng chỉ đơn giản là một tuyến đường khác, chứ không có nghĩa là bạn từ bỏ mục tiêu.

8. Đầu tư cho chính mình. Đầu tư cho việc học hành. Đầu tư cho những thứ giúp bạn khởi tạo ý tưởng.

CHƯƠNG 13

HÃY SUY NGHĨ NHƯ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO XUẤT SẮC

HÃY NHẮC NHỞ BẢN THÂN MỘT LẦN NỮA rằng không phải bạn bị kéo lên những bậc thang thành công cao hơn, mà bạn được *nâng* lên vị trí đó bởi đồng nghiệp và nhân viên của bạn.

Để đạt được thành công đỉnh cao, bạn cần có sự ủng hộ và hợp tác của mọi người. Và để kêu gọi được sự ủng hộ và hợp tác đó, bạn phải có khả năng lãnh đạo. Khả năng lãnh đạo người khác và khả năng dẫn dắt mọi người cùng làm việc (mà nếu không được chỉ đạo thì họ sẽ không làm) luôn đi cùng với nhau.

Những nguyên tắc xây dựng thành công (được giải thích trong các chương trước) là những công cụ thực sự có giá trị giúp bạn phát triển, tăng cường năng lực lãnh đạo của mình. Chúng tôi muốn đưa ra bốn nguyên tắc lãnh đạo đặc biệt để giúp điều hành mọi người cùng làm việc trong kinh doanh, trong các câu lạc bộ cộng đồng, trong gia đình hay ở bất cứ nơi nào có con người.

Bốn nguyên tắc lãnh đạo đó là:

1. Trao đổi *ý tưởng, suy nghĩ, quan điểm* với những người bạn muốn gây ảnh hưởng.
2. Suy ngẫm: Thông thường mọi người sẽ làm cách nào để giải quyết vấn đề này?
3. Nghĩ về sự tiến bộ, tin vào sự tiến bộ và luôn cố gắng hết mình để tiến bộ.
4. Dành thời gian tự trao đổi, tranh luận với bản thân và phát triển khả năng suy nghĩ của bạn một cách tối đa.

Việc áp dụng bốn nguyên tắc trên sẽ giúp bạn đạt được điều mà bạn mong muốn: *khả năng lãnh đạo*.

Hãy xem chúng ta có thể làm điều này như thế nào.

NGUYÊN TẮC LÃNH ĐẠO SỐ 1

HÃY TRAO ĐỔI Ý TƯỞNG, SUY NGHĨ, QUAN ĐIỂM VỚI NHỮNG NGƯỜI BẠN MUỐN GÂY ẢNH HƯỞNG

Trao đổi suy nghĩ với những người bạn muốn gây ảnh hưởng là một phương pháp thần kỳ để khiến người khác - bạn bè, đồng nghiệp, khách hàng, nhân viên - ứng xử theo cách bạn mong muốn. Hãy xem xét hai ví dụ sau:

Ví dụ 1:

Ted B là biên tập viên và đạo diễn các chương trình quảng cáo truyền hình của một công ty quảng cáo danh tiếng. Khi

công ty ký được hợp đồng với một khách hàng mới - một hãng sản xuất giày trẻ em, Ted được giao nhiệm vụ sản xuất một số đoạn phim quảng cáo trên truyền hình.

Khoảng một tháng sau khi chiến dịch quảng cáo tung ra, mọi người bắt đầu nhận ra chiến dịch đó hầu như chẳng hề giúp tăng “lượng sản phẩm bán ra” tại các cửa hàng bán lẻ. Mọi chú ý đều dồn vào những đoạn quảng cáo trên truyền hình, vì tại hầu hết các thành phố, công ty chỉ sử dụng hình thức quảng cáo trên truyền hình mà thôi.

Qua một cuộc điều tra khán giả truyền hình, công ty biết được khoảng 4% ý kiến cho rằng đó là một quảng cáo tuyệt vời, “một trong những quảng cáo hay nhất”. Còn lại 96% hoặc chẳng quan tâm gì, hoặc cho đó là một quảng cáo “tệ hại”. Người ta nêu ra hàng trăm lời nhận xét như: “Mẫu quảng cáo đó thật kỳ quặc. Giai điệu của nó giống hệt như của một ban nhạc New Orleans vào lúc 3 giờ sáng vậy”, “Mấy đứa trẻ nhà tôi rất thích xem quảng cáo, nhưng cứ mỗi khi có đoạn quảng cáo giày đó là chúng lại bỏ vào nhà tắm hoặc đi kiếm đồ ăn thức uống trong tủ lạnh”, “Tôi nghĩ nó tạo cảm giác bẽ trên”, “Nó khiến tôi cảm thấy ai đó đang cố để tỏ ra thông minh hơn”.

Khi tổng hợp tất cả những đoạn phỏng vấn lại, phân tích kỹ càng, chúng tôi đã phát hiện một điều khá thú vị: 4% những người ưa thích đoạn phim quảng cáo đó là những người có nhiều nét tương đồng với Ted về thu nhập, trình độ học vấn, sự từng trải hay những sở thích khác; 96% còn lại hoàn toàn thuộc các tầng lớp kinh tế xã hội khác.

Chiến dịch quảng cáo của Ted, mặc dù rất tốn kém, nhưng đã thất bại vì anh chỉ nghĩ đến sở thích hay các mối quan tâm

của mình. Anh đã chuẩn bị đoạn quảng cáo đó theo cách nghĩ của chính anh khi đi mua giày, chứ không theo ý kiến của đa số người khác. Anh tạo ra những đoạn quảng cáo chỉ làm vừa lòng *cá nhân anh*, chứ không làm hài lòng mọi người.

Kết quả có lẽ sẽ khác rất nhiều, nếu như Ted đặt suy nghĩ của mình vào đa số những người bình thường khác và trả lời hai câu hỏi: “Nếu mình là bậc phụ huynh, đoạn phim quảng cáo thể nào sẽ khiến mình muốn mua những đôi giày đó?”, “Nếu mình là một đứa trẻ, đoạn phim quảng cáo thể nào sẽ khiến mình xin bố mẹ mua cho đôi giày đó?”.

Ví dụ 2:

Joan là một cô gái 24 tuổi, thông minh, hấp dẫn, được giáo dục nghiêm túc. Tốt nghiệp đại học, Joan tìm được chân bán hàng tại một cửa hàng quần áo may sẵn giá rẻ. Cô đã từng được nhận xét rất tốt khi còn học ở trường. Một bức thư giới thiệu cô viết rằng: “Joan là người có khát vọng, tài năng và rất nhiệt tình. Cô ấy chắc chắn sẽ đạt được những thành công lớn”.

Nhưng Joan đã không thể đạt được thành công như mong đợi. Cô chỉ làm công việc đó trong tám tháng, và rồi bỏ việc để tìm một công việc khác.

Tôi có quen biết khá thân với một khách hàng của cô ấy, và một ngày kia tôi hỏi anh ấy điều gì đã xảy ra với Joan tại cửa hàng quần áo may sẵn đó.

Anh trả lời: “Joan là một cô gái tốt, nhưng cô ấy có một hạn chế rất lớn”.

“Đó là gì vậy?” - Tôi hỏi.

“À, Joan luôn luôn mua những mặt hàng mà cô ấy thích để bày bán, nhưng đa số khách hàng lại không thích. Cô ấy lựa chọn phong cách, màu sắc, chất liệu và giá cả hoàn toàn theo sở thích cá nhân, mà không hề đặt mình vào vị trí của khách hàng. Khi tôi góp ý với cô ấy về một mặt hàng có lẽ không phù hợp với chúng tôi, cô ấy trả lời: ‘Ồ, mọi người sẽ thích chứ. Tôi rất thích, tôi nghĩ mặt hàng này sẽ bán rất chạy đấy.’”

Joan được nuôi dưỡng trong một gia đình khá giả. Cô ấy chỉ quan tâm đến chất lượng. Giá cả không phải là điều quan trọng đối với cô ấy. Cô ấy không nhìn trang phục bằng con mắt của những người có thu nhập thấp và trung bình. Vì vậy, những mặt hàng cô ấy bày bán không phù hợp với họ.”

