

NEW YORK TIMES BESTSELLER

Tom Hopkins giới thiệu

Văn Khanh dịch

LÀM CHỦ CUỘC CHƠI

WELDON LONG
– Hành trình
từ phạm nhân
thành triệu phú

WELDON LONG

The Power
of Consistency

THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

1980
BOOKS™
VĂN HOÀNG BỐ TÍNH



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



Mục lục

1. [Lời cảm ơn](#)
2. [Giới thiệu](#)
3. [1. Tư duy đúng đắn](#)
4. [2. Chúc mừng! bạn đúng... ngay cả khi bạn sai!](#)
5. [3. Thấu hiểu sức mạnh của sự tập trung và tiềm thức](#)
6. [4. Bước 1: Tập Trung](#)
7. [5. Bước 2: Cam kết về mặt cảm xúc](#)
8. [6. Bước 3: Hành động](#)
9. [7. Bước 4: Trách nhiệm](#)
10. [8. Vấn đề không phải kiến thức, mà là sự nhất quán!](#)

Lời cảm ơn

T

ôi xin dành lời cảm ơn đặc biệt đến Giám đốc Vận hành (COO) của tôi, Doug Wyatt, người đã là cái tôi khác của tôi trong suốt 6 năm qua, vừa chịu đựng tính khí thất thường của tôi, vừa giúp tôi trở nên thông minh và tỉnh táo. Đó là thách thức không hề nhỏ, nhưng anh đã thực hiện rất xuất sắc.

Xin dành rất nhiều lời cảm ơn đến đội ngũ tiếp thị và sản xuất video thông minh và tài năng của tôi, bao gồm Dale Warner và Andy Mitchell, vì đã khiến tôi trông như biết mình đang làm gì.

Xin đặc biệt tri ân Kevin Small ở Result Source và tất cả những người tuyệt vời tại John Wiley & Sons vì đã giúp xuất bản cuốn sách này. Vô cùng cảm ơn “diễn giả mang giày thể thao” David Behr vì đã thực hiện các sự kiện phát sóng trực tiếp của chúng tôi trên khắp đất nước.

Tôi nợ cố Tiến sĩ Stephen R. Covey một ân tình vô hạn vì lòng tốt, sự hào phóng và cuốn sách *7 Habits of Highly Effective People* (tựa Việt: 7 Thói quen của người thành đạt) của ông. Cuốn sách đã thay đổi vận mệnh của tôi mãi mãi. Còn sự ra đi của ông đã khiến cho hàng triệu người yêu mến ông trên khắp thế giới vô cùng thương tiếc. Tiến sĩ Covey là một trong những nhà lãnh đạo có sức ảnh hưởng lớn nhất trong thế kỷ 20. Ông đã tác động sâu sắc đến cuộc đời tôi và ngăn tôi hủy hoại bản thân thông qua tác phẩm của mình. Vào năm 2009, tôi đã có đặc quyền được gặp gỡ và cộng tác với Tiến sĩ Covey sau khi ông giới thiệu cuốn sách đầu tiên của tôi – *The Upside of Fear* (tạm dịch: Mặt tốt của nỗi sợ hãi). Ở đâu đó trên kia, Tiến sĩ Covey đang giúp các thiên thần trở thành những nhà lãnh đạo giỏi giang hơn. Nhất định, ông đang yên nghỉ sau khi biến thế giới này trở nên tốt đẹp hơn nhiều so với lúc ông vừa tìm thấy nó.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đặc biệt đến Laura Oien, Judy Slack, Michael Hansen và mọi người ở Tom Hopkins International vì sự giúp đỡ và ủng hộ của họ. Tất nhiên, xin dành lời cảm ơn đặc biệt đến huyền thoại Tom Hopkins vì sự ủng hộ của anh. Anh chính là ví dụ về nhận thức và cư xử với tư cách một người thật sự chuyên nghiệp. Cảm ơn Tom, anh chắc chắn là một chuyên gia đích thực.

Như luôn luôn vẫn thế, xin cảm ơn mẹ tôi, Mary Goodeau, và Eloise Ilgen (hay Nana) vì sự yêu thương và ủng hộ của hai người. Cảm ơn cả hai đã luôn nghe máy mỗi khi tôi gọi đến từ nhà giam bằng dịch vụ người nghe trả phí. Bên cạnh đó, sẽ thật thiếu sót nếu không công nhận Janet Cole vì những hỗ trợ của cô suốt nhiều năm qua, mà nếu thiếu nó, có lẽ câu chuyện cuộc đời tôi đã trở nên rất khác. Janet, cô là minh chứng tiêu biểu về một người phụ nữ luôn giữ vững phẩm cách và đẳng cấp bất kể thăng trầm trong cuộc sống.

Xin gửi tình yêu, sự tận tụy và lòng biết ơn của tôi đến với Taryn và Skylar, những người đã mang tới mảnh ghép còn thiếu trong bộ xếp hình cuộc đời tôi. Các bạn đã truyền cảm hứng mỗi ngày để tôi trở thành con người mà Chúa đã định cho tôi.

Cuối cùng, xin dành lời cảm ơn vô cùng đặc biệt cho con trai tôi, Hunter, nguồn cảm hứng thường trực và kiên định của tôi, người khiến tôi rất đỗi tự hào khi được trở thành cha của cậu. Con trai, con khiến cha trở thành một người tốt đẹp hơn và cha yêu con nhiều hơn mọi lời có thể diễn tả. Matti là một cô gái rất may mắn.

Giới thiệu

Hoàn cảnh không tạo nên con người, chúng chỉ phơi bày họ.

— JAMES ALLEN —

Ngày xưa ngày xưa, có một người đàn ông đã hủy hoại đời mình ở tuổi 32.

Mặc dù nhiều người tin rằng, ta có thể đánh giá nhân cách của một người dựa vào phản ứng của họ trong lúc gian nan và khi lâm vào đường cùng, chẳng có gì trong cuộc đời người đàn ông cho thấy anh ta đã sẵn sàng để vượt qua những thử thách trước mặt.

Bạn sẽ không bao giờ biết một người có thể đạt được những gì nếu mong muốn của người ấy đủ mãnh liệt.

Vào ngày 10/06/1996, người này đứng bất động trong phòng giam – một căn phòng hết như bao phòng giam khác đã trở thành nhà của anh trong hơn 6 năm qua – và tuyệt vọng trước tin tức vừa nhận được về sự ra đi của cha mình. Anh nhìn xoáy vào đôi mắt cũng đang chăm chăm nhìn anh trong chiếc gương trầy xước bằng thép không gỉ trong nhà tù chôn vùi mình.

Qua những ký tự khắc ngang dọc của tù nhân trước đây, anh thấy hình ảnh của một gã bỏ ngang trung học, thất nghiệp, thất bại 3 lần và sống cả quãng đời trưởng thành khổ sở đến tuyệt vọng. Từ lúc nào chẳng hay, anh chỉ biết đến nhà giam, đói nghèo và sự chật vật. Anh không có tiền, không có hy vọng và rõ ràng, không có tương lai. Anh chưa bao giờ có một công việc ổn định hoặc sở hữu một ngôi nhà, và anh đã bỏ rơi đứa con trai 3 tuổi của mình. Anh chưa bao giờ làm một việc đáng kính trọng trong đời.

Vừa nhìn chăm chăm diện mạo trong gương, tiếc thương người cha đã khuất, đứa con trai anh bỏ rơi và cuộc đời mà mình lãng phí, anh vừa ngẫm nghĩ câu nói của Ralph Waldo Emerson¹:

¹ Ralph Waldo Emerson (1803–1882) là nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ, và cũng là người đi đầu trong phong trào tự lực cánh sinh và chủ nghĩa siêu việt.

“Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.”

Anh tập trung vào câu nói và lặp lại với bóng hình phản chiếu trên tấm gương thép không gỉ.

“Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.”

Anh chăm chú suy nghĩ từng từ trong lúc ngắm nghía hình ảnh khuôn khổ của mình: Anh đang già đi, mặt anh đã có nhiều nếp nhăn mà mới hôm qua, anh còn không thấy. Thời thiếu niên và thanh niên của anh đã lao đi với một tốc độ kinh hoàng. Và giờ anh đang ở đâu? Già đi ngay trước mắt mình. Sao lại thế? Sao anh lại để mọi thứ mất kiểm soát đến thế? Có phải đã quá muộn để hành động rồi không? Đó là câu hỏi cấp bách nhất, vì dù sao đi nữa, anh sẽ không nhìn thấy đường phố cho đến ngưỡng 40 tuổi.

Anh lại nghĩ về câu nói của Emerson:

“Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.”

Rồi anh tự hỏi: Còn gì cho cuộc đời không? Phải làm sao mới tìm ra câu trả lời? Anh có chút khả năng nào để thay đổi số phận nghiệt ngã này không? Anh thật sự có thể *trở thành* một con người khác chỉ bằng cách *nghĩ* về một điều khác hay sao?

Bất chấp những khó khăn tưởng như nan giải, anh quyết định tìm kiếm câu trả lời.

Anh bắt đầu hành trình lập ra một kế hoạch cuộc đời, sau này anh gọi là kế hoạch thành đạt. Anh tập trung suy nghĩ về một cuộc đời hiệu quả, hữu nghĩa và thực hiện những hành động tương ứng với ý nghĩ mới mẻ này. Mặc dù, triển vọng đổi đời bằng cách thay đổi suy nghĩ có vẻ khá ngớ ngẩn, anh đã tuyệt vọng đến mức quyết định cứ

thử xem sao. Thậm chí, anh còn bị ám ảnh bởi ý nghĩ, mình có thể thay đổi số mệnh chỉ đơn giản bằng cách nghĩ khác đi.

Và anh đã làm được.

Thời điểm được phóng thích sau lần chuyển trại thứ ba và cuối cùng vào 7 năm sau, anh đã có bằng cử nhân và thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. Vào năm 2002, chỉ một năm trước khi được trả tự do, anh được tuyên dương vì đã cứu sống một quần giáo.

Bất kể trở ngại và khó khăn chồng chất, anh vẫn tiếp tục gây dựng một cuộc sống giàu có và chính trực. Anh nối lại liên hệ với con trai và nuôi dạy con trở thành một thanh niên xuất sắc. Anh xây dựng một công ty nhỏ từ tay trắng, tăng doanh thu lên 20 triệu đô la chỉ trong 60 tháng và góp mặt vào danh sách các công ty tư nhân tăng trưởng nhanh nhất nước Mỹ trong năm 2009 trên tạp chí Inc.. Anh còn mua những căn nhà xinh đẹp ở vùng núi Colorado và bãi biển Maui.

Anh chia sẻ câu chuyện của mình trong cuốn hồi ký *Upside of Fear: How One Man Broke the Cycle of Prison, Poverty, and Addiction* (tạm dịch: Mặt tốt của nỗi sợ hãi: Cách vượt thoát vòng luẩn quẩn của tù tội, nghèo đói và nghiện ngập). Cuốn sách giành được rất nhiều giải thưởng và được những tên tuổi lớn trong lĩnh vực phát triển cá nhân và tổ chức như Tiến sĩ Stephen R. Covey và Tony Robbins quảng bá. Cuối cùng, anh trở thành một trong những diễn giả có sức lan tỏa mạnh mẽ và năng động nhất nước. Anh chia sẻ công việc của mình với tổ chức Napoleon Hill Foundation và những người khai sáng như Mark Victor Hansen. Trên cùng một sân khấu với chuyên gia bán hàng huyền thoại, Tom Hopkins, anh đã dạy vô số chuyên viên bán hàng quá trình vượt 25 năm nghèo đói và khổ sở sang một cuộc đời khác biệt với những thành công trong kinh doanh.