Điểm mấu chốt ở đây là: để khiến cho người khác làm những việc mà bạn muốn, bạn phải nhìn mọi thứ bằng con mắt của họ. Khi bạn trao đổi suy nghĩ, ý tưởng, “chiếc chìa khóa” để tạo ảnh hưởng tới người khác một cách hiệu quả sẽ xuất hiện! Một người bạn rất thành công trong nghề bán hàng đã cho tôi biết, trước khi giới thiệu một sản phẩm tới khách hàng, anh ấy phải dành rất nhiều thời gian để nghiên cứu xem khách hàng sẽ phản ứng thế nào với lời giới thiệu của mình. Trao đổi suy nghĩ với cử tọa sẽ giúp diễn giả có được bài thuyết trình thú vị và hiệu quả hơn. Trao đổi suy nghĩ với nhân viên sẽ giúp người quản lý có được những lời chỉ dẫn phù hợp, hiệu quả hơn.

Vô số ứng cử viên chính trị thất bại trong bầu cử, vì họ không thể nhìn chính mình bằng con mắt và suy nghĩ của những cử tri thông thường. Một ứng cử viên cho một chức vụ trong chính phủ, mặc dù về năng lực anh ta hoàn toàn có thể

sánh ngang với đối thủ nhưng anh ta vẫn thất bại, chỉ bởi một lý do: Anh ta sử dụng những từ ngữ mà chỉ một số ít cử tri có thể hiểu được.

Ngược lại, đối thủ của anh ta chú ý đến những mối quan tâm của cử tri. Khi anh ta nói chuyện với nông dân, anh ta dùng ngôn ngữ của họ. Khi nói chuyện với công nhân nhà máy, anh sử dụng những từ ngữ mà họ cảm thấy quen thuộc. Khi phát biểu trên truyền hình, anh tự coi mình là một cử tri phổ thông, chứ không phải một giáo sư đại học.

Hãy luôn ghi nhớ câu hỏi này: “Tôi sẽ nghĩ ra sao, nếu tôi đổi vị trí cho một người khác?”. Điều đó dẫn đường cho những hành động mang lại thành công cho bạn.

Chú ý đến mối quan tâm của những người mà bạn muốn gây ảnh hưởng là nguyên tắc tư duy rất tốt trong mọi trường hợp. Vài năm trước, một hãng sản xuất hàng điện tử nhỏ đã cho ra mắt một sản phẩm cầu chì không bao giờ bị nổ. Họ đưa giá sản phẩm là 1,25 đô la và thuê một công ty quảng cáo để quảng bá cho nó.

Vị giám đốc được giao phụ trách việc quảng cáo đó, ngay lập tức tỏ ra rất xông xáo, nhiệt tình. Kế hoạch của anh ta là phủ kín toàn quốc với hàng loạt quảng cáo trên truyền hình, radio và báo chí. Anh ta nói: “Đúng như vậy. Chúng ta sẽ bán được mười triệu sản phẩm chỉ trong năm đầu tiên”. Các vị cố vấn cảnh báo anh ta với lời giải thích: sản phẩm cầu chì không phải là mặt hàng thông dụng, chúng cũng không có sức cuốn hút đặc biệt nào và tầng lớp bình dân vẫn thường chọn mua loại rẻ nhất. Họ khuyên: “Tại sao chúng ta không chọn bán chúng cho những người có thu nhập cao?”.

Nhưng những khuyến cáo của họ đã bị bác bỏ, chiến dịch quảng cáo khổng lồ trên các phương tiện thông tin đại chúng vẫn được tiến hành. Chiến dịch đó chỉ được hoãn lại sáu tuần sau đó, vì “kết quả đáng thất vọng”.

Vấn đề ở đây là: người phụ trách quảng cáo đã xem xét sản phẩm cầu chì giá cao đó với con mắt cá nhân, con mắt của những người có thu nhập cao. Anh ta không nhìn sản phẩm bằng con mắt của những người có mức thu nhập bình thường. Nếu anh ta đặt mình vào vị trí của họ, anh ta sẽ không ngoan chuyển hướng quảng cáo đến tầng lớp thu nhập cao hơn, và chiến dịch sẽ không gặp phải thất bại như vậy.

Hãy phát triển khả năng trao đổi suy nghĩ, ý tưởng với những người mà bạn muốn gây ảnh hưởng. Bài tập dưới đây sẽ giúp bạn điều đó.

BÀI TẬP TRAO ĐỔI CÁCH NGHĨ VỚI NGƯỜI KHÁC

TÌNH HUỐNG	ĐỂ CÓ KẾT QUẢ TỐT NHẤT, HÃY TỰ HỎI BẢN THÂN
1. Chỉ dẫn công việc cho ai đó	“Nếu nhìn vào những lời chỉ dẫn này với con mắt của người mới vào nghề, liệu tôi có hiểu rõ điều tôi đang nói không?”
2. Viết một đoạn quảng cáo	“Nếu tôi là một khách hàng tiềm năng tiêu biểu, phản ứng của tôi đối với quảng cáo này sẽ thế nào?”
3. Thái độ khi gọi điện	“Nếu tôi là người nghe, tôi sẽ nghĩ gì về giọng nói và thái độ của tôi trên điện thoại?”

4. Quà tặng “Đây là món quà mà tôi thích hay món quà mà anh ấy sẽ thích?” (thường sẽ có sự khác biệt khá lớn).
 5. Cách tôi đưa ra yêu cầu “Liệu tôi có thích thực hiện những yêu cầu đó không, theo cách mà tôi đưa ra cho người khác?”
 6. Kỷ luật “Nếu tôi còn trẻ người non dạ - xét trên độ tuổi, kinh nghiệm và cảm xúc, liệu tôi sẽ phản ứng như thế nào với quy chế kỷ luật đó?”
 7. Ngoại hình “Tôi sẽ nghĩ như thế nào về cấp trên của mình, nếu anh ta ăn mặc như tôi?”
 8. Chuẩn bị một bài thuyết trình “Nếu xét đến nền tảng gia đình và những mối quan tâm của cử tọa, tôi sẽ nghĩ gì về bài thuyết trình đó?”
 9. Giải trí “Nếu tôi là khách hàng, tôi sẽ thích nhất loại thức ăn nào, thể loại nhạc nào và cách giải trí nào?”
-

***Hãy để cho nguyên tắc trao đổi suy nghĩ
giúp bạn thành công.***

1. Hãy để ý đến hoàn cảnh của người khác. Đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ và nói theo cách của họ. Hãy nhớ

rằng, những mối quan tâm, thu nhập, sự thông minh hay nền tảng gia đình của họ có thể khác bạn rất nhiều.

2. Bây giờ, hãy tự hỏi: “Nếu mình ở trong hoàn cảnh của họ, mình sẽ phản ứng thế nào?” (bất kể là bạn muốn người khác làm gì).
3. Sau đó hãy thực hiện những hành động để khuyến khích bạn, nếu bạn là người đó.

NGUYÊN TẮC LÃNH ĐẠO SỐ 2

ĐÂU LÀ CÁCH MỌI NGƯỜI THƯỜNG LÀM ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NÀY?

Có rất nhiều cách nhìn khác nhau về một vị trí lãnh đạo. Một trong những quan niệm đó là nhìn lãnh đạo ở vị trí của người ra lệnh. Một người ra lệnh sẽ luôn tự quyết định tất cả mọi việc mà không hề tham khảo ý kiến của những người liên quan. Anh ta từ chối nghe bất kỳ một câu hỏi hay ý kiến nào từ cấp dưới, vì trong sâu thẳm, có lẽ anh ta e ngại cấp dưới của mình sẽ đứng, khiến anh ta bị mất thể diện.

Một người chỉ biết ra lệnh sẽ không trụ được lâu. Nhân viên có thể giả vờ trung thành trong một khoảng thời gian ngắn, nhưng sự bất mãn sẽ sớm xuất hiện và ngày càng tích tụ thêm. Một vài nhân viên giỏi nhất sẽ bỏ đi, những người ở lại sẽ cùng hợp sức và tìm cách chống lại kẻ độc tài. Kết quả là phòng ban hay công ty sẽ không thể hoạt động suôn sẻ được.

Phương thức lãnh đạo thứ hai là cách lãnh đạo lạnh lùng, máy móc, luôn-tuân-theo-các-nguyên-tắc-cứng-nhắc. Những

người sử dụng phương thức này luôn giải quyết mọi việc hết như sách đã dạy. Họ không biết rằng bất cứ nguyên tắc hay kế hoạch nào, nói cho cùng, cũng chỉ là hướng dẫn trong những trường hợp *thông thường*. Những người lãnh đạo kiểu này sẽ đối xử với nhân viên như những cỗ máy. Trong tất cả những điều mà con người không thích, có lẽ điều không ưa thích nhất là bị đối xử như những cỗ máy. Một người lãnh đạo lạnh lùng, chỉ xét đến hiệu quả mà không có tình người không phải là một người lãnh đạo giỏi. Những “cỗ máy” làm việc cho anh ta chỉ có thể phát huy một phần năng lượng của mình mà thôi.