Dù là kẻ thua thiệt nhất trong những người thua thiệt và có cơ hội thành công ít nhất trong những kẻ nỗ lực cầu may, anh đã hình thành nên một cuộc đời đáng kính và thành đạt.

Tôi biết rõ câu chuyện của người đàn ông ấy vì đó chính là câu chuyện của tôi. Tôi chính là người đàn ông đó. *Tôi là Weldon Long.*

Sau hơn hai thập niên thất bại và sống chật vật, với 13 năm sau bức tường xi măng và kẽm điện, tôi đã thoát ra, trở thành một người khác và gây dựng nên cuộc đời mà mình từng mơ ước khi ở trong phòng giam lạnh lẽo.

Cuộc sống và việc kinh doanh của tôi đã thay đổi mãi mãi nhờ *sức mạnh của sự nhất quán*. Đó là một nguồn lực mạnh mẽ đến mức có thể tạo ra những điều không tưởng và biến đổi hoàn toàn số mệnh con người, nhưng lại tinh tế đến mức rất dễ dàng và thường xuyên bị bỏ qua. Tôi đã sử dụng sức mạnh của sự nhất quán để đưa bản thân từ cuộc sống nghèo khổ và tuyệt vọng đến sự giàu có, hạnh phúc và bình yên trong tâm trí.

Đó là điều đã thay đổi mọi thứ trong cuộc sống và việc kinh doanh của tôi. Tôi sẽ chia sẻ với bạn quá trình thực hiện từng bước đơn giản này để giúp bạn tạo ra những cấp độ thành công mới trong doanh thu và sự nghiệp kinh doanh của mình.

VẤN ĐỀ

Mỗi chuyên viên bán hàng và kinh doanh đều phải đối mặt với những thách thức và nghịch cảnh mà họ có thể, và thường xuyên, sử dụng để biện minh cho thành tích tầm thường hoặc tệ hại của mình. Có lẽ, những thách thức của bạn không nghiêm trọng như những gì tôi đã đối mặt, nhưng mỗi người đều có vấn đề riêng của mình, không phải sao? Không ai thoát khỏi sự thực đó, cũng như không ai trải qua sự nghiệp bán hàng, kinh doanh mà không vấp vấp hay nhận lấy vài vết bầm trên đường đi.

Bất luận thách thức của bạn là một nền kinh tế chậm phát triển, đối thủ cạnh tranh giá rẻ, thiếu vốn, những mối làm ăn vô giá trị, khách hàng tệ, hoặc cấp trên khiến bạn muốn trả đũa trong một con hẻm tối, mọi người đều có một hoặc vài điều ngăn cản họ đạt đến sự giàu có và thành công. Nếu bạn đang chờ đợi những trở ngại này biến mất một cách thần kỳ để trở nên giàu có, chắc bạn đã quen với

việc phá sản. Khó khăn không tự cuốn gói ra đi để cuộc đời bạn trở nên dễ dàng hơn. Bạn phải tìm cách để thành công và thịnh vượng, bất kể sự có mặt của chúng.

Câu hỏi chân chính duy nhất là bạn sẽ để trở ngại chế ngự mình hay bạn sẽ giẫm lên chúng?

Các chuyên viên bán hàng và kinh doanh không thành công nhờ tránh được những trở ngại. Họ thành công vì nắm vững nghệ thuật kiến tạo nên tư duy thành đạt, lối tư duy được định hướng và lập trình để vượt qua mọi thách thức và phát triển thịnh vượng bất chấp nghịch cảnh.

Dẫu sao thì, điều tồi tệ sẽ xảy ra. Chúng ta đều biết chuyện đó. Nhưng nếu muốn thành công và phát đạt trong việc bán hàng và kinh doanh, bạn nên bỏ thói phàn nàn ngay từ trong trứng nước và tìm cách để thành đạt bất kể thách thức và nghịch cảnh.

Bạn không thể chỉ ngồi chờ vận may xoay chiều, nền kinh tế khởi sắc, các đối thủ cạnh tranh tăng giá hoặc những khách hàng tốt hơn bước tới cửa. Nếu như thế, bạn sẽ phải chờ rất lâu.

Bất luận là vấn đề về nền kinh tế, cạnh tranh hay con người đang đe dọa doanh số và tình hình kinh doanh của bạn, hãy nhớ lời của nhân vật Roseanne Roseannadanna trong chương trình nổi tiếng Saturday Night Live: “Lúc nào cũng có chuyện.”

Bí quyết để giành được thắng lợi trong bán hàng và kinh doanh là tạo ra một tư tưởng buộc bạn phải phát triển và tăng trưởng dù đang trong nghịch cảnh. Nó đòi hỏi bạn phải xác định chỉ 1-2 việc sẽ bảo đảm thành công và kiên trì thực hiện chúng. Đó mới là chế ngự thách thức, chứ không phải chờ cho mọi việc thình lình trở nên tốt đẹp hơn.

Thật ra, bạn đã sẵn biết mình phải làm gì để tạo nên sự giàu có và thành công trong việc kinh doanh. Bạn chỉ không kiên trì thực hiện nó mà thôi. Nếu kiên định, sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của

bạn sẽ trở nên vô cùng đặc biệt, bất luận bạn phải đối mặt với khó khăn gì.

Bạn có bất ngờ trước lời nhận định rằng doanh số của bạn sẽ tăng lên nhờ tăng khách hàng tiềm năng hơn không? Bạn có kinh ngạc khi biết rằng, nếu bạn cải thiện trình tự ký kết một thương vụ, đồng thời tiến bộ hơn trong việc xác định vấn đề và gợi ý hướng giải quyết cho khách hàng, bạn sẽ tăng đáng kể thu nhập của mình không?

Tôi thật sự hoài nghi rằng một trong hai điều trên còn mới lạ đối với bạn. Bạn sẵn biết những hoạt động này sẽ cải thiện hiệu suất bán hàng và thu nhập của mình. Bạn chỉ không kiên trì thực hiện mà thôi.

Bạn thấy đấy, vượt qua trở ngại và tạo ra của cải không phải vấn đề do thiếu thông tin, mà do thiếu hành động. Chỉ là bạn không làm những việc bạn biết mình nên kiên trì thực hiện.

Rất có khả năng, bạn sẽ thử thực hiện những việc này một vài lần. Bạn sẽ nỗ lực trong tuyệt vọng, nhưng dường như luôn có những vấn đề nhỏ nhặt cản đường bạn. Bất kể một vài tiến bộ tạm thời, không lâu sau, bạn lại thấy mình quay về những thói quen cũ. Có vẻ như bạn không thể duy trì những thay đổi hoặc nhất quán thực hiện những việc bạn biết mình nên làm.

Ví dụ, bạn biết mình cần gọi cho khách hàng thường xuyên hơn để giữ chân họ. Nhưng sau ít ngày thực hiện, bạn thôi không gọi thêm nữa. Bạn không có thời gian hoặc một chuyện nào đó đã chiếm mất sự chú ý của bạn. Cuối cùng, một đối thủ bền bỉ hơn giành được vụ làm ăn với khách hàng của bạn.

Bạn biết mình cần thực hiện quy trình bán hàng chậm hơn và dành nhiều thời gian với những khách hàng tiềm năng hơn trước khi đề xuất giải pháp cho họ. Thậm chí, bạn đã sử dụng cách thức này một vài lần. Nhưng trước khi kịp nhận ra, bạn lại vội vàng thực hiện quy trình đó và ngã giá như cũ.

Bạn biết mình cần làm tốt hơn trong việc tìm kiếm khách hàng mới, thậm chí bạn còn dành vài ngày để xác định những khách hàng tiềm năng, cứ như thể hôm đó là tận thế. Nhưng sau sự hăm dọa ban đầu, bạn nhanh chóng quay lại cách thức nhận đặt hàng và chờ đợi ai đó gọi cho bạn.

Bạn biết mình cần dành nhiều thời gian hơn với khách hàng tiềm năng để giải thích lý do sản phẩm và dịch vụ của bạn tốt hơn của đối thủ, và tại sao bạn đáng giá hơn họ vài trăm đô la. Thậm chí, bạn còn có một vài cuộc gọi rất khả quan, nhưng rất nhanh sau đó, bạn lại hạ giá cho bằng đối thủ và phàn nàn rằng không ai quan tâm đến chất lượng và dịch vụ.

Bạn biết mình cần nghiên cứu và ứng dụng một quy trình bán và ký kết hợp đồng tốt hơn để tăng doanh thu. Bạn còn tìm hiểu một vài khóa đào tạo mới, nhưng cuối cùng lại quyết định chờ đợi. Thậm chí, bạn còn không nhận ra mình đang “gây ông đập lưng ông” khi kết thúc một cuộc hẹn mà không nghiêm túc đặt vấn đề về một đơn hàng. Bạn biết mình đã để một cơ hội tuyệt vời vụt khỏi tay.

Chào mừng bạn đến với nghịch lý trong bản chất con người: *Biết chính xác bạn cần làm gì để tăng doanh số bán hàng và thu nhập cá nhân, nhưng lại không kiên trì thực hiện nó.*

Đa số chúng ta đều biết những việc mình cần làm để thành công và ý thức được mình phải nỗ lực nhiều hơn và phục vụ tốt hơn nhằm cạnh tranh trong thời buổi hiện nay. Tuy nhiên, ta lại không kiên trì thực hiện chúng. Những người có thu nhập cao nhất không biết bất cứ điều gì khác với những người có thu nhập thấp nhất. Họ chỉ thực hiện những việc mình cần làm nhiều hơn, nhờ vậy mà vượt lên trước những người không chịu làm việc đó.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn thách thức nghịch lý trong bản chất con người bằng cách buộc bạn thực hiện những việc cần làm như một thói quen nhằm hiện thực hóa sự giàu có và thành công trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh.

Xin hứa với bạn rằng, tôi có thể vượt qua những năm tháng tuyệt vọng và gây dựng một công ty trong nhóm 5.000 công ty theo Inc. bình chọn kiếm gần 20 triệu đô mỗi ngày không phải do may mắn hoặc thông minh hơn người. Tôi làm được điều đó bằng cách thiết lập và vận hành một tư duy thành đạt nhằm thúc đẩy bản thân thực hiện những việc mình cần làm mỗi ngày.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn nhân đôi thành công của tôi. Đối với thành công trong việc bán hàng và kinh doanh, câu hỏi đặt ra không phải là bạn có nên tạo ra tư duy thành đạt hay không, mà là khi nào.

Làm chủ cuộc chơi, thay đổi cuộc đời đặt ra một tiên đề đơn giản rằng ta có xu hướng thực hiện những hành động nhất quán với điều ta liên tục nói với chính mình. Các hoạt động bán hàng và kinh doanh phản chiếu suy nghĩ và kỳ vọng của ta. Về bản chất, nó cho thấy, “Những nhận định cá nhân quyết định hành động trong tương lai.” Xuyên suốt cuốn sách này, bạn sẽ thấy rằng nguồn lực tinh tế nhưng vô hạn này có thể thay đổi bất cứ điều gì trong cuộc sống và kinh doanh, cũng như “những nhận định cá nhân” sẽ quyết định hành động tương lai và *thành quả tương lai* của bạn.

Khi sử dụng nguồn lực mạnh mẽ nhưng vô hình này, bạn sẽ có thể vượt qua mọi thách thức đang đe dọa thành công và sự phát đạt trong việc bán hàng và kinh doanh của mình, bất luận bạn đang phải đối mặt với nghịch cảnh nào đi nữa.

Cách tiếp cận này được bảo đảm sẽ đưa bạn đến với sự phát đạt, đơn giản là vì bạn không thể kiên định thực hiện những điều đúng đắn trong cuộc sống lẫn việc kinh doanh và vô tình tạo ra những kết quả sai lầm. Tất nhiên, điều này không có nghĩa là bạn không phải đối mặt với những thách thức và bước lùi ngắn hạn vào lúc này hay lúc khác, mà là sau cùng, bạn sẽ tạo ra được doanh số và kết quả tài chính mà mình mong muốn.

Dù đây là một thực tế khá đáng buồn, đa số mọi người đều không thực hiện những việc họ biết mình nên làm để cuộc đời diễn ra đúng hướng. Những người đang thực hiện các hành động bền bỉ là

những ngoại lệ. Họ là những chuyên gia xuất sắc đang tận hưởng các kết quả bán hàng và kinh doanh vượt trội.

Tuy nhiên, lúc nào ta cũng nhìn thấy họ sống cuộc đời theo nguyên tắc của bản thân trong khi ta phàn nàn về những yếu tố chống lại mình. Ta thấy họ tỏa sáng trong công ty và sự nghiệp, còn ta chật vật sống sót qua ngày. Ta nhìn họ đạt được mức thu nhập có thể bảo đảm cho cuộc sống tài chính, trong khi ta phải tranh đấu mới đủ sống.

Ta nhìn năm tháng trôi qua, luôn mong mỗi một cuộc sống tốt đẹp hơn nhưng lại cảm thấy cuộc sống đó nằm ngoài tầm với. Ta biết mình cần làm gì, chỉ là ta *không thực hiện* nó mà thôi.

Mặc dù thế, bất luận những thách thức và nghịch cảnh bên ngoài ra sao, tất cả chúng ta đều có khả năng tạo ra sự giàu có, hạnh phúc và bình yên. Như Emerson đã viết, “Những gì nằm lại phía sau và những gì đang ở trước mắt đều là những vấn đề tí hon so với những gì ở ngay trong ta.”

Bạn đã có tất cả những gì mình cần để tạo ra cuộc sống và việc kinh doanh mà bạn xứng đáng có được. *Sức mạnh của sự nhất quán* sẽ giúp bạn khai thác những gì ở ngay trong bạn để có thể tạo ra một tương lai tươi sáng hơn cho mình và gia đình, bất luận những thách thức bạn phải đối mặt trên con đường đạt được nó.

Giả sử chúng ta đang ngồi cạnh nhau và tôi yêu cầu bạn miêu tả các mục tiêu nghề nghiệp lẫn tài chính của mình, hẳn bạn có thể xác định chúng khá nhanh chóng. Nếu tôi yêu cầu bạn liệt kê 2-3 việc bạn cần làm để biến ước mơ thành hiện thực, bạn cũng có thể nghĩ ra chúng rất nhanh. Nhưng nếu tôi hỏi “Vậy tại sao bạn không thực hiện chúng?” thì sao? Hẳn bạn sẽ trả lời, “Tôi không biết.”

Một lần nữa, nghịch lý của bản chất con người lại xuất hiện: Biết chính xác việc bạn cần làm để tăng doanh số và nâng cao thu nhập, nhưng lại không kiên trì thực hiện.

Tuy vậy, tình hình bán hàng và kinh doanh vượt trội hoàn toàn nằm trong tầm tay bạn. Bạn chỉ cần tuân thủ một quá trình đơn giản nhằm tạo ra tư duy thành đạt rồi để nó thúc đẩy mình thực hiện những việc mang đến sự giàu có và thành công. Kết quả là, bạn có thể trở nên vượt trội.

Phần tuyệt nhất chính là những việc bạn cần làm để trở nên vượt trội thật ra vô cùng đơn giản! Thật ra, đó là lý do đa số mọi người không thực hiện chúng. Chúng thường có vẻ không quan trọng, thậm chí không đáng bỏ công khi được nhìn nhận một cách riêng lẻ, thế nhưng hiệu quả tích lũy của chúng lại mạnh mẽ đến phi thường.

GIẢI PHÁP

Vẫn là câu hỏi tôi đã đề cập ở những phần trước: *Chính xác* thì bạn sẽ sử dụng *sức mạnh của sự nhất quán* như thế nào để vượt qua thách thức và nghịch cảnh, nhằm tạo ra sự giàu có và thành đạt trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của mình? Điều đó cần sự sáng tạo và kiên trì. Thật may mắn, đó cũng chính là nội dung của cuốn sách này.

Để vượt qua mọi thách thức và tạo ra những kết quả đột phá trong bán hàng và kinh doanh, bạn cần suy nghĩ đúng đắn và phát triển một tư duy thành đạt. Tư duy này sẽ được định hướng và lập trình để vượt qua mọi trở ngại.

Sự thật là, những người thành công nhất thế giới có cách suy nghĩ và đối tượng suy nghĩ rất khác so với số còn lại.

Qua cuốn sách này, bạn sẽ học cách suy nghĩ đúng đắn để tận dụng sức mạnh của sự nhất quán vào sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của mình. Bạn sẽ đi qua từng bước của quá trình tạo ra kế hoạch thành đạt, và theo thời gian, học cách thúc đẩy những hành động nhất quán hướng đến kế hoạch đó. Bạn cũng sẽ học cách tận dụng mâu thuẫn nhận thức để giữ bản thân đi đúng hướng và thực hiện những việc mà bạn biết mình cần làm.

Bạn sẽ nhận ra rằng cuộc sống của bạn phản ánh hoàn hảo những suy nghĩ và tâm niệm bạn lặp đi lặp lại với chính mình. Một khi đã nắm vững quá trình này, bạn sẽ thấy những yếu tố bên ngoài có tác động rất ít đến thành công trong kinh doanh và bán hàng của bạn. Bạn sẽ biết mình hoàn toàn đúng khi tin tưởng bản thân sẽ thành công, và nếu bạn tin mình sẽ thất bại, bạn cũng không hề sai. Bạn còn học được rằng những kỳ vọng của bạn sẽ đặt ra giới hạn cho kết quả của bạn.

Bạn sẽ tìm hiểu một quy trình 4 bước, mang tên

Mặt tốt của nỗi sợ – FEAR, bao gồm:

Sự tập trung (**F**ocus)

Cam kết về mặt cảm xúc (**E**motional Commitment)

Hành động (**A**ction)

Trách nhiệm (**R**esponsibility)

Quy trình FEAR sẽ hướng dẫn bạn các bước để tạo ra kế hoạch thành đạt cá nhân, đồng thời trao cho bạn những công cụ cần thiết để vượt qua trở ngại và nghịch cảnh. Bạn sẽ học cách tập trung vào những mong muốn của mình và cam kết sâu sắc về mặt cảm xúc với chúng. Bạn sẽ biết được giá trị của nghi thức thời gian tĩnh lặng và cách thực hiện những hành động nhất quán để hướng đến việc hoàn thành mục tiêu. Cuối cùng, bạn sẽ học cách chịu trách nhiệm cho những quyết định làm nên con người bạn khi phải đối mặt với những thách thức bất khả kháng trong cuộc sống và kinh doanh.

Bằng cách áp dụng những ý tưởng này và hành động bền bỉ, bạn sẽ vượt lên nghịch lý của bản chất con người. Bạn sẽ trở thành một trong những người hiếm hoi biết mình cần làm gì để tạo ra sự giàu có và thành đạt, và bạn sẽ thật sự thực hiện nó. Bạn sẽ trở nên vượt trội, còn cuộc sống và việc kinh doanh của bạn sẽ có vô số tiềm năng phát triển.

Điều quý giá nhất có lẽ là thành công của bạn sẽ đến từ bên trong. Nó sẽ không phụ thuộc vào những điều kiện bên ngoài như một nền kinh tế phát triển hơn, những mối làm ăn khá khẩm hơn, các khách hàng hào phóng hay cấp trên tốt hơn. Thành công sẽ lan tỏa từ bên trong phiên bản tốt hơn của chính bạn, bất luận những thách thức bên ngoài.

Bạn nghĩ xem. Nếu một gã ngốc như tôi có thể sử dụng sức mạnh của sự nhất quán để từ cái mốc thấp kém trong xã hội vươn lên giành được cuộc đời giàu có và hạnh phúc không tưởng, bạn còn có thể đi bao xa khi sử dụng quá trình tương tự?

Bất cứ thách thức nào bạn phải đối mặt có thể đều nhạt nhòa hơn nghịch cảnh tôi tạo ra cho chính mình và phải vượt qua để đạt được sự độc lập cho bản thân, trong nghề nghiệp và tài chính. Có lẽ, bạn của hôm nay giàu có hơn tôi ở thời điểm năm 1996 rất nhiều. Nên nếu tôi có thể trải nghiệm những kết quả tuyệt vời này, hãy tưởng tượng bạn sẽ đạt được những gì.

Bạn có thể tiến xa hơn tôi *rất nhiều*. Trong thực tế, tôi chỉ mới chạm đến bề nổi của những gì có thể xảy ra. Nhưng bạn sẽ có cơ hội phát triển khám phá và nâng hiểu biết của mình lên những tầm cao mới khi bạn tạo ra thành công và giúp đỡ người khác đạt được điều tương tự.

ĐÔI LỜI VỀ VIỆC THỰC HIỆN QUÁ TRÌNH NÀY

Sẽ không có gì thay đổi một khi bạn nắm vững những khái niệm mà Làm chủ cuộc chơi, thay đổi cuộc đời chỉ dạy nhưng lại không kiên trì áp dụng những điều đã học.

Vài năm về trước, tôi đã trò chuyện với COO của một trong các tổ chức đào tạo hàng đầu thế giới. Tôi yêu cầu ông xác định thách thức lớn nhất mà công ty của ông và hàng loạt các công ty sử dụng hệ thống đào tạo của ông đang đối mặt.

Câu trả lời rất đơn giản: “Áp dụng. Nếu các khách hàng chịu áp dụng những khóa đào tạo họ mua từ chúng tôi, họ sẽ thấy những

cải thiện khó tin trong tăng trưởng và hiệu suất.” Nhưng tất nhiên, họ không làm thế.

Bất luận bối cảnh của họ ra sao, các chuyên viên kinh doanh và bán hàng đều đối mặt với một thách thức như nhau: Hiểu được rằng thành công không phải vấn đề về kiến thức mà là kiên trì.

Trong các sự kiện và hội thảo đào tạo được thu hình trực tiếp, những người tham gia luôn phấn khích trước viễn cảnh bán được nhiều hơn và kiếm được thu nhập cao hơn. Hứng khởi mới mẻ khiến họ như muốn nhảy bật lên trong khán phòng. Thật không may, chỉ sau ít ngày, những phiền nhiễu tất yếu của cuộc sống và việc kinh doanh khiến một số người quên đi tất cả những gì đã học. Trước khi họ nhận ra, hệ thống và những khái niệm bán hàng mới mẻ đã bắt đầu đóng bụi cùng các chương trình đào tạo bán hàng không hiệu quả khác.

Sức mạnh của sự nhất quán sẽ giúp bạn tạo ra những kết quả bán hàng và kinh doanh vượt trội, nhưng chỉ khi bạn kiên trì ứng dụng. Đó là một quá trình toàn diện và gần như đảm bảo những kết quả tốt đẹp hơn khi bạn hoàn thành từng bước.

TẠI SAO LẠI LÀ CUỐN SÁCH NÀY?

Tôi quyết định viết cuốn sách này vì hai lý do.

Đầu tiên, sẽ không hợp lý nếu cuộc sống của tôi chuyển từ tuyệt vọng và nghèo khổ sang giàu sang mà tôi lại không nói với người khác mình đã làm việc đó như thế nào. Không có lý do gì mà tất cả mọi người không thể thụ hưởng thành công tương tự tôi.

Cuốn sách này không viết về những điều tôi đã đọc hoặc nghĩ rằng sẽ hiệu quả. Cuốn sách này viết về những bài học tôi đã tiếp thu trên đường đời khắc nghiệt và hoạt động kinh doanh thực tế, và tôi cảm thấy chia sẻ những điều đã học với người khác là trách nhiệm của mình.