Những người đạt được thành công vượt trội trong lãnh đạo thường sử dụng một phương pháp mà chúng tôi xem là “rất nhân văn”.

Trước đây, tôi rất thân với John S., giám đốc bộ phận phát triển kỹ thuật của một công ty sản xuất nhôm lớn. Anh ta sử dụng rất thành thạo phương pháp “nhân văn” và nhận được những kết quả xứng đáng. Bằng rất nhiều cách khác nhau, anh khiến cho mọi hành động của mình toát lên thông điệp: “Bạn là một con người. Tôi luôn tôn trọng bạn. Tôi ở đây để giúp bạn bằng bất cứ cách nào mà tôi có thể”.

Khi có người ở thành phố khác mới chuyển về bộ phận của John, dù gặp khá nhiều khó khăn, nhưng John cố gắng tìm cho nhân viên mới một ngôi nhà thích hợp.

Cùng với thư ký và hai nữ nhân viên khác nữa, anh tổ chức những bữa tiệc sinh nhật cho các nhân viên dưới quyền. Khoảng ba mươi phút dành cho bữa tiệc, thực ra, không phải chi phí mà là một khoản đầu tư để có được sự trung thành và

năng suất làm việc cao hơn.

Khi John biết một trong những nhân viên của anh theo một tín ngưỡng thiểu số, anh cho gọi anh ta lên, và giải thích rằng anh có thể sắp xếp cho anh ta nghỉ theo đúng lịch của tôn giáo, mặc dù không trùng với những kỳ nghỉ thông thường.

Khi một nhân viên hay thậm chí người nhà của họ bị bệnh, John đều nhớ cả. Anh trực tiếp động viên, khen ngợi họ vì nỗ lực hoàn thành công việc của mình.

Nhưng minh chứng rõ nhất cho triết lý lãnh đạo nhân văn của John thể hiện ở cách anh giải quyết những vấn đề liên quan đến việc cho nhân viên nghỉ việc. Một trong những nhân viên mà người tiền nhiệm của John đã thuê thiếu kỹ năng và mối quan tâm tới công việc được giao. John đã giải quyết vấn đề thật xuất sắc. Anh không dùng cách thông thường là gọi người đó lên văn phòng, thông báo anh ta bị đuổi việc và cho anh ta 15-30 ngày để bàn giao công việc.

Thay vì thế, anh làm hai việc. Đầu tiên, John phân tích lợi ích cho nhân viên đó nếu anh ta tìm nơi làm việc khác mà khả năng và mối quan tâm của anh ta sẽ hữu dụng hơn. Anh giới thiệu nhân viên đó đến một nhà tư vấn hướng nghiệp có tiếng. Sau đó, anh giúp nhân viên đó tìm một công việc khác bằng cách sắp xếp cho anh ta một cuộc phỏng vấn với giám đốc của các công ty khác, nơi cần đến những kỹ năng của anh ta. Chỉ 18 ngày sau khi bị “đuổi việc”, nhân viên đó đã tìm được một vị trí đầy hứa hẹn khác.

Câu chuyện đó khiến tôi rất tò mò, vì thế tôi hỏi John đã nghỉ gì khi làm vậy. Anh giải thích: “Có một câu châm ngôn

mà tôi luôn tâm niệm: Phải có trách nhiệm bảo vệ cấp dưới. Ngay từ đầu, lẽ ra chúng tôi không nên thuê nhân viên đó vì anh ta không phù hợp. Nhưng vì chúng tôi đã thuê anh ta, vì vậy, điều tối thiểu tôi có thể làm được là giúp anh ta ổn định lại cuộc sống.

John tiếp tục: “Bất kỳ ai cũng có thể thuê người làm. Nhưng để kiểm chứng khả năng lãnh đạo, ta phải nhìn vào cách họ xử lý đối với những nhân viên bị thôi việc. Bằng cách giúp họ ổn định lại trước khi rời công ty, chúng tôi tạo dựng cảm giác an toàn cho những người còn lại trong công ty. Họ nhìn thấy một minh chứng rằng không ai bị đá ra ngoài đường một khi tôi còn ở đây”.

Không hề mắc phải một sai lầm nào, triết lý lãnh đạo nhân văn của John đã được đền đáp tương xứng. Không hề có những “bàn ra tán vào” nào sau lưng, anh nhận được sự trung thành và hỗ trợ tuyệt đối từ nhân viên. Anh có được sự bảo đảm an toàn lớn nhất, bằng việc mang lại cho nhân viên của mình sự an toàn.

Tôi quen Bob W. Bob, một người xấp xỉ 60 tuổi, suốt mười lăm năm qua. Ông ấy từng gặp phải nhiều khó khăn trong sự nghiệp. Bob từng mất việc và trở nên thất nghiệp, hơn thế nữa, ông không có kiến thức cũng chẳng có tiền bạc. Nhưng Bob là một người luôn biết cố gắng. Không chịu cảnh thất nghiệp, Bob mở một cửa hàng bàn ghế, màn thảm trong gara xe của mình. Nhờ sự nỗ lực không mệt mỏi, việc buôn bán làm ăn của ông ngày càng phát triển và giờ đây, nó đã trở thành một xưởng sản xuất đồ nội thất hiện đại, với hơn ba trăm công nhân.

Bob giờ đây đã là triệu phú. Tiền bạc, của cải vật chất không còn là nỗi lo của ông nữa. Nhưng Bob còn giàu có theo một cách khác. Ông còn là triệu phú về tình bạn, sự hài lòng và mãn nguyện.

Trong những phẩm chất tốt đẹp của Bob, nổi bật hẳn lên là mong ước được giúp đỡ mọi người. Bob *rất nhân ái* trong đối xử với người khác theo cách mà con người nói chung luôn mong muốn được đối xử.

Một lần, tôi và Bob thảo luận về vấn đề phê bình người khác. Bob nói: “Tôi nghĩ anh không thể tìm thấy ai đó đánh giá tôi ủy mị, yếu đuối. Tôi điều hành một doanh nghiệp. Khi một việc gì đó không đúng xảy ra, tôi phải điều chỉnh. Điều quan trọng là cách tôi sửa chữa nó như thế nào. Nếu nhân viên của tôi làm điều gì sai hay mắc phải lỗi nào đó, tôi cẩn thận để không làm tổn thương hoặc khiến họ xấu hổ, cảm thấy bất tài. Tôi chỉ áp dụng vài bước đơn giản sau đây:

Trước hết, tôi nói chuyện riêng với họ.

Thứ hai, tôi khen ngợi họ vì những nhiệm vụ mà họ đã hoàn thành rất tốt.

Thứ ba, tôi cho biết hiện nay có một việc họ có thể làm tốt hơn, và tôi sẽ giúp họ tìm ra cách để thực hiện điều đó.

Thứ tư, tôi khen ngợi họ lần nữa, nhất là những điểm tốt của họ.

Và công thức 4 bước này đã có tác dụng. Khi tôi thực hiện công thức đó, mọi người cảm ơn vì tôi đã tìm ra đúng cách họ thích. Khi họ bước ra khỏi văn phòng của tôi, họ được nhắc nhở họ không chỉ làm khá tốt, mà thậm chí còn có thể làm tốt hơn”.

Bob nói thêm: “Trong suốt cuộc đời mình, tôi đã đặt cược vào con người. Tôi càng đối xử tốt với họ thì càng nhiều thứ tốt đẹp đến với tôi. Thật sự tôi không hề tính trước điều đó.

Tôi kể cho anh một ví dụ. Khoảng năm, sáu năm về trước, một công nhân của tôi đến làm trong tình trạng say xỉn. Gần như ngay lập tức xảy ra một vụ hỗn loạn trong xưởng. Hình như anh ta đã làm tung tóe một thùng đựng sơn. Những người khác vội giặt lại thùng sơn và viên quản lý xưởng tống anh ta ra ngoài.