Lý do thứ hai là vì những cuộc gặp gỡ tình cờ giữa tôi và hai con người vĩ đại: Tiến sĩ Stephen R. Covey quá cố và chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực chuyển mình và thay đổi: Tony Robbins.

Để tôi giải thích một chút.

Khi cha tôi qua đời vào ngày 10/06/1996, ngày tôi bắt đầu hành trình đến với sự thành đạt, cuốn sách đầu tiên tôi đọc là *7 Thói quen của người thành đạt*. Khi đọc được sự thông tuệ trong những trang sách, tôi có cảm giác Tiến sĩ Covey đang nói chuyện trực tiếp với mình. Tất nhiên, tôi nhận ra rằng hàng triệu người khác cũng có cảm xúc tương tự, nhưng dường như những lời lẽ của ông khiến tôi đồng cảm ở một mức độ mà trước nay tôi chưa từng biết đến.

Bây giờ nghĩ lại, thật thảm hại khi ở tuổi 32, tôi mới lần đầu xem xét những nguyên tắc cốt lõi của cuộc đời mình. Tuy nhiên, khi đọc cuốn sách của Tiến sĩ Covey, tầm nhìn cho cuộc đời tôi bắt đầu thành hình. Tôi bắt đầu cảm nhận được hy vọng và sự lạc quan bắt chắp những hỗn loạn và khốn khổ cùng cực gắn liền với cuộc sống sau bức tường nhà giam.

Năm tiếp theo sau khi đọc cuốn *7 Thói quen*, tôi được chuyển đến Trại Cải tạo Liên bang Florence, thuộc Khu Nhà giam Liên bang Phúc hợp ở Florence, Colorado. Trong thư viện, tôi đã tìm thấy chìa khóa để biến những gì mình học được thành hành động. Đó là chương trình *Sức mạnh Cá nhân* của Tony Robbins. Sau 30 ngày lắng nghe các bài giảng của Tony Robbins, tôi nhận ra mình không thể đơn thuần lập ra một kế hoạch cho cuộc đời, mà quan trọng hơn, tôi phải hành động.

Tôi bắt đầu thực hành những gì mình đã học trong rất nhiều năm tiếp theo. Mặc dù thay đổi của tôi là chứng nhận cho công sức của rất nhiều nhà tư tưởng và nhà văn vĩ đại, bao gồm Tiến sĩ Wayne Dyer, Napoleon Hill, Viktor Frankl, Tom Hopkins xuất chúng và nhiều vị khác, không ai trong số họ tác động đến tôi nhiều như Tiến sĩ Stephen R. Covey và Tony Robbins.

Rất lâu sau đó, vào năm 2003, tôi được phóng thích khỏi trại và đưa đến cơ sở bán trú hỗ trợ phạm nhân cứng đầu hòa nhập cộng đồng. Tôi đã đến đó mà không có gì ngoài ước mơ và quyết tâm để thành công. Trong vài năm tiếp theo, tôi đã tạo ra một cuộc đời khiến tất cả mọi người bất ngờ, nhưng bản thân tôi thì không, vì tôi đã hình dung được cuộc đời mới này trong rất nhiều năm.

Vào năm 2008, tôi viết bản thảo cuốn hồi ký *The Upside of Fear*. Không lâu sau đó, tôi bắt đầu ngẫm nghĩ về những người mà tôi muốn mời quảng bá cuốn sách, và ngay lập tức nhớ đến Tony Robbins và Tiến sĩ Stephen R. Covey. Đừng bận tâm đến việc họ là hai tên tuổi lớn nhất trong lĩnh vực phát triển cá nhân và tổ chức suốt 30 năm qua, còn tôi chỉ là một gã vô danh và một kẻ thất bại đã 3 lần ngồi tù. Tôi đã học được rằng, những suy nghĩ thực tế không cần thiết đối với những ước mơ.

Vào tháng 12 năm đó, tôi đã thêm hai thành tố mới vào kế hoạch thành đạt cá nhân của mình khi viết: “Tony Robbins và Tiến sĩ Stephen R. Covey quảng bá cho *The Upside of Fear*.” Tôi cũng thêm câu khẳng định này vào nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật của mình và dần tin rằng nó sẽ xảy ra, dù không hề có lý do (hợp lý) để nghĩ rằng tôi sẽ gặp những quý ông này hoặc được họ quảng bá cho cuốn sách của mình.

Tuy nhiên, chỉ vài tháng sau, nhờ một cuộc trò chuyện hiếm có bắt đầu trên Twitter, Tony Robbins đã đồng ý để tôi dùng những bình luận Twitter của anh về câu chuyện của tôi thay lời quảng bá cho cuốn *The Upside of Fear*.

Với tôi, điều đặc biệt phi thường là những lời miêu tả của Robbins về câu chuyện của tôi. Mặc dù có rất nhiều cách để định nghĩa hành trình của tôi, Robbins đã viết, “Chúc mừng anh đã có bước ngoặt từ nhà giam sang đóng góp.”

Anh ấy không nói, “Chúc mừng anh đã có bước ngoặt từ nhà giam sang thịnh vượng, giàu sang hay thành công.” Thay vào đó, anh lại chọn cách ghi nhận những đóng góp của tôi.

Khi đọc những lời này, tôi nhận ra rằng phần quan trọng nhất trong câu chuyện của tôi là cơ hội giúp đỡ người khác mà nó mang lại. Cuốn sách này là một phần trong những đóng góp đó.

Và bài học đó càng được củng cố vững chắc hơn khi tôi gặp gỡ Tiến sĩ Stephen R. Covey.

Đầu năm 2009, đội quan hệ công chúng của tôi cố liên lạc với Tiến sĩ Covey để quảng bá cuốn sách, nhưng nhiều tháng trôi qua mà vẫn không có tiến triển. Sau cùng, chúng tôi phải đối mặt với ngày in cuốn *The Upside of Fear*.

Ngay thời điểm đó, tôi được mời nói chuyện với một nhóm nhỏ các lãnh đạo doanh nghiệp tại sự kiện hằng tháng của họ ở Colorado Springs. Ngay trước khi tôi được giới thiệu, một quý ông đứng lên trước khán phòng và thông báo: “Như đã số mọi người đã biết, con gái tôi đang cộng tác với Tiến sĩ Stephen R. Covey. Họ sẽ đến đây vào tháng sau, nên nếu ở đây có ai muốn gặp Tiến sĩ Covey, hãy cho tôi biết trước khi ra về nhé.”

Tôi gần như không tin nổi điều mình vừa nghe.

Đội ngũ của tôi và tôi đã cố gắng suốt nhiều tháng trời để liên lạc với người thân cận của Tiến sĩ Covey. Và cơ hội để gặp chính ông đang ở đây, tự mình xuất hiện trước mắt tôi.

Trong suốt buổi thuyết trình, tôi đã rất nhiều lần nói về ảnh hưởng sâu sắc của Tiến sĩ Covey lên cuộc đời tôi. Cuối buổi hôm đó, người thông báo về chuyến đi Colorado Springs của Tiến sĩ Covey đến gặp tôi và đề nghị tôi tặng Tiến sĩ một bản in đầu của cuốn sách. Ông ấy còn đề nghị sắp xếp cho tôi gặp Tiến sĩ, chủ nhân của những lời đã thay đổi đáng kể cuộc đời của tôi.

Tôi không thể tin nổi điều đó. Rốt cuộc, tôi đã có cơ hội gặp gỡ Tiến sĩ Covey bằng xương bằng thịt. Nếu ông đọc cuốn sách của tôi và thích nó, biết đâu tôi có thể nhờ ông quảng bá cho nó.

Một tháng sau, tôi vừa sững sờ vừa kinh ngạc lắng nghe Tiến sĩ Covey thảo luận những nguyên tắc về 7 Thói quen, vốn có ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc đời của mình. Và sau buổi thuyết trình, tôi đã có cơ hội gặp mặt ông.

Tôi tiến về phía ông, đầu óc trống rỗng trong lúc tìm kiếm những lời lẽ thông minh để tương tác với ông. Cảm nhận được sự chật vật của tôi, Tiến sĩ Covey mỉm cười và nói: “Tôi rất thích cuốn sách của anh.”

Như một đứa trẻ trong hoạt hình Fat Albert, tôi nói: “Tôi, à, cũng rất thích cuốn sách, à, của ông.” Tôi cứ lặp bặp.

Vì biết rằng nhất định mình không thể tỏ ra điềm tĩnh, tôi đã quyết định dừng ngay việc đó. Trái lại, khi nhìn vào mắt Tiến sĩ Covey, tôi bị cảm xúc làm cho choáng ngợp và bắt đầu khóc nức nở. Tiến sĩ Covey nhìn tôi, và khi nhận ra đấu tranh nội tâm của tôi, ông đã choàng tay ôm lấy tôi.

Sau đó ông lùi lại, nhìn sâu vào mắt tôi, đặt tay lên tim tôi và tuyên bố, “Anh có một số mệnh rất thiêng liêng.” Ông lặp lại những lời đó thêm hai lần, “Anh có một số mệnh rất thiêng liêng. Anh có một số mệnh rất thiêng liêng.”

“Sao cơ?” Tôi lặp bặp.

“Câu chuyện của anh,” ông tiếp tục. “Anh có một số mệnh rất thiêng liêng, chính là chia sẻ câu chuyện của mình và giúp đỡ những người khác.”

Quý thần ơi! Tôi nghĩ. Ông ấy đang đùa sao? Tôi đang bị ảo giác à?

Chúng tôi trò chuyện thêm vài phút, và chỉ có thế. Nhưng tôi không thể quên những điều Tiến sĩ vừa nói. Khi Tiến sĩ Covey rời đi, tôi bắt đầu suy ngẫm về những thay đổi trong đời mình kể từ lần đầu tiên tôi đọc những lời của ông trong phòng giam lạnh lẽo và cô độc.

Vài ngày sau, Tiến sĩ Covey đồng ý quảng bá cho cuốn The Upside of Fear.

Có lẽ, điều đáng chú ý nhất của toàn bộ chuỗi sự kiện này là ngày Tiến sĩ Covey viết lời quảng bá cho cuốn sách của tôi: Ngày 10/06/2009, đúng 13 năm kể từ ngày cha tôi qua đời và tôi quyết định thay đổi số mệnh của mình.

Tôi biết ơn sâu sắc sự tử tế và hào phóng mà Tony Robbins và Tiến sĩ Stephen R. Covey dành cho tôi. Họ không nhận được gì khi bỏ công vì tôi, ngoại trừ một thứ gì đó để cho đi.

Câu chuyện về cách hai nhân vật này trở thành người quảng bá cho cuốn The Upside of Fear đã minh họa hai điều sau.

Đầu tiên, cả hai nhấn mạnh chủ đề trung tâm của cuốn sách này, rằng suy nghĩ có quyền năng vô cùng mạnh mẽ, và việc đưa một suy nghĩ cụ thể, cũng như những hình dung về nó vào nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật có thể dẫn đến những kết quả phi thường mà bạn không thể ngờ đến trong cuộc sống và việc kinh doanh.

Thứ hai, chúng thuyết phục tôi chia sẻ câu chuyện và những gì mình học được với người khác. Tôi ý thức sâu sắc trách nhiệm phải chia sẻ chính xác quá trình khó khăn khi thay đổi đời mình, để bạn cũng có thể làm thế, bất luận vô số thách thức mà mỗi chúng ta phải đối diện.

Hy vọng bạn sẽ thấy cuốn sách này tạo nên những đóng góp quý giá cho cuộc đời và hoạt động kinh doanh của bạn. Hy vọng bạn cũng sẽ sử dụng nó để khám phá và chạm đến số mệnh thiêng liêng của mình.

Cuốn sách này sẽ dạy bạn quá trình đơn giản nhưng mạnh mẽ mà sức mạnh của sự nhất quán đã chuyển hóa cuộc đời và hoạt động kinh doanh của tôi. Bạn sẽ học cách đi từ hiểu biết đến hành động. Bạn sẽ thấu hiểu và khai thác năng lực nội tại để tạo ra những kết quả đáng kinh ngạc trong cuộc đời và kinh doanh.

Cuốn sách này không phải một tuyên ngôn bất biến về phát triển doanh nghiệp và cá nhân. Trong thực tế, nó không phải một tuyên ngôn về bất cứ điều gì. Có rất nhiều nhà tư tưởng và nhà nghiên cứu xuất sắc đã bàn về thành công và thành tựu cá nhân. Tôi không phải một trong số họ.

Đây chỉ là những trải nghiệm cá nhân và nghề nghiệp của tôi, những bài học tôi rút ra và đã thay đổi mọi thứ trong đời tôi. Tôi không có vô số nghiên cứu hậu thuẫn cho các phương pháp của mình. Nhưng tôi có hàng trăm câu chuyện tuyệt vời từ những khách hàng đã vượt qua thách thức và thành đạt, bất luận nghịch cảnh về kinh tế, kinh doanh và cá nhân.

Sự giàu có và thành đạt trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh ở rất gần bạn, gần hơn nhiều so với bạn có thể nhận ra. Trong thực tế, bạn chỉ cần một suy nghĩ và một hành động nhất quán để đạt được chúng mà thôi.

Đó chính là bản chất sức mạnh của sự nhất quán: Kiên định thực hiện các hành động thống nhất với những điều bạn luôn tâm niệm và để chúng tạo ra các kết quả đáng kinh ngạc trong kinh doanh, bất kể hiện thực bên ngoài.

Hoan nghênh bạn đến với hành trình tuyệt vời để tạo ra thành công và thành tựu trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh. Hoan nghênh bạn đến với sức mạnh của sự nhất quán.

1 Tư duy đúng đắn

Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.

— RALPH WALDON EMERSON —

Để tận dụng triệt để *sức mạnh của sự nhất quán* và tạo ra những kết quả bán hàng và kinh doanh lớn lao, bạn phải bắt đầu từ việc thấu hiểu khái niệm về suy nghĩ đúng đắn. Về căn bản, điều này đòi hỏi bạn thông suốt một điểm rất quan trọng: Bất cứ điều gì lấp đầy khoảng trống giữa hai tai bạn cuối cùng sẽ vượt khỏi giới hạn tâm trí và xuất hiện trong cuộc sống lẫn việc kinh doanh của bạn, bất kể tốt xấu.

Đây không phải pháp thuật, bùa mê hay một loại “bí mật” huyền hoặc nào đó, nó chỉ phản ánh bản chất của con người và bạn sẽ nhận ra điều này trong các chương sau. Nhược điểm của nhiều cuốn sách viết về sức mạnh của tư duy tích cực hoặc luật hấp dẫn là cố gắng bàn luận khái niệm suy-nghĩ-hóa-hiện-thực bằng những thuật ngữ huyền bí hoặc mang tính hiện sinh. Nhưng hiện thực chỉ diễn ra khi hệ thống thần kinh lý tính diễn giải một ý nghĩ thành kết quả.

Lần đầu tôi đọc được danh ngôn “Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới” của Emerson là khi đang ngồi trong phòng giam, và thành thật mà nói, tôi thấy nó rất vô lý. Làm gì có chuyện những suy nghĩ của tôi có thể quyết định kết quả trong đời tôi? Tất cả đều có vẻ quá mập mờ, thật giả khó phân. Tôi cần một thứ thiết thực hơn thế. Như cha tôi, Wainwright từng nói, “Tôi đến từ Missouri... *hãy chứng minh đi!*” (Tôi không nghĩ cha mình thật sự đến từ Missouri, nên việc ông sử dụng chân lý này có vẻ khá kỳ quặc.)

Đến một ngày, trong cảnh khốn cùng và bị giam cầm, tôi chợt nhận ra tất cả những hỗn loạn trong đầu đã phần nào thoát khỏi não bộ

và hiển hiện trong cuộc đời tôi. Hoàn cảnh sống của tôi lúc ấy đã phản ánh triệt để những suy nghĩ của tôi.

Sau khi ngẫm nghĩ hàm ý của việc “sống đời thực như trong suy nghĩ”, tôi nhận ra chỉ mình tôi phải chịu trách nhiệm cho chất lượng cuộc sống và những kết quả trong đời mình. Tất nhiên, ban đầu điều đó khiến tôi có chút choáng ngợp khi nhận ra rằng chính tôi đã tạo ra cuộc đời khốn khổ cho mình.

Nhưng tôi sớm trở nên hào hứng về điều đó. Sau cùng thì, nếu tôi đã “nghĩ” bản thân vào hiện thực tệ hại này, tôi nhất định có thể tưởng tượng bản thân trong một hiện thực tích cực hơn. Đúng là một sự giải phóng. Không có khả năng đời tôi khá lên sẽ vì tôi phần nào đã trở nên thông minh hơn hay vận may của tôi đã thay đổi. Nhưng nếu đời tôi có thể được cải thiện khi tôi thay đổi suy nghĩ thì... quỷ tha ma bắt, ngay cả một kẻ cứng đầu như tôi cũng sẽ thay đổi chúng!

Đây là điều tôi nhận ra khi ngồi trong một phòng giam rộng hơn 4m² và có quá nhiều thời gian rảnh rỗi.

Hãy tưởng tượng bạn có một chiếc hộp đặt trước mặt, chứa tất cả những gì bạn cần để ráp một chiếc xe hơi tuyệt đẹp. Trong hộp không thiếu hoặc thừa bất cứ linh kiện nào. Chỉ có những thứ bạn cần và không gì khác.

Giờ hãy tưởng tượng bạn cũng có những công cụ và kỹ năng cần thiết để lắp ráp tạo vật đẹp đẽ này. Thế là bạn bắt đầu quá trình lấy từng phần ra khỏi hộp.

Bạn mừng tượng vẽ ngoài hoàn thiện mà cỗ máy lẽ ra phải có và bắt đầu ráp các bộ phận với nhau theo mừng tượng đó. Từng phần một, từng mảnh một, bạn đang lắp ráp kiệt tác của mình.

Bạn không ngẫu nhiên ghép các phần với nhau mà thực hiện quá trình ấy một cách rất hệ thống, chiếu theo hình ảnh chiếc xe bạn tưởng tượng ra. Nói cách khác, bạn không nhét bánh xe vào tay lái. Bạn sẽ đặt bánh xe và tất cả những bộ phận khác vào đúng chỗ.

Giờ hãy tưởng tượng bạn đang tập trung hoàn tất việc lắp ráp. Không việc gì có thể khiến bạn sao nhãng sứ mệnh của mình. Bạn tập trung cao độ vào việc ghép tất cả các mảnh theo đúng bản kế hoạch chi tiết của mình.

Mỗi bộ phận mà bạn lấy ra từ trong hộp có vai trò như nền tảng cho bộ phận tiếp theo. Bạn sẽ lắp động cơ vào khung, bộ chế hòa khí và hộp số vào động cơ. Bạn sẽ ghép cần ga, thắng và dây côn vào các phần động cơ mà chúng điều khiển.

Sau cùng, tất cả những nỗ lực của bạn sẽ tạo ra “trái ngọt”, và bạn lùi lại chiêm ngưỡng tạo vật đang sáng lấp lánh trong nắng của mình.

Bạn đã sử dụng tất cả các bộ phận, chiếc hộp giờ trống không. Thành phẩm hoàn thiện đang đứng trước bạn.

Giờ hãy hỏi bản thân một câu thôi: Sau khi trút hết mọi thứ trong hộp và lắp ráp chúng hoàn hảo theo hình dung của bạn về một chiếc xe hơi, có bao nhiêu khả năng bạn nhìn lại và nhận ra mình đã sai toét rồi?

“Không thể nào!” Có lẽ, bạn sẽ thốt lên như thế. “Không đời nào tôi lại vô tình sai toét khi chỉ có các phụ tùng xe hơi trong hộp. Tôi chỉ lấy những thứ có trong hộp ra, rồi lắp ráp theo hình dung của tôi về xe hơi!”

Nhận thức thông thường của bạn cho rằng bạn không thể tạo ra một vật khác với những gì có trong hộp, và nó hoàn toàn đúng. Bạn không thể tập trung lắp ghép thứ có trong hộp và vô tình nhầm sang thứ khác được. Nếu chỉ có phụ tùng xe hơi trong hộp và lắp ráp theo hình dung về xe hơi, bạn chỉ có thể tạo ra một chiếc xe hơi. Bạn không thể sai toét được.

Có lẽ, bạn đang băn khoăn về những điều gì trên đây và các khái niệm ẩn chứa trong đó. Về bản chất, chiếc hộp là hình ảnh ẩn dụ cho tâm trí của bạn. Và bất cứ điều gì tồn tại trong tâm trí bạn đều sẽ bộc lộ ra ngoài, cũng như những phụ tùng xe hơi vậy, nhưng

dưới dạng một triệu suy nghĩ, thái độ, niềm tin, lựa chọn và quyết định. Sau cùng, bất cứ điều gì bộc lộ từ tâm trí bạn cũng sẽ thành hình và phản ánh toàn bộ những gì có trong đầu bạn.

Những kết quả mà bạn nhận được trong việc bán hàng, kinh doanh và cuộc sống đều không ngẫu nhiên xảy đến. Chúng phản ánh bất cứ thứ gì có trong chiếc hộp của bạn, và bất cứ thứ gì có trong chiếc hộp chính là tập hợp những suy nghĩ, thái độ, niềm tin, lựa chọn và quyết định được bạn tích lũy trong suốt cuộc đời. Cũng gần như thế, tất cả những gì tồn tại trong tâm trí bạn – suy nghĩ, thái độ, niềm tin, lựa chọn, quyết định và kỳ vọng – bạn đều có thể tạo ra chúng. Bạn không thể hình dung và dựng nên một bộ kết quả trong đầu nhưng lại vô tình tạo ra một bộ kết quả khác trong thực tế.

Đây là lý do bạn không thể tập trung tạo ra của cải, sự thành đạt và trở nên xuất sắc trong kinh doanh nhưng lại vô tình gây nên cảnh thiếu thốn, chật vật và sự tầm thường. Trong thực tế, bạn chỉ có thể tạo ra những kết quả tiêu cực trên khi chúng nằm trong chiếc hộp tư duy của bạn. Trong suốt sự nghiệp bán hàng và kinh doanh, bạn sẽ tích lũy kỳ vọng, suy nghĩ, thái độ, niềm tin, lựa chọn và quyết định. Về cơ bản, mặc dù mọi thứ bên trong chiếc hộp của bạn đều vô hình, chúng cũng chân thật như bất cứ thứ gì tồn tại trong thế giới vật chất (và hữu hình) của bạn.

Bạn sẽ lấy những kỳ vọng, suy nghĩ, thái độ và niềm tin ra khỏi hộp tư duy thông qua vô số các lựa chọn trong suốt cuộc đời và sự nghiệp. Những quyết định đó dần tích lũy và tạo thành kết quả. Đó là lý do tại sao, sự thành công lẫn thành đạt trong bán hàng và kinh doanh phản ánh triệt để mọi điều hiện hữu trong chiếc hộp của bạn.

Đôi khi, chiếc hộp còn được người khác lấp đầy thay cho chúng ta. Họ là những thành viên trong gia đình (đặc biệt là các bậc phụ huynh), cộng đồng, hàng xóm, đồng nghiệp và đối thủ cạnh tranh. Thậm chí, ta còn có thể tích lũy nhiều điều từ truyền hình, sách vở hoặc phim ảnh. Thỉnh thoảng, chính ta cũng thêm nhiều thứ vào chiếc hộp của mình.