Tôi đang đi lại ngoài đó, nhìn thấy anh ta ngồi quay lưng lại tòa nhà trong trạng thái ngẩn ngơ. Tôi đỡ anh ta dậy, đưa lên xe và chở về. Vợ anh ta cuống hết cả lên. Tôi cố gắng trấn an với cô ấy mọi chuyện rồi sẽ ổn. Cô ấy nói: ‘Ồi, nhưng ông không hiểu được đâu, ông chủ W. không thể chấp nhận bất cứ ai say khướt khi làm việc. Jim sẽ mất việc, chúng tôi biết làm thế nào đây?’. Tôi bảo cô ấy rằng Jim sẽ không bị sa thải. Cô ấy hỏi tại sao. Tôi đáp: Vì tôi là W.

Cô ấy gần như ngất xỉu. Tôi hứa sẽ làm tất cả những gì để có thể giúp Jim tại nhà máy và tôi hy vọng cô ấy cũng làm như vậy tại gia đình. Tôi mong thấy Jim đi làm vào sáng hôm sau.

Khi tôi trở lại nhà máy, tôi xuống phân xưởng của Jim và nói chuyện với đồng nghiệp của anh ta. Tôi nói với họ: “Hôm nay, các cậu vừa thấy một cảnh tượng chẳng mấy tốt đẹp, nhưng tôi muốn bỏ qua chuyện này. Ngày mai, Jim sẽ quay lại làm việc. Hãy đối xử tốt với cậu ấy. Cậu ấy đã là một công nhân rất tốt trong suốt một thời gian dài, chúng ta trả ơn bằng cách cho cậu ta thêm một cơ hội nữa.

Jim trở lại làm việc, kể từ đó tình trạng say rượu không

bao giờ lặp lại thêm lần nào nữa. Tôi nhanh chóng quên đi sự việc vừa rồi. Nhưng Jim thì không. Hai năm trước, văn phòng đại diện của công đoàn địa phương gửi vài người tới đây để đàm phán một thỏa thuận. Họ đưa ra những yêu cầu phi thực tế khiến chúng tôi kinh ngạc. Và chính Jim - một cậu Jim nhu mì, trầm lặng - đã bất ngờ xông xáo, vận động, nhắc nhở mọi người trong nhà máy rằng họ đã luôn nhận được những điều tốt đẹp từ ông W. và họ không cần người ngoài đến đây bảo chúng ta phải giải quyết vấn đề nội bộ như thế nào.

Chúng tôi đã đàm phán thỏa thuận đó như những người bạn, tất cả là nhờ có Jim”.

Suy nghĩ, cân nhắc khi có sự bất đồng giữa các nhân viên cấp dưới hay khi một nhân viên nào đó gây ra rắc rối. Hãy nhớ đến công thức của Bob để giúp người khác sửa chữa sai lầm. Hãy tránh xa những lời mỉa mai, châm biếm. Đừng trở thành một người cay độc, hay chỉ trích. Tránh làm họ xấu hổ trước mặt mọi người.

Trước hết, hãy tự hỏi: “Đâu là cách nhân văn nhất để giải quyết vấn đề này?”. Câu hỏi đó luôn giúp ích cho bạn, có thể sớm, có thể muộn, nhưng chắc chắn sẽ như vậy.

Kế đến, *hành động của bạn phải thể hiện được sự tôn trọng con người*. Hãy thể hiện mối quan tâm của bạn với những thành tích của cấp dưới. Đối xử với mọi người bằng lòng chân thành. Nguyên tắc chung nhất là: bạn càng thể hiện sự quan tâm của bạn đến một người nào đó bao nhiêu, anh ta càng giúp đỡ bạn bấy nhiêu. Và những gì anh ta làm sẽ đưa bạn đến với những thành công ngày càng lớn hơn nữa.

Hãy khen ngợi cấp dưới của bạn trước cấp trên, bất cứ khi

nào có thể. Một thói quen của người Mỹ là luôn ngưỡng mộ những ai ủng hộ những kẻ nhỏ bé, yếu thế. Cấp dưới của bạn chắc chắn sẽ rất cảm kích lời khen của bạn, sự trung thành của họ với bạn sẽ tăng lên. Đừng lo lắng điều này sẽ làm hạ thấp vị trí của bạn trong mắt cấp trên. Không những thế, một người đủ tầm để biết khiêm tốn sẽ là người tự tin hơn rất nhiều so với một kẻ luôn lo lắng tìm cách làm cho mọi người chú ý tới thành tích của mình. Một người biết khiêm tốn luôn có những bước tiến xa.

Hãy trực tiếp khen ngợi cấp dưới của bạn mỗi khi có cơ hội. Khen họ về sự hợp tác của họ. Khen ngợi sự nỗ lực mà họ dành thêm cho công việc. Khen ngợi là lời khích lệ tuyệt vời nhất bạn có thể mang đến cho con người, bạn chẳng mất gì khi làm điều đó cả. Hơn nữa, một lá phiếu bổ sung có thể đánh bại cả một ứng cử viên sáng giá. Bạn chẳng bao giờ biết được khi nào cấp dưới của mình làm cho bạn thất bại hoàn toàn, khi bạn đối đầu với họ.

Hãy thực hành khen ngợi mọi người.

Hãy đối xử với mọi người *đúng* cách và nhân bản.

NGUYÊN TẮC LÃNH ĐẠO SỐ 3

LUÔN NGHĨ ĐẾN SỰ TIẾN BỘ, TIN TƯỞNG VÀO SỰ TIẾN BỘ VÀ THÚC ĐẨY SỰ TIẾN BỘ

Một trong những lời ngợi khen tuyệt vời nhất mà người khác có thể nói về bạn là: “Anh ấy luôn ủng hộ sự tiến bộ. Anh ấy thực sự là con người của công việc”.

Cơ hội thăng tiến trong mọi ngành nghề, lĩnh vực đều đến với những ai tin tưởng và có động lực hướng tới sự tiến bộ. Tuy nhiên, cho đến tận bây giờ, vẫn có rất ít các nhà lãnh đạo thực sự. Nói cách khác, những người bằng lòng với hiện tại (những người cho rằng tất-cả-mọi-việc-đang-ổn-cả, đừng-làm-đảo-lộn-gì-hết) đông hơn rất nhiều so với những người theo tư tưởng cầu tiến (những người cho rằng vẫn-có-chỗ-cho-sự-cải-tiến, hãy-bắt-tay-ngay-vào-việc-và-khiến-mọi-thứ-trở-nên-tốt-hơn). Hãy tham gia vào nhóm những người dẫn đầu. Hãy cùng nuôi dưỡng cách nhìn luôn hướng về phía trước.

Có hai điều đặc biệt bạn có thể làm để phát triển cách nhìn cầu tiến:

1. Hãy nghĩ đến sự cải thiện trong bất cứ việc gì bạn làm.
2. Hãy nghĩ đến những tiêu chuẩn cao hơn trong bất cứ việc gì bạn làm.

Vài tháng trước, chủ tịch của một công ty nhỏ có nhờ tôi giúp anh ấy đưa ra một quyết định quan trọng. Công ty đó do một tay anh gây dựng và anh cũng kiêm cả vị trí giám đốc bán hàng. Giờ đây, với bảy nhân viên bán hàng cấp dưới, anh quyết định sắp tới đây sẽ chọn một trong bảy nhân viên này vào vị trí giám đốc bán hàng thế chỗ anh. Anh thu hẹp số lựa chọn xuống còn ba người, với kinh nghiệm và doanh số bán hàng ngang nhau.

Nhiệm vụ của tôi là dành một ngày tiếp xúc với mỗi người, sau đó gửi những nhận xét của tôi cho vị chủ tịch kia, xem trong số ba người đó thì ai là người đủ tiêu chuẩn nhất để

làm lãnh đạo. Ba nhân viên này đều được thông báo sẽ có một vị cố vấn đến thăm và thảo luận về chiến lược marketing tổng thể. Đương nhiên, họ không hề được biết về lý do thực sự của chuyến viếng thăm đặc biệt này.

Hai trong số ba người đó phản ứng theo cách khá giống nhau. Cả hai đều không mấy thoải mái khi nói chuyện với tôi. Hình như họ đều cảm thấy rằng tôi có mặt ở đó để “thay đổi mọi thứ”. Cả hai là những người theo chủ nghĩa cầu an, ngại thay đổi. Cả hai đều đồng ý với cách tiến hành mọi việc như bấy lâu. Tôi đưa ra cho họ những câu hỏi về cách bố trí quầy hàng, về chính sách bồi thường, những yếu tố quảng cáo bán hàng - tất cả các khía cạnh của marketing. Nhưng trước các câu hỏi, câu trả lời của họ luôn là: “Mọi việc đều ổn cả”. Những ý kiến cụ thể mà hai người đưa ra đều chỉ nhằm giải thích vì sao không thể và không nên thay đổi cách làm hiện tại. Tóm lại, cả hai đều không muốn thay đổi bất cứ thứ gì. Khi đưa tôi về đến khách sạn, một trong hai người còn nói: “Tôi không biết chính xác vì sao ông dành cả ngày đi cùng tôi, nhưng hãy nói với giám đốc của chúng tôi rằng mọi việc vẫn ổn như nó vẫn thế từ trước đến nay. Đừng cố gắng thay đổi mọi việc làm gì”.