Vấn đề không phải tất cả những thứ đó tiến nhập hộp tư duy ra sao, mà là chúng có mặt ở đó và sẽ thoát ra ngoài bằng cách này hay cách khác. Bất luận do ai đặt vào, mọi thứ trong hộp sẽ hình thành hệ thống niềm tin của bạn, giúp bạn xây dựng một thế giới quan cơ bản và những điều bạn kỳ vọng ở bản thân lẫn người khác.

Sau đó, trong suốt những năm tháng và thập niên tiếp theo, bạn sẽ lấy các thứ ra khỏi hộp, từng mảnh một, từng phần một, như khi lấy phụ tùng xe hơi. Tương tự như với chiếc xe, bạn sẽ lắp ráp chúng dựa trên những hình dung và kỳ vọng về một diện mạo thích hợp cho việc kinh doanh của mình. Mỗi mảnh đóng vai trò như nền tảng cho mảnh kế tiếp, và cuối cùng, tất cả những nỗ lực của bạn sẽ đơm hoa kết trái. Bạn sẽ tạo ra sản phẩm cuối cùng nhờ kế hoạch chi tiết mà mình lập ra, tất cả chúng hợp lại với nhau theo những suy nghĩ và niềm tin về kinh doanh của bạn. Bạn sẽ lùi lại chiêm ngưỡng thành quả do mình làm ra. Chỉ là lần này, đó không phải chiếc xe hơi, mà là kết quả bán hàng và kinh doanh của bạn.

Bạn đã sử dụng mọi suy nghĩ, niềm tin và đã dọn trống chiếc hộp. Rồi bạn đứng lùi về sau, hít một hơi thật sâu và chiêm ngưỡng thành quả kinh doanh mình vừa gây dựng – một sự phản ánh hoàn hảo của bất cứ thứ gì có trong chiếc hộp tư duy của bạn.

Tương tự khi bạn vừa hoàn thành chiếc xe, hãy thử hỏi bản thân: Bạn đã dọn trống chiếc hộp và lắp ráp tất cả các phụ tùng bên trong hoàn hảo như bạn hình dung, có bao nhiêu khả năng bạn nhìn lên để chiêm ngưỡng thành quả, chỉ để thấy mình đã vô tình tạo ra một thứ chưa bao giờ có trong hộp?

Không có khả năng đó, đúng chứ? Như chúng ta đã biết, việc kinh doanh của mỗi người phản ánh hoàn hảo những gì họ có trong đầu. Đối với mỗi người, chỉ có một kiểu kinh doanh có thể được tạo ra, và đó không phải vô tình.

Dĩ nhiên, điều này có nghĩa là bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn về chất lượng và thực trạng của doanh nghiệp, vì chỉ bạn có 100% quyền kiểm soát đối với những thứ sẽ được đặt vào chiếc hộp của mình. Mặc dù vài thứ trong đó được đặt vào khi bạn còn bé, một

trong những công việc khi trưởng thành của bạn là chọn lưu lại thứ gì và loại bỏ thứ gì. Bạn có thể là một người thích tích trữ hoặc bạn có thể dọn dẹp mớ lộn xộn để trở nên tập trung và có tổ chức hơn. Đó hoàn toàn là lựa chọn của bạn.

Việc kinh doanh của bạn không phản chiếu những vất vả và khó khăn trong quá khứ, nên bạn đừng cố đổ lỗi cho cha mẹ, người yêu cũ, cấp trên xấu tính hay bất cứ ai và bất cứ thứ gì. Suy nghĩ và niềm tin của bạn hoàn toàn do bạn kiểm soát, và chúng hoàn toàn thuộc trách nhiệm của bạn. Nếu việc kinh doanh của bạn không như bạn mong muốn, hãy nhìn lại mình thật kỹ. Những suy nghĩ, thái độ và niềm tin nào sẵn sàng ra khỏi hộp và tạo nên kết quả của bạn?

Có thể ban đầu, phát hiện này hơi khó tiếp nhận, nhưng hàm ý của nó thật ra nên khiến bạn hào hứng. Sau tất cả, nếu kết quả kinh doanh phản ánh vận may, vậy xác suất vận may của bạn đột ngột thay đổi là bao nhiêu? Còn nếu chúng phản ánh quá khứ, làm thế nào quá khứ của bạn mới thay đổi?

Nhưng nếu kết quả kinh doanh đơn giản chỉ phản ánh suy nghĩ của bạn, xác suất bạn có thể thay đổi suy nghĩ của mình là bao nhiêu? Đó thậm chí không phải vấn đề về xác suất, mà là sự chắc chắn. Bạn có thể bắt đầu thay đổi mọi thứ ngay lập tức, chẳng hạn ngay tại giây phút này. Đó là vẻ đẹp của việc chịu trách nhiệm cho chất lượng và tình hình kinh doanh của bạn: Bạn dần nhận ra rằng mình có thể thay đổi chúng. Nếu trách nhiệm thuộc về một con người hoặc yếu tố bên ngoài mà không phải bạn, bạn sẽ phải phụ thuộc vào nó. Nhưng không một yếu tố bên ngoài nào có thể quyết định kết quả của bạn, trừ phi bạn cho phép điều đó xảy ra. Nếu tư tưởng nạn nhân nằm trong chiếc hộp tư duy của bạn, bạn chỉ có thể lấy ra thứ đó.

Do đó, bước đầu tiên trong quá trình dựng xây một sự nghiệp thành đạt là đánh giá những thứ bên trong hộp. Sau đó, loại ra tất cả các tư tưởng “phế thải” và thay thế chúng bằng những kết quả bạn thật sự mong muốn, thông qua việc sử dụng quyền chi phối và kiểm soát đối với những điều mà bạn kiên định tự nhủ với chính mình. Đây là bản chất của việc suy nghĩ đúng đắn.

Socrates từng nói, “Một cuộc đời không được suy xét thì không đáng sống.” Tôi ngờ rằng các sử gia và triết gia sẽ giạt mình khi tôi nói thế này, nhưng tôi nghĩ ý của Socrates chính là, tất cả chúng ta hãy nhìn nhận nghiêm khắc những “suy nghĩ phế thải trong kho tàng” của mình. Đó không phải một quá trình dễ dàng, nhưng là một quá trình cần thiết.

Sau khi cha tôi qua đời vào năm 1996, tôi biết mình phải thay đổi. Tôi biết việc tôi cần làm là tránh xa nhà giam và tạo ra một cuộc sống hiệu quả, bằng cách ngừng phạm pháp, tìm việc làm và chăm sóc con trai. Rõ ràng, tôi bị bắt và phải vào nhà giam vì phạm pháp, chứ không vì vận rủi hay có người gài bẫy. Những hậu quả này hẳn nhiên là kết quả từ hành động của tôi.

Không phải tôi không biết điều đó, mà là tôi không chịu thực hiện nó. Tôi biết mình cần làm gì để tạo nên một cuộc sống tốt đẹp hơn, chỉ là tôi không thực hiện nó một cách đều đặn mà thôi.

Tôi nhận ra cách duy nhất để thay đổi số phận là thay đổi những gì có trong chiếc hộp của mình. Do đó, tôi bắt đầu đọc sách của những nhà văn và triết gia vĩ đại trong một nỗ lực muốn khám phá chính xác nội dung của chiếc hộp và tìm ra cách thay đổi nó.

Không lâu sau đó, tôi tình cờ đọc được một đoạn văn của Friedrich Nietzsche¹, trong đó ông nhắc lại một quy luật phổ quát rằng, “Ta thu hút những điều khiến ta sợ hãi.” Lần đầu suy ngẫm những lời ấy, tôi thấy thật vô lý. Sao tôi lại thu hút những thứ mình không mong muốn chứ? Điều đó có vẻ thật buồn cười.

¹ *Friedrich Nietzsche (1844 – 1900) là triết gia người Đức.*

Nhưng đến khi đọc Kinh Thánh, nhân vật Job tuyên bố rằng, “Những thứ ta vô cùng sợ hãi sẽ đến với ta, và thứ ta e ngại cũng sẽ đến với ta.”

Thật kỳ quái. Hai người đàn ông cách nhau bởi tư tưởng triết học và hàng nghìn năm lại nói cùng một điều. Vậy theo ý họ, tôi có thể tạo ra những thứ mình không mong muốn bằng cách nghĩ về chúng thôi

sao? Tôi thật sự có thể thu hút những thứ mình e ngại chỉ bằng cách giữ chúng trong đầu ư?

Cuối cùng, tôi tình cờ đọc được cuốn sách có tên Man's Search for Meaning (tạm dịch: Hành trình đi tìm lẽ sống của con người) của Viktor Frankle và tìm thấy những lời đơn giản nhưng đầy sức mạnh: Nỗi sợ có thể trở thành sự thật.

Sau lần thứ ba bắt gặp triết lý trên, tôi đã phải dừng lại và cân nhắc nó có thể ảnh hưởng đến cuộc đời tôi ra sao. Tôi ngẫm nghĩ về nó, cuối cùng cũng thừa nhận điều tôi sợ nhất trong đời là trở lại nhà giam, mất đi con trai, không nhà cửa và trở thành kẻ thua cuộc.

Và đó chính xác là hiện trạng cuộc sống của tôi, chính là thứ tôi đã thu hút vào cuộc đời mình.

Tôi đã tạo ra một cuộc sống phản chiếu hoàn hảo những suy nghĩ trong hộp tư duy và lấp đầy tâm trí của mình. Theo một cách nào đó, tất cả những hỗn loạn và sợ hãi trong bộ não to bằng hạt lạc của tôi đã thoát khỏi đầu rồi hiển hiện trong cuộc sống của tôi.

Nhận thức này đã giải phóng triệt để suy nghĩ của tôi, vì tôi luôn cho rằng đời mình là một chuỗi vận rủi tồi tệ. Tôi đã rất sung sướng khi nhận ra, đó chỉ là sản phẩm do những suy nghĩ khổ sở của mình tạo ra, vì tôi có thể điều khiển suy nghĩ của mình. Điều đó có nghĩa là tôi có thể thay đổi chúng để khiến chúng trở nên tốt đẹp hơn.

Và tôi đã làm như thế. Khi thay đổi suy nghĩ của mình, tôi đã thay đổi cách mình cảm nhận. Khi thay đổi cách mình cảm nhận, tôi cũng thay đổi cách mình hành động. Và tất cả những điều này dẫn dắt tôi tạo ra những kết quả tốt hơn.

Tôi bắt đầu trân trọng uy quyền mới mẻ của bản thân đối với những kết quả trong đời mình, đồng thời nhận ra rằng hầu hết các nguồn kiến thức mà tôi đang theo học đều quy khả năng tạo ra điều kỳ diệu của chúng ta cho các nguồn lực thần thánh và bí ẩn. Cuộc sống của ta phản ánh hoàn hảo những suy nghĩ của ta là sự thực, và nó không chỉ gói gọn trong một khái niệm mang tính siêu hình

hoặc tâm linh. Đây là kết quả của một quá trình sinh lý học đơn giản, diễn ra khi những suy nghĩ hình thành trong tâm trí khiến cơ thể tiết ra các chất hóa học. Các chất hóa học này sẽ tạo ra cảm xúc, dẫn đến hành động và cuối cùng là kết quả. Nó thật sự không hề thần thánh và cũng không phải một bí ẩn.

Sau đây là lời giải thích đơn giản về cách hoạt động của nó.