Người thứ ba thì hoàn toàn khác. Anh ấy khá hài lòng với các chính sách của công ty, đồng thời tự hào vì sự tăng trưởng của công ty. Nhưng anh ấy không hoàn toàn mãn nguyện. Anh ấy muốn có những đổi mới. Cả ngày hôm đó, anh nhân viên này đã cho tôi nghe những ý tưởng về việc tiến hành những lĩnh vực kinh doanh mới, cung cấp những dịch vụ tốt hơn đến khách hàng, giảm bớt thời gian lãng phí, xem xét lại chế độ bồi thường để có thể mang lại sự khích lệ hơn nữa...

Anh ấy còn vạch ra một chiến dịch quảng cáo mới mà anh ấy đang nghiên cứu. Khi tôi chuẩn bị về, anh ấy nói: “Tôi thực sự trân trọng và mong chờ một cơ hội có thể trình bày vài ý tưởng của mình với ai đó. Công ty đang hoạt động tốt, nhưng tôi tin chúng ta có thể làm được tốt hơn nữa”.

Đương nhiên, tôi đã tiến cử người thứ ba với vị chủ tịch bạn tôi. Sự tiến cử của tôi cũng hoàn toàn trùng khớp với ý kiến của vị chủ tịch công ty. Hãy tin tưởng vào sự mở rộng, phát triển, năng suất cao hơn, những sản phẩm mới, những quy trình mới, những trường học tốt hơn, tin tưởng vào sự thịnh vượng, giàu có hơn.

Hãy tin tưởng và hướng đến sự tiến bộ, và bạn sẽ trở thành nhà lãnh đạo.

Khi còn nhỏ, tôi đã có cơ hội nhìn thấy điểm khác biệt trong suy nghĩ của hai nhà lãnh đạo đã dẫn đến sự khác biệt trong cách làm việc của nhân viên cấp dưới thế nào.

Hồi tiểu học, tôi học tại một trường làng: một giáo viên và 40 học sinh cùng ngồi trong một căn phòng nhỏ. Giáo viên luôn là đối tượng để trêu chọc của tụi học trò. Bọn trẻ luôn tìm đủ mọi cách để không phải học, mà đầu tiên là những học sinh lớp lớn.

Một năm nọ, tình hình trở nên khá lộn xộn. Ngày nào cũng xảy ra hàng tá những trò tinh quái của lũ học trò, những “trận chiến” đạn giấy và máy bay giấy. Rồi cả những vụ lớn hơn như chặn không cho cô giáo vào trường hơn nửa ngày, hay thậm chí nhốt cô giáo trong lớp hàng giờ liền. Có hôm các cậu học trò ở các lớp trên còn mang cả chó vào lớp học.

Tôi phải nói thêm là những cậu bé ấy không phải tội phạm. Ăn trộm, đánh nhau hay cố tình làm hại ai hoàn toàn không phải mục đích của chúng. Chúng chỉ là những đứa trẻ khỏe mạnh, hiếu động, sống ở môi trường nông thôn thoải mái, tự do và cần một cách nào đó để giải tỏa năng lượng, bộc lộ sự khéo léo tinh quái của mình.

Giáo viên nọ cố gắng ở lại dạy lớp đến hết năm. Và chẳng mấy ai ngạc nhiên, khi hay tin có một giáo viên mới đến đảm nhận lớp học vào đầu năm sau.

Cô giáo mới đã khơi dậy những điều hoàn toàn khác trong lũ trẻ. Cô ấy luôn biết cách khơi gợi lòng tự tôn cá nhân và tự trọng của mỗi học sinh. Cô khuyến khích học sinh của mình tự đánh giá bản thân. Mỗi học sinh được giao một trách nhiệm cụ thể như lau bảng, giặt giũ lau hay tập chấm bài kiểm tra cho các em lớp dưới. Cô đã tìm ra những cách làm khác biệt và rất sáng tạo để tận dụng nguồn năng lượng bị sử dụng sai mục đích của bọn trẻ. Kế hoạch dạy dỗ của cô tập trung vào phát triển nhân cách của đám trẻ.

Vì sao những đứa trẻ giống như “những tên quỷ nhỏ” vào năm trước lại trở thành những thiên thần bé bỏng ngay một năm sau đó? Điều khác biệt nằm ở người lãnh đạo, là cô giáo. Thực sự chúng ta không thể đổ lỗi cho bọn trẻ vì bày đủ trò nghịch ngợm trong suốt cả năm học. Trường hợp nào cũng vậy, hành vi của lũ trẻ luôn có phần ảnh hưởng từ sự dạy bảo của cô giáo.

Cô giáo trước đã không quan tâm xem học sinh có đạt được tiến bộ hay không. Cô ấy không đặt ra bất cứ mục tiêu nào cho lũ trẻ cả. Cô không khích lệ chúng. Cô không thể giữ

được bình tĩnh với lũ trẻ. Cô ấy không muốn dạy, vì thế lũ trẻ không muốn học.

Nhưng cô giáo thứ hai lại đặt ra những tiêu chuẩn cao, tích cực. Cô thực sự quý học sinh và mong chúng có thể học được nhiều điều trong cuộc sống. Cô coi mỗi học sinh là một cá nhân độc lập. Cô thiết lập được nề nếp một cách dễ dàng, vì trong tất cả những việc mình làm, chính cô ấy cũng rất tôn trọng nề nếp.

Trong mọi trường hợp, học sinh điều chỉnh hành vi của mình theo tấm gương của các thầy cô.

Mỗi ngày, chúng ta đều có thể nhận thấy những cách điều chỉnh như thế ở lớp người đã trưởng thành. Trong suốt Chiến tranh Thế giới thứ hai, các nhà lãnh đạo quân sự quan sát và nhận định: những đơn vị được chỉ huy “dễ dãi”, “thoải mái”, “tình cảm” không bao giờ có được tinh thần chiến đấu cao. Những đơn vị xuất sắc luôn là những đơn vị được lãnh đạo bởi các sĩ quan có trình độ cao, thực thi kỷ luật quân đội một cách công bằng và hợp lý.

Sinh viên đại học cũng vậy. Họ có những hành vi, phản ứng tương ứng với tấm gương của các giáo sư. Sinh viên học với vị giáo sư này có thể thường xuyên bỏ học, sao chép bài kiểm tra, và bằng mọi cách dù là sai trái để có thể thi đậu mà không cần học hành nghiêm túc. Nhưng cũng sinh viên đó, học với giáo sư khác, có thể sẵn sàng học chăm chỉ hơn để đạt được kết quả cao nhất và thực chất nhất.

Trong kinh doanh, chúng ta lại một lần nữa nhìn thấy cấp dưới lấy cấp trên làm tấm gương để suy nghĩ và hành động. Hãy nghiên cứu thật kỹ một nhóm nhân viên. Hãy quan sát

những thói quen, cử chỉ, thái độ của họ đối với công ty, với vấn đề đạo đức kinh doanh, và cách kiểm soát bản thân của mỗi người. Sau đó, thử so sánh với những đặc điểm đó ở người lãnh đạo, và bạn sẽ nhận ra những điểm giống nhau đến bất ngờ.

Mỗi năm có hàng trăm công ty phát triển chậm chạp, hay có xu hướng xuống dốc đều phải được cải tổ lại. Bằng cách nào? Bằng cách thay rất nhiều giám đốc và quản lý cấp cao. Những công ty, trường đại học, nhà thờ, câu lạc bộ, đoàn thể và những dạng tổ chức khác được cải tổ thành công là *từ trên xuống chứ không phải từ dưới lên*. Hãy thay đổi suy nghĩ của những người đứng đầu, rồi bạn sẽ tự động thay đổi được suy nghĩ của cấp dưới.

Hãy nhớ kỹ điều này: Khi bạn đảm nhiệm cương vị lãnh đạo của một nhóm, những thành viên trong nhóm đó sẽ ngay lập tức điều chỉnh bản thân theo những chuẩn mực của bạn. Có thể thấy rõ điều này trong vài tuần đầu tiên. Mọi quan tâm lớn nhất của họ là tập trung tìm hiểu bạn, kết nối bạn với cả nhóm, và xem bạn mong đợi gì ở họ. Họ quan sát từng cử chỉ của bạn. Họ nghĩ, không biết bạn sẽ giao cho họ bao nhiêu việc? Bạn muốn công việc được hoàn thành như thế nào? Phải làm gì để bạn hài lòng? Bạn sẽ nói gì nếu họ làm việc này hay việc kia?

Một khi họ đã biết chính xác mục tiêu, họ sẽ hành động phù hợp.

Hãy xem lại tấm gương mà bản thân bạn thể hiện trước mọi người. Hãy thử hỏi:

Thế giới này sẽ trở nên thế nào nếu mọi người đều thật sự

giống tôi?

Hãy thay chữ “thế giới” bằng chữ “công ty”:

Công ty này sẽ trở nên thế nào nếu mọi người đều thật sự giống tôi?

Bằng cách tương tự, hãy xem lại câu lạc bộ, cộng đồng, trường học, nhà thờ... sẽ trở thành thế nào nếu tất cả mọi người đều cư xử giống bạn.

Hãy nghĩ, nói, hành động và sống như cách bạn muốn cấp dưới của mình suy nghĩ, nói, hành động và sống - và họ sẽ như vậy.

Một thời gian sau đó, nhân viên cấp dưới có xu hướng làm theo gương lãnh đạo của bạn. Cách đơn giản nhất để có được hiệu suất công việc cao là bạn xứng đáng và chắc chắn trở thành một “tấm gương tốt” cho cấp dưới.

Bạn có phải là người biết suy nghĩ tiến bộ? Sau đây là danh sách các tiêu chí để bạn có thể tự đánh giá chính mình.

A. TÔI CÓ SUY NGHĨ TIẾN BỘ VỀ CÔNG VIỆC CỦA MÌNH HAY KHÔNG?

1. Tôi có đánh giá về công việc của mình với thái độ “Chúng ta có thể thực hiện việc này tốt hơn bằng cách nào?” hay không?
2. Tôi có ca ngợi công ty của mình, những nhân viên trong công ty và những sản phẩm mà công ty đang kinh doanh bất cứ khi nào có thể hay không?

3. Kết quả công việc hiện tại của tôi cả về chất lượng và số lượng có cao hơn 3 hay 6 tháng trước không?
4. Liệu tôi có đang là một tấm gương tốt cho cấp dưới, đồng nghiệp và những người mà tôi làm việc cùng hay không?

B. TÔI CÓ SUY NGHĨ TIẾN BỘ VỀ GIA ĐÌNH MÌNH HAY KHÔNG?

1. Gia đình tôi hiện có vui vẻ, hạnh phúc hơn 3 hay 6 tháng trước đây hay không?
2. Hiện tôi có đang thực hiện kế hoạch nào để nâng cao mức sống của gia đình lên không?
3. Gia đình tôi có một loạt các hoạt động ngoài trời chứ?
4. Tôi có phải là tấm gương “một người tiến bộ”, ủng hộ sự tiến bộ đối với lũ trẻ nhà tôi không?

C. TÔI CÓ SUY NGHĨ TIẾN BỘ VỀ BẢN THÂN MÌNH HAY KHÔNG?

1. Tôi có thể thành thật tin rằng tại thời điểm này tôi đáng giá hơn so với 3 hay 6 tháng trước không?
2. Tôi có tuân theo chương trình cải thiện hiệu năng cá nhân, để nâng cao giá trị bản thân so với những người khác không?
3. Tôi có đặt ra những mục tiêu xa trong vòng 5 năm tới không?
4. Tôi có phải là người có tinh thần xây dựng trong bất cứ nhóm hay tổ chức nào tôi tham gia không?

D. TÔI CÓ SUY NGHĨ TIẾN BỘ VỀ CỘNG ĐỒNG HAY KHÔNG?

1. Trong sáu tháng qua, tôi có làm được bất cứ việc gì mà

tôi thực sự cảm thấy đã cải thiện được cộng đồng của mình (khu phố, nhà thờ, trường học...)?

2. Tôi có ủng hộ những dự án quan trọng của cộng đồng không, hay chỉ luôn phản đối, phê bình, phàn nàn?
3. Tôi đã bao giờ là người đảm nhận việc tiến hành một cải tổ quan trọng trong cộng đồng của tôi chưa?
4. Tôi có nói tốt về những người hàng xóm và bạn bè sống xung quanh không?

NGUYÊN TẮC LÃNH ĐẠO SỐ 4:

HÃY DÀNH THỜI GIAN ĐỂ TỰ SUY NGHĨ VÀ PHÁT HUY KHẢ NĂNG SUY NGHĨ SÁNG TẠO PHI THƯỜNG CỦA BẠN

Nghĩ đến giới lãnh đạo, chúng ta thường nghĩ ngay đến những con người vô cùng bận rộn, và thực sự là họ rất bận rộn. Các nhà lãnh đạo luôn bị bủa vây bởi vô vàn công việc phải giải quyết. Nhưng có một điểm cần lưu ý là họ vẫn thường dành một khoảng thời gian đáng kể ngồi một mình chẳng làm gì cả, ngoài việc suy nghĩ.

Hãy xem xét cuộc sống của các lãnh tụ tôn giáo, bạn sẽ nhận thấy họ đều dành một khoảng thời gian đáng kể để sống trong suy niệm. Nhà tiên tri Moses thường ngồi lặng yên trên núi rất lâu. Chúa Jesus, Phật Thích Ca, Khổng Tử, Tiên tri Mohammed... - tất cả họ đều dành nhiều thời gian suy tư, rời xa những náo nhiệt phồn hoa của cuộc sống.

Sẽ rất thú vị nếu đặt ra câu hỏi: liệu Franklin D. Roosevelt có thể phát triển phong cách lãnh đạo độc đáo của mình nếu không có quãng thời gian dài một mình khi chữa trị bệnh bại liệt? Harry Truman cũng dành rất nhiều thời gian một mình lúc còn nhỏ lẫn lúc trưởng thành trong nông trang Missouri. Nelson Mandela từng dành hầu như cả thời gian ngồi tù 27 năm của mình để suy ngẫm và viết lách trước khi được phóng thích và nhận giải Nobel Hòa bình năm 1993, trở thành Tổng thống Nam Phi năm 1994.

Những trường đại học hàng đầu yêu cầu các giáo sư chỉ được lên lớp nhiều nhất là 5 giờ một tuần, để họ còn có thời gian suy nghĩ.

Rất nhiều giám đốc kinh doanh thành công bị bao vây bởi trợ lý, thư ký, các cú điện thoại, các bản báo cáo. Nhưng hãy quan sát họ trong suốt 168 tiếng một tuần và 720 giờ một tháng, bạn sẽ thấy họ luôn dành một khoảng thời gian đáng kể để ngồi một mình suy nghĩ, không bị gián đoạn bởi bất cứ ai hay việc gì.

Điểm mấu chốt chính là: một người thành công, dù trong bất cứ lĩnh vực nào, đều dành thời gian *để tự đối thoại với bản thân mình*. Các nhà lãnh đạo thường sử dụng khoảng thời gian này để ghi nhớ và nối kết tất cả các mảnh của một vấn đề lại với nhau, tìm ra cách giải quyết, vạch kế hoạch và ở một giai đoạn nào đó, phát huy khả năng suy nghĩ sáng tạo tuyệt vời của họ.

Một số người không thể phát huy hết khả năng lãnh đạo tài tình và sáng tạo của mình chỉ vì họ hỏi ý kiến của tất cả mọi người, nhưng lại “quên” hỏi chính mình. Bạn biết đấy. Họ là

những người cố hết sức để *không phải* ở một mình. Họ hành động một cách thái quá là tìm mọi cách để luôn được mọi người vây quanh. Họ không chịu nổi cảnh ngồi một mình trong văn phòng, vì thế họ đi văn vơ để được gặp gỡ và trò chuyện với những người khác. Rất hiếm khi họ ở một mình vào buổi tối. Trừ những lúc ngủ, họ luôn cảm thấy thực sự cần phải nói chuyện với ai đó. Họ dường như lúc nào cũng thèm nói chuyện với tất cả mọi người.