Một suy nghĩ tiến vào chiếc hộp tư duy của bạn và tạo ra một chất hóa học thúc đẩy cảm xúc. Cảm xúc này thúc đẩy một hành động nhất định, và hành động này dẫn đến một kết quả trong cuộc sống của bạn. Do đó, đến cuối cùng, kết quả mà bạn trải nghiệm sẽ phản ánh ý nghĩ đầu tiên của bạn, chính nhờ quá trình sinh lý học mà bạn trải qua. Và khi được lặp lại hàng tỷ lần trong đời, quá trình đó sẽ tạo ra một chất lượng cuộc sống nhất định.

Chất lượng suy nghĩ sẽ quyết định chất lượng cuộc sống. Vậy nên, Emerson đã nói, “Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.”

Đó cũng là lý do những ý nghĩ đầy e sợ cư trú trong chiếc hộp của tôi cuối cùng đã hiển hiện trong đời tôi. Những thứ vô hình cuối cùng đã trở nên hữu hình, những ý nghĩ sợ sệt của tôi đã gọi nên những cảm xúc nhuộm màu sợ hãi. Lần lượt, chúng dẫn dắt tôi thực hiện những hành động không lành mạnh, và cuối cùng, tạo ra những kết quả phản ánh loạt hành động chứa đầy nỗi sợ đó. Quá trình đó chỉ phản ánh sự phối hợp giữa hệ thần kinh và sinh lý để tạo nên bất cứ thứ gì có trong chiếc hộp tư duy của chúng ta. Nên vào năm 1996, tôi quyết định dọn sạch những niềm tin mang tính phá hoại và giới hạn trong hộp, rồi thay thế bằng những ý nghĩ và niềm tin có thể tạo ra một cuộc đời đặc biệt. Tôi bắt đầu quá trình này bằng cách hình dung về một cuộc sống hoàn hảo.

Hãy nhớ rằng, đa số suy nghĩ có trong chiếc hộp tư duy của tôi đều tồi tệ, thật sự tồi tệ: Bạo lực, hủy hoại bản thân và người khác, nghèo khổ và lạm quyền. Tôi phải từ bỏ chúng hoàn toàn và bắt đầu lại từ đầu. Có thể tình huống của bạn hơi khác biệt so với tôi. Có lẽ, chiếc hộp của bạn chứa rất nhiều suy nghĩ tốt đẹp khi bạn bắt đầu hành trình này. Bạn không cần vứt bỏ tất cả như tôi, mà chỉ cần loại

ra một vài vấn đề dai dẳng đang kiềm giữ bạn. Ngược lại, tôi phải loại bỏ gã hư hỏng đó tận gốc. Và khi hình dung về một cuộc sống đặc biệt, tôi đã mơ mộng rất hoành tráng.

Tôi lấy một mảnh giấy và viết xuống những nhận định cá nhân về một cuộc sống hoàn hảo. Sau đó, tôi dùng kem đánh răng dán mảnh giấy lên tường phòng giam. Trong 7 năm kế tiếp, tôi tập trung vào danh sách đó mỗi ngày. Tôi cam kết về mặt cảm xúc rằng sẽ đạt được các mục trong đó và bắt đầu thực hiện những hành động nhất quán với điều tôi biết mình mong muốn mỗi ngày.

Tôi đã đặt một cuộc đời mới (bao gồm suy nghĩ và niềm tin) vào chiếc hộp của mình. Sau hàng triệu quyết định và lựa chọn nhỏ, cuối cùng tôi cũng lấy cuộc đời mới đó ra khỏi hộp. Khi bắt đầu trải nghiệm cuộc sống tuyệt vời mà mình tưởng tượng, tôi mới nhận ra toàn bộ quá trình này khá dễ đoán. Điều quan trọng chỉ là não bộ, suy nghĩ và cảm xúc của tôi hoạt động thế nào mà thôi.

Nhiều người trong chúng ta rất chật vật mới hiểu được quá trình trên, vì một nửa quá trình này là vô hình. Nếu có thể nhìn thấy nửa vô hình đó, có lẽ việc tiếp nhận và thấu hiểu nó sẽ dễ dàng hơn. Thế nhưng, sự thật vẫn là ta không thể nhìn thấy những điều quan trọng nhất diễn ra trong cuộc sống của mình, vì mọi suy nghĩ và cảm xúc của ta đều vô hình.

Quá trình cơ bản dưới đây giải thích tại sao những suy nghĩ của ta lại trở thành cuộc sống của ta:

Suy nghĩ điều khiển cảm xúc.

Cảm xúc điều khiển hành động.

Và hành động điều khiển kết quả.

Có lẽ bạn đã mong chờ một quá trình phức tạp hơn, nhưng tất cả chỉ có thế.

Suy nghĩ của bạn sẽ gửi tín hiệu đến một vùng trong não gọi là thùy hải mã. Thùy này tiết ra một chất hóa học có tác dụng khơi dậy một loại cảm xúc. Cảm xúc này lại thúc đẩy một hành động, cuối cùng dẫn đến một kết quả. Về cơ bản, đó là thứ quyết định chất lượng và tình hình kinh doanh của bạn.

Các hành động tích lũy dần và dẫn bạn đến với cuộc sống mà bạn đang có. Đó là lý do kết quả kinh doanh chính là tấm gương phản chiếu suy nghĩ của bạn.

Bất cứ thứ gì vào được trong hộp cuối cùng sẽ thoát ra và tạo nên thành quả kinh doanh của bạn. Bạn là người đặt chúng vào hoặc để người khác làm việc đó thay mình, rồi bạn lấy chúng ra. Chuyện chỉ có thể, dù kết quả ra sao đi nữa.

Giờ hãy cân nhắc điều này: Cảm xúc và hành động của bạn phản ánh suy nghĩ của bạn. Do đó, ngay cả khi suy nghĩ không phù hợp, cảm xúc theo sau nó vẫn rất chân thật. Và vì cảm xúc là thật, hành động và kết quả cũng là thật. Do đó, hoàn toàn có thể tạo ra một cảm xúc và hành động chân thật dựa trên một suy nghĩ hoàn toàn sai lệch.

Hãy xem xét ví dụ hùng hồn sau đây. Nhiều năm trước, hai cô gái thành niên gặp phải một tai nạn xe hơi khủng khiếp đến nỗi lực lượng chức năng không thể nhận diện được. Cả hai đều có vóc dáng, màu tóc và ngoại hình tương đương. Tình hình càng phức tạp khi một trong hai người qua đời.

Cuối cùng, cảnh sát và hai gia đình cũng giải quyết xong nỗi bối rối. Một gia đình đến bệnh viện, gia đình còn lại đến nhà xác. Sự đau thương của họ là không tưởng tượng nổi. Hãy thử nghĩ đến cảm xúc của mỗi gia đình. Gia đình ở nhà xác mòn mỏi vì nỗi mất mát và đau đớn cùng cực. Gia đình chờ ở bệnh viện, dù biết ơn rằng con gái bé bỏng đã sống sót, nhưng vẫn ngập tràn lo âu. Và, hãy nghĩ về ảnh hưởng của những cảm xúc mạnh mẽ và dữ dội này lên hành động của mỗi gia đình. Ta hiếm khi có thể tách rời những điều mình cảm nhận với việc mình làm, càng không thể phân biệt nỗi việc

mình làm và kết quả mình nhận được. Chính kết quả sẽ phản ánh trực tiếp hành động của chúng ta.

Nhưng kỳ quặc là, sau khi một gia đình tổ chức tang lễ và gia đình còn lại đến bệnh viện, mọi người mới nhận thấy một chuyện khủng khiếp. Con gái của gia đình vừa lên kế hoạch cho tang lễ vẫn còn sống và đang ở trong bệnh viện. Còn con gái của gia đình đi đến bệnh viện thật sự đã qua đời. Mọi người đã nhầm lẫn vì cả hai cô gái đều bị thương nghiêm trọng và bị xác nhận nhầm danh tính.

Giờ, hãy hỏi bản thân một câu đơn giản: Những cảm xúc và hành động của mỗi gia đình là kết quả của một điều có thật hay một điều mà họ nghĩ là có thật? Tất nhiên là về sau. Phía gia đình nghĩ rằng con gái họ còn sống đã trải qua những cảm xúc của một gia đình có con gái sống sót. Sự biết ơn và nhẹ nhõm trộn lẫn với cảm giác lo lắng đến từ việc mà họ nghĩ là đúng. Phía gia đình nghĩ con gái họ đã chết cũng trải qua những cảm giác tương tự như đau buồn, giận dữ và tuyệt vọng. Họ cảm nhận theo những gì mà họ nghĩ là đúng.

Dù những tình huống trong ví dụ có thể hơi bi thảm, nhưng nó đã dạy cho chúng ta một bài học then chốt. Nó tạo nên nền tảng để dựa trên đó, bạn có thể hiểu rõ hơn về thứ điều khiển hành động và kết quả kinh doanh của mình.

Kết quả kinh doanh sẽ phản ánh hành động của bạn, mà hành động được thúc đẩy nhờ cảm xúc, và cảm xúc là kết quả của những điều bạn nghĩ là đúng. Vì vậy, nếu bạn nghĩ nền kinh tế thật tệ hại, suy nghĩ đó sẽ khơi gợi những cảm xúc và hành động nhất định và dẫn đến những kết cục tương ứng với một nền kinh tế tồi tệ, ngay cả khi suy nghĩ ban đầu của bạn là sai hoặc không chính xác.

Hãy hình dung một chuyên viên bán hàng nhằm tưởng rằng anh không thể thành công trong một nền kinh tế tù đọng và khách hàng chỉ quan tâm đến giá cả mà không cân nhắc chất lượng hay dịch vụ. Khi đó, một tín hiệu sẽ được gửi đến thùy hải mã của anh và kích hoạt một loại cảm xúc tương ứng với suy nghĩ ấy. Bạn đoán cảm xúc đó là gì? Nhiệt tình? Lạc quan? Háo hức? Chắc không phải chứ?

Trong thực tế, có lẽ, những cảm xúc mà anh ấy cảm nhận được là tuyệt vọng, lo âu và dự cảm thất bại. Trong trạng thái cảm xúc đó, anh sẽ hành động ra sao? Khả năng rất lớn là, cảm xúc đó sẽ cổ xúy một màn chào hàng uể oải và lãnh đạm. Kết quả dĩ nhiên rất dễ đoán. Màn chào hàng không tạo được ấn tượng về sản phẩm hoặc dịch vụ với khách hàng tiềm năng, khiến họ đưa ra quyết định chỉ dựa trên giá cả. Trớ trêu thay, khi rầu rĩ trở về văn phòng, anh lại tuyên bố, “Tôi biết mà! Tôi biết loại khách hàng tệ hại này không quan tâm đến chất lượng và dịch vụ đâu. Họ chỉ quan tâm đến giá rẻ thôi!” Thông qua suy nghĩ và kỳ vọng của riêng mình, chuyên viên bán hàng đã tạo nên những cảm xúc nhất định. Chúng thúc đẩy các hành động của anh, để rồi sau đó, đến lượt các hành động tạo nên kết quả như anh nghĩ.

Nếu bạn cho rằng khách hàng của mình không bận tâm đến chất lượng và dịch vụ, bạn sẽ cảm nhận và hành động theo giả định này, ngay cả khi suy nghĩ ban đầu của bạn về khách hàng là sai hoặc không chính xác.

Phần gay cấn chính là: Điều hoàn toàn trái ngược cũng đúng.

Nếu bạn cho rằng kinh tế đang phát triển, suy nghĩ đó sẽ tạo ra những cảm xúc và hành động có khả năng thúc đẩy các kết cục tương thích với một nền kinh tế khỏe mạnh, ngay cả khi suy nghĩ ban đầu của bạn về nó là sai hoặc không chính xác.