Khi những người này rơi vào tình huống buộc phải ở một mình, họ sẽ tìm cách trốn chạy khỏi sự cô đơn trong tâm hồn. Trong những tình huống như vậy, họ thường xem tivi, đọc báo, nghe đài, gọi điện thoại... Họ sợ phải lấp đầy tâm trí họ bằng những suy nghĩ của chính mình.

Khi thời gian qua đi, những người Tôi-không-thể-chịu-nổi-việc-phải-ở-một-mình càng ngày càng trở nên hời hợt. Họ có rất nhiều hành động thiếu thận trọng. Họ không thể phát huy niềm tin vào khả năng, mục đích của mình. Thật đáng buồn là những người này hoàn toàn không biết đến sức mạnh thần kỳ vẫn đang nằm đâu đó chưa được sử dụng trong họ.

Đừng trở thành một người Tôi-không-thể-chịu-nổi-việc-phải-ở-một-mình. Các nhà lãnh đạo thành công thường tìm ra và sử dụng sức mạnh siêu phàm của mình thông qua những khoảng thời gian đối thoại với bản thân, trong im lặng. Bạn cũng có thể như vậy.

Hãy cùng xem bằng cách nào nhé.

Trong chương trình phát triển bản thân, tôi đã yêu cầu 13 học viên dành ra mỗi ngày một giờ ngồi một mình trong phòng, trong hai tuần liên tiếp. Các học viên được yêu cầu rời

xa khỏi tất cả cảm dỗ bên ngoài và suy nghĩ một cách tích cực về bất cứ cái gì chọt đến trong tâm trí họ.

Sau hai tuần, tất cả các học viên, không có một ngoại lệ nào, đều nhận xét rằng đó là một trải nghiệm vô cùng thú vị, thực tế và đáng giá. Một học viên kể rằng, trước khi bắt đầu việc ngồi suy nghĩ một mình này, anh sắp rơi vào mâu thuẫn gay gắt với một vị quản lý khác trong công ty. Nhưng thông qua việc suy nghĩ kỹ càng, đầy đủ, anh đã tìm ra nguyên do của vấn đề và cách thức để giải quyết vấn đề hợp lý, êm đẹp. Những học viên khác cũng cho biết họ đã giải quyết được nhiều vấn đề liên quan đến các khía cạnh khác nhau như thay đổi công việc, những khó khăn trong hôn nhân, mua một ngôi nhà mới, lựa chọn trường đại học cho con cái.

Mỗi học viên đều vui mừng vì họ đã hiểu về bản thân - điểm mạnh và điểm yếu - nhiều hơn bao giờ hết.

Đồng thời, các học viên cũng khám phá ra những điều vô cùng quan trọng. Họ nhận ra rằng *những quyết định hay cân nhắc được đưa ra trong lúc ngồi một mình suy nghĩ thường chính xác đến 100%, theo một cách bí ẩn nào đó*. Các học viên nhận ra khi sương mù qua đi, những lựa chọn đúng đắn trở nên vô cùng rõ ràng.

Việc ngồi một mình suy nghĩ sẽ mang lại những kết quả đáng kinh ngạc.

Gần đây, một người bạn của tôi đã thay đổi hoàn toàn quan điểm của cô ấy trước một vấn đề vô cùng hóc búa. Tôi tự hỏi không hiểu vì sao cô ấy lại phải suy nghĩ nhiều đến như thế, vì vấn đề kia cũng khá đơn giản. Cô ấy đã trả lời tôi thế này: “À, tôi vẫn chưa rõ chúng tôi nên làm gì. Vì thế, sáng nay

tôi thức dậy lúc 3 giờ rưỡi, pha cho mình một tách cà phê, ngồi trên ghế sofa và suy nghĩ đến tận 7 giờ. Bây giờ tôi nhìn nhận vấn đề rõ ràng hơn rất nhiều. Việc duy nhất tôi cần làm bây giờ chính là thay đổi suy nghĩ của mình”.

Và suy nghĩ mới của cô ấy là hoàn toàn đúng đắn.

Hãy quyết định ngay bây giờ, dành một ít thời gian (ít nhất là ba mươi phút mỗi ngày) để ngồi một mình, chỉ một mình mà thôi.

Một mình vào sáng sớm, không bị ai khác quấy rầy, có thể là tốt nhất cho bạn. Hoặc nếu không, tối muộn cũng có thể là quãng thời gian tốt. Điều quan trọng là chọn thời điểm mà trí óc bạn hoàn toàn tỉnh táo và chắc chắn không bị ảnh hưởng bởi bất cứ thứ gì khác bên ngoài.

Bạn có thể đối thoại với bản thân, cân nhắc về hai loại suy nghĩ: đã được định hướng hoặc không được định hướng. Để tiến hành việc suy nghĩ đã sẵn định hướng, hãy xem xét vấn đề lớn lao nào mà bạn đang phải đối mặt. Khi ngồi một mình, tâm trí bạn có thể nhìn nhận vấn đề một cách khách quan hơn và mang lại cho bạn câu trả lời hoàn hảo.

Để tiến hành việc suy nghĩ không định hướng, hãy để cho tâm trí bạn tự chọn xem nó muốn nghĩ đến việc gì. Trong những giây phút một mình thế này, tiềm thức sẽ tự động xuất hiện trong “ngân hàng trí nhớ”, và bổ sung suy nghĩ cho tâm trí của bạn. Suy nghĩ không định hướng rất hiệu quả trong việc tự đánh giá bản thân. Nó giúp bạn tiếp xúc với những vấn đề rất cơ bản như “Làm thế nào để tôi làm việc tốt hơn? Tôi nên làm gì tiếp theo?”.

Hãy nhớ, nhiệm vụ chính của một lãnh đạo là suy nghĩ. Sự chuẩn bị tốt nhất cho vị trí lãnh đạo chính là suy nghĩ. Hãy dành một chút thời gian ngồi một mình mỗi ngày và hãy hướng mình đến thành công.

TÓM TẮT

Để trở thành một người lãnh đạo tốt hơn, hãy áp dụng bốn nguyên tắc sau đây:

1. Hãy trao đổi suy nghĩ, quan điểm với những người bạn muốn gây ảnh hưởng. Sẽ dễ dàng hơn rất nhiều để khiến những người khác làm những điều bạn muốn, nếu bạn nhìn nhận mọi thứ dưới con mắt của họ. Hãy tự hỏi bản thân câu này trước khi tiến hành bất cứ việc gì: “Tôi sẽ nghĩ về việc này như thế nào nếu tôi là người đó?”.
2. Áp dụng nguyên tắc “rộng lượng” khi đối xử với mọi người. Hãy hỏi: “Đâu là cách rộng lượng nhất để xử lý việc này?”. Trong bất cứ việc gì bạn làm, hãy luôn thể hiện rằng bạn coi trọng con người trên hết. Hãy đối xử với mọi người theo cách mà bạn muốn được người khác đối xử. Bạn sẽ được đền đáp xứng đáng.
3. Hãy nghĩ đến sự tiến bộ, tin tưởng vào sự tiến bộ và hướng đến tiến bộ. Hãy nghĩ đến sự cải thiện, theo những tiêu chuẩn cao trong bất cứ việc gì bạn làm. Hãy tiến hành cuộc cách mạng bản thân sau đây: “dù trong gia đình, trong công việc hay trong xã hội, tôi luôn ủng hộ sự tiến bộ”.

4. Hãy dành thời gian hỏi ý kiến của chính mình và phát huy khả năng suy nghĩ cao độ của bạn. Việc ngồi một mình suy nghĩ sẽ mang lại kết quả xứng đáng. Hãy sử dụng phương pháp này để tìm ra những cách giải quyết cho các vấn đề cá nhân hay liên quan đến công việc. Vì thế, hãy dành thời gian một mình mỗi ngày, chỉ để suy nghĩ. Hãy dùng một thủ pháp trong cách suy nghĩ mà những nhà lãnh đạo vĩ đại đều sử dụng: tự hỏi chính mình.

ỨNG DỤNG SỰ KỶ DIỆU CỦA SUY NGHĨ LỚN VÀO NHỮNG TÌNH HUỐNG QUAN TRỌNG NHẤT TRONG CUỘC ĐỜI BẠN

Dám nghĩ lớn chắc chắn sẽ mang đến những điều kỳ diệu. Nhưng bạn sẽ rất dễ lãng quên điều đó. Khi gặp khó khăn, nếu tầm suy nghĩ của bạn bị bó hẹp, bạn sẽ dễ thất bại hơn.

Dưới đây là một số hướng dẫn cơ bản giúp bạn vẫn có thể suy nghĩ lớn khi bạn lệch đường.

Có thể bạn sẽ cần ghi lại những hướng dẫn này trên những tấm thẻ nhỏ để có thể rút ra tham khảo bất cứ lúc nào bạn muốn.

A. Khi những người nhỏ nhen cố hạ bệ bạn, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Trong cuộc đời này luôn có những người muốn bạn thất bại, muốn bạn gặp phải những điều rủi ro hay bị khiển trách. Nhưng họ sẽ không thể làm bạn tổn thương nếu bạn luôn ghi nhớ ba điều sau:

1. Bạn sẽ chiến thắng khi bạn không thèm chống lại những người nhỏ nhen đó. Chiến đấu với họ chỉ khiến bạn cũng trở nên nhỏ nhen, tầm thường như họ mà thôi. Hãy luôn thật vững vàng.
2. Hãy luôn sẵn sàng trước những lời xỏ xiên, công kích. Điều đó chứng tỏ rằng bạn đang thăng tiến.
3. Hãy luôn nhắc nhở bản thân rằng những kẻ hay xỏ xiên, công kích thực chất là những kẻ rất tầm thường. Hãy rộng lượng và thông cảm với họ.

B. Khi cảm giác “Tôi-không-đạt-được-những-điều-cần-có” xâm chiếm bạn, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Hãy ghi nhớ điều này: nếu bạn nghĩ rằng bạn yếu đuối, bạn sẽ yếu đuối. Nếu bạn nghĩ bạn không xứng đáng, bạn sẽ không xứng đáng. Nếu bạn nghĩ bạn tầm thường, bạn sẽ là người tầm thường.

Hãy xóa bỏ ý định tự hạ thấp bản thân, bằng những “công cụ” dưới đây:

1. Hãy xem mình quan trọng. Điều đó sẽ giúp bạn suy nghĩ lớn lao hơn. Về bên ngoài của bạn như thế nào ảnh hưởng rất lớn đến những gì bạn cảm thấy bên trong.
2. Hãy hiểu rõ và tập trung vào những điểm mạnh của bạn. Hãy xây dựng kế hoạch tự quảng-bá-bản-thân và sử dụng nó. Hãy tự xóc lại bản thân.
3. Hãy nhìn người khác ở góc độ thích hợp, đúng đắn. Họ cũng chỉ là những con người, vậy tại sao bạn lại phải e sợ họ?

C. Khi không thể tránh được một cuộc tranh cãi hoặc đấu khẩu, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Hạn chế những cuộc cãi nhau hoặc đấu khẩu bằng cách:

1. Hãy tự hỏi bản thân: “Thật sự điều này có quan trọng đến mức phải cãi nhau không?”.
2. Hãy tự nhắc nhở: bạn sẽ chẳng đạt được gì từ một cuộc tranh cãi, nhưng chắc chắn bạn sẽ mất một điều lớn từ đó.

Hãy Suy Nghĩ Lớn để thấy rằng những cuộc cãi vã, những mối thù hận hay những tranh chấp vặt vãnh sẽ không bao giờ mang thành công đến cho bạn.

D. Khi cảm thấy thất bại, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Bạn không thể đạt được thành công nếu không trải qua gian khổ và thất bại. Nhưng bạn hoàn toàn có thể sống hết phần đời còn lại mà không gặp bất cứ thất bại nào. Đây là cách mà những-người-suy-nghĩ-lớn ứng xử khi gặp thất bại:

1. Xem thất bại như một bài học. Hãy rút ra bài học từ đó. Nghiên cứu, sử dụng bài học để giúp bạn hướng về phía trước. Hãy rút ra một điều gì đó từ mỗi thất bại.
2. Kết hợp tính kiên trì và sự trải nghiệm. Dừng lại và bắt đầu lại từ đầu, với một mục tiêu mới.

Hãy Suy Nghĩ Đủ Lớn để thấy rằng thất bại chỉ là một trạng thái tinh thần mà thôi, không hơn không kém.

E. Khi tình yêu không còn lãng mạn như trước nữa, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Những suy nghĩ tiêu cực, nhỏ nhen kiểu như: “Cô-ấy (Anh-ấy)-không-công-bằng-với-tôi-vì-thế-tôi-sẽ-trả-đũa” sẽ giết chết sự lãng mạn và hủy hoại tình yêu. Khi mọi việc không được như ý:

1. Hãy tập trung vào những phẩm chất tốt nhất ở người bạn yêu. Hãy đặt những điều bạn chưa hài lòng về người ấy xuống hàng thứ hai.
2. Làm một điều gì đó thật đặc biệt cho người yêu hay người bạn đời của bạn - và hãy thường xuyên thực hiện điều đó.

Hãy Suy Nghĩ Đủ Lớn để tìm ra bí mật của một cuộc sống vợ chồng hạnh phúc.

F. Khi bạn cảm thấy sự thăng tiến trong công việc đang giảm sút, HÃY SUY NGHĨ LỚN!

Dù bạn làm gì, nghề nghiệp của bạn là gì thì vị trí cao hơn, thu nhập nhiều hơn sẽ chỉ có thể đạt được từ một điều: tăng chất lượng và số lượng công việc của bạn.

Hãy nghĩ: “Mình có thể làm tốt hơn”. Những thứ tốt nhất không phải là không thể đạt được. Bao giờ bạn cũng có thể làm mọi việc tốt hơn. *Chẳng có gì trên thế giới này tốt sẵn cho bạn.* Khi bạn tin rằng “Mình có thể làm mọi việc tốt hơn”, phương pháp thực hiện sẽ xuất hiện sau đó. Suy nghĩ “Mình có thể làm tốt hơn” sẽ khởi động sức mạnh sáng tạo của bạn.

Hãy Suy Nghĩ Lớn để thấy rằng nếu bạn biết phục vụ trước, tiền bạc sẽ tự động đến sau.

Như lời của triết gia Publilius Syrus:

Người khôn ngoan là chủ nhân của trí tuệ;

Còn kẻ ngu dốt mãi mãi là nô lệ của nó.

Mục Lục

<i>Lời giới thiệu</i>	5
Chương 1 THÀNH CÔNG BẮT NGUỒN TỪ NIỀM TIN Ở BẢN THÂN	11
Chương 2 CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA” – MÀM MÓNG CỦA THẤT BẠI	33
Chương 3 XÂY DỰNG SỰ TỰ TIN VÀ XÓA BỎ NỖI SỢ HÃI	64
Chương 4 SUY NGHĨ ĐỘT PHÁ	98
Chương 5 SUY NGHĨ VÀ MƠ ƯỚC SÁNG TẠO	125
Chương 6 BẠN NGHĨ BẠN LÀ NGƯỜI THẾ NÀO, BẠN SẼ NHƯ THẾ ĐÓ	155

Chương 7

KIỂM SOÁT MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH: PHẦN ĐẦU TRỞ THÀNH NGƯỜI GIỎI NHẤT	176
--	-----

Chương 8

THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN - ĐỒNG MINH GIÚP BẠN ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG	200
--	-----

Chương 9

SUY NGHĨ ĐÚNG ĐẮN VỀ NGƯỜI KHÁC	229
---------------------------------	-----

Chương 10

THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG	251
---------------------	-----

Chương 11

CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG	277
------------------------	-----

Chương 12

HÃY ĐẶT RA NHỮNG MỤC TIÊU, ĐỂ GIÚP BẠN TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC	296
--	-----

Chương 13

HÃY SUY NGHĨ NHƯ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO XUẤT SẮC	323
---	-----

DAVID J. SCHWARTZ, Ph.D.

THE MAGIC OF THINKING BIG

DÁM NGHĨ LỚN!

First News

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NGUYỄN THẾ TRUẬT

Biên tập : Hải Vân

Trình bày : Văn Đông

Thiết kế bìa : Nguyễn Hùng

Sửa bản in : Thanh Việt

Thực hiện : First News – Trí Việt

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 39316211 - Fax: 38437450

In 3.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại XN In Công ty Văn Hóa Phương Nam (160/13 Đội Cung, Q.11, TP. HCM). Giấy ĐKKHXB số 613-2009/CXB/26-129/Tre ngày 03/07/2009-QĐXB số 278B/QĐ-Tre cấp ngày 07/07/2009. In xong và nộp lưu chiểu quý III/2009.