Hãy hình dung chuyên viên bán hàng thứ hai, người có suy nghĩ và kỳ vọng cơ bản rằng vì nền kinh tế đang trì trệ, việc các khách hàng của cô thực hiện một quyết định mua hàng đúng đắn là quan trọng hơn bao giờ hết. Cô tin rằng nền kinh tế đang phát triển chậm chạp sẽ khiến khách hàng yêu cầu mức chất lượng và dịch vụ cao hơn từ nhà cung cấp. Suy nghĩ ấy kích hoạt những cảm xúc lạc quan và phần khởi khi cô xem xét chất lượng và dịch vụ của công ty mình so với các đối thủ ở mức giá thấp hơn. So với những đối thủ ở mức giá thấp hơn, công ty của chuyên viên kinh doanh thứ hai cung cấp chất lượng và dịch vụ vượt trội hơn. Sự phấn khởi và nhiệt tình của chuyên viên bán hàng nọ tiếp năng lượng cho một màn chào hàng năng nổ, và đối với cô, không có gì đáng ngạc nhiên khi khách hàng

tiềm năng cảm nhận được đam mê cùng niềm tin của cô và tưởng thưởng cho cô mỗi làm ăn đó. Một lần nữa, kết quả rất dễ đoán.

Những suy nghĩ và mong mỏi của cô tạo ra các cảm xúc nhất định. Chúng kích hoạt những hành động đầy nhiệt huyết và những hành động đó tạo nên kết quả mà cô kỳ vọng. Ngay khi người đồng nghiệp thất bại hoàn tất bài diễn văn khốn-khổ-thân-tôi, cô bước vào cùng một văn phòng và thốt lên, “Tôi biết mà! Tôi biết khách hàng của chúng ta xem trọng chất lượng và dịch vụ hơn ai hết. Và họ sẵn sàng trả nhiều hơn một chút vì chúng!”

Nếu bạn nghĩ rằng khách hàng của mình quan tâm đến chất lượng, dịch vụ và sẵn sàng trả nhiều hơn một chút vì chúng, suy nghĩ ấy sẽ tạo nên những cảm xúc và hành động có khả năng thúc đẩy các kết quả nhất quán với những khách hàng quan tâm đến chất lượng và dịch vụ, ngay cả khi nhận định ban đầu là sai. Cảm xúc của bạn không phải lúc nào cũng phản ánh thực tế hoặc những điều thật sự đúng, chúng chỉ đơn giản chứng minh những điều bạn nghĩ là đúng. Bên cạnh đó, những điều bạn nghĩ không phải lúc nào cũng phù hợp với thực tế và hiện thực khách quan. Do đó, hiện thực có đôi lúc chẳng hề liên quan đến suy nghĩ của bạn.

Tuy nhiên, bất luận suy nghĩ của chúng ta có đáng tin hay không, sau cùng, chúng sẽ quyết định cảm xúc, hành động và kết quả của ta.

Tương tự, việc kinh doanh của bạn sẽ phản ánh những điều bạn tin là đúng. Hãy nhớ rằng, bạn chỉ có thể lấy ra những thứ nằm trong hộp. Chỉ cần bạn tin vào một thứ, thứ đó sẽ có trong hộp. Và bất cứ thứ gì bạn cho vào hộp tư duy, bạn đều sẽ lấy nó ra.

Điều then chốt là, khi bạn giữ một suy nghĩ mà bạn tin là đúng, não bộ sẽ gửi tín hiệu đến thủy hải mã, thủy hải mã sẽ phát ra cảm xúc, cảm xúc sản sinh hành động, và hành động sẽ tạo nên kết quả, kết quả này lại quyết định chất lượng, hoàn cảnh cuộc sống và việc kinh doanh của bạn.

Mỗi người đều có một chiếc hộp ẩn dụ theo sát bên họ trong cuộc sống. Suy nghĩ, ý tưởng, niềm tin, ước mơ và kỳ vọng đều vào nằm trong hộp, nơi chúng lắng lại và chín muồi. Rồi ta sẽ nhận lại chúng khi ta bắt đầu phát triển, trưởng thành trong công việc và đưa ra các quyết định liên quan đến sự nghiệp lẫn việc kinh doanh của mình.

Điều cốt yếu cần nhớ: Mọi quan hệ giữa suy nghĩ, cảm xúc, hành động và kết quả là một quá trình tuyến tính, luôn diễn ra theo cùng một thứ tự. Suy nghĩ xuất hiện đầu tiên dựa trên những trải nghiệm sống, quan điểm và kỳ vọng. Cảm xúc xuất hiện thứ hai, và hành động thứ ba. Cuối cùng, kết quả mới được tạo ra.

Suy nghĩ → Cảm xúc → Hành động → Kết quả

Quan trọng không kém, bạn cần nhớ 2 bước đầu tiên vô hình, trong khi 2 bước tiếp theo hữu hình. Điều này rất quan trọng vì ta thường chú trọng hơn đến những gì ta có thể nhìn thấy, tức là một hành động cụ thể và kết quả của nó.

Khuynh hướng tập trung vào những điều hữu hình và bỏ qua những điều vô hình khiến ta liên tục bực dọc với bản thân hoặc người khác, vì không có được cuộc đời mà mình mong muốn. Đây chính xác là lý do ta phải dành nhiều thời gian hơn để thấu hiểu và định hình những thứ không nhìn thấy được trước khi đủ khả năng thay đổi những thứ nhìn thấy được. Ta phải hiểu thứ gì đang nằm bên trong chiếc hộp của mình.

Giả sử, có người nói mình quyết tâm thay đổi những kết quả trong cuộc sống. Người đó đã sẵn sàng tạo ra một quãng đời tuyệt vời, sẽ dần thân để đạt được sự giàu có, hạnh phúc và thành đạt. Nhưng người này không sẵn lòng làm bất cứ điều gì khác biệt. Người đó muốn một cuộc đời khác, nhưng không định thay đổi bất cứ hành động nào để đạt được điều mình muốn.

Chẳng phải đây là một kỳ vọng phi lý hay sao? Tất cả chúng ta đều biết, cách duy nhất để có được kết quả tốt hơn là bắt đầu hành động khác đi. Tuy nhiên, khó khăn là bạn không thể tạo ra những kết quả tốt hơn mà không thay đổi việc mình đang làm (hành động).

Nhưng bạn không thể thay đổi những việc mình đang làm mà không thay đổi cảm nhận của bản thân, và không thể thay đổi cảm nhận của bản thân mà không thay đổi những điều bạn suy nghĩ.

Nói cách khác, bạn phải bắt đầu ngay từ lúc đầu, vượt qua những thứ hữu hình để xem xét những điều vô hình. Bạn phải nhìn sâu xa hơn chỉ kết quả và hành động.

Albert Einstein¹ đã nói, “Ta không thể giải quyết vấn đề bằng chính thứ tư duy đã dùng để tạo ra chúng.” Đây là lý do chỉ hành động thôi sẽ không thể sản sinh kết quả mới. Thay vào đó, ta phải thay đổi căn nguyên của hành động, chính là suy nghĩ của chúng ta.

¹ Albert Einstein (1879 – 1955) là nhà vật lý lý thuyết người Đức, người đã phát triển thuyết tương đối tổng quát, một trong hai trụ cột của vật lý hiện đại.

Sự nghiệp và kết quả bán hàng của bạn có thể trở nên rất đặc biệt. Cuộc đời tôi chính là ví dụ rõ nét của việc, bất luận ngã đau đến đâu, ta đều có thể đứng dậy và thực hiện những điều đáng kinh ngạc. Bất luận tôi tệ ra sao, mọi chuyện đều có thể trở nên tốt hơn. Bất luận đã đưa ra bao nhiêu lựa chọn tôi tệ, bạn đều có thể vượt qua và bắt đầu tạo ra những điều mới mẻ và tốt đẹp hơn.

Thay đổi cách nghĩ sẽ thay đổi cách bạn cảm nhận, và bạn sẽ bắt đầu hành động theo những cảm xúc đã được cải thiện này. Tất cả chúng sẽ dẫn dắt bạn tạo ra những kết quả tốt đẹp hơn trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh. Và khi bạn nhận thấy những điều đáng kinh ngạc đó trong hoạt động kinh doanh, bạn sẽ biết chúng xuất hiện không phải do may mắn hay tình cờ, mà là sản phẩm từ các suy nghĩ của bạn.

Việc phân tích những thứ chứa trong chiếc hộp tư duy nhằm hiểu được các suy nghĩ phé thải hiện có đến từ đâu rất hữu ích. Xác định được nguồn gốc của chúng sẽ giúp ta sáng suốt và bảo đảm rằng những suy nghĩ phé thải không thể tìm đường xâm nhập nữa.

Các suy nghĩ phế thải lền vào từ rất nhiều nguồn, đặc biệt khi ta còn trẻ. Thông thường, những thứ có trong chiếc hộp của ta và gia đình ta rất giống nhau, vì ta thường tin những điều tương tự với người thân của mình. Các suy nghĩ và niềm tin mà ta có hầu hết đều phản ánh suy nghĩ và niềm tin của mọi người xung quanh, đặc biệt là những người nuôi dạy chúng ta. Ta thường nhìn nhận thế giới theo cách mà cộng đồng, xã hội và gia đình mình nhìn nhận. Khi ta còn trẻ, mọi người ngang qua chiếc hộp của ta và ném các suy nghĩ tệ hại vào đó. Ví dụ, cha tôi từng nói những điều như, “Không đủ tiền mua đâu! Con nghĩ chúng ta là ai, gia tộc Rockefeller¹ sao?” hoặc “Người giàu đều là bọn lừa đảo!” Đó là niềm tin và suy nghĩ mà ông đã tích lũy trong suốt cuộc đời. Chưa bao giờ ông nhận ra chính ông đã đặt những suy nghĩ phế thải của mình vào chiếc hộp của tôi khi lặp đi lặp lại với tôi những điều đó trong rất nhiều năm. Cuối cùng, những điều đó xâm nhập chiếc hộp của tôi và hiển lộ trong đời tôi.

¹ Gia tộc Rockefeller là một trong những đại gia tộc người Mỹ sở hữu khối tài sản lớn nhất thế giới và quyền lực nhất lịch sử Hoa Kỳ. Đại gia tộc này hoạt động trong nhiều lĩnh vực gồm ngân hàng, chính trị và công nghiệp.

Có lẽ “quên đi” những niềm tin hạn chế là điều không thể, nhưng từ cuốn sách này, bạn sẽ học được cách áp đảo chúng bằng những niềm tin mới mẻ và đầy tính khích lệ. Hãy nghĩ đến những điều bạn nghe được về nghề bán hàng và các chuyên viên bán hàng khi còn nhỏ, cũng như điều mà những người quanh bạn tin tưởng. Có phải bạn có rất nhiều niềm tin giống với họ không? Chắc hẳn, ta đã nghe rằng không được tin những người bán hàng, nếu không muốn bị họ vét cạn tiền trong tích tắc. Ta đã nghe qua những mách lới và chiêu trò mà người bán hàng sử dụng để vờn đôi tay nhỏ thó và bắn thiu vào túi tiền của ta. Còn có giả dược và những thứ mập mờ, trắng đen bất phân mà họ sử dụng khi bán xe nữa.

Có phải đây là một vài suy nghĩ nằm trong chiếc hộp của bạn không? Bạn có sử dụng bất cứ suy nghĩ nào trong số đó không? Hãy hình dung những khó khăn bạn sẽ gặp phải để thành đạt trong sự nghiệp bán hàng nếu sâu thẳm trong lòng, bạn không hề yêu

thích hay tin tưởng chuyên viên bán hàng. Làm sao bạn có thể xuất sắc ở một lĩnh vực mà mình không tôn trọng? Làm thế nào bạn trở thành một chuyên viên bán hàng nếu lo lắng gia đình sẽ đánh giá mình vì điều đó?

Ngay cả khi là người lớn, ta vẫn tích lũy một vài suy nghĩ phé thải trong chiếc hộp tư duy của mình. Bạn đã bao giờ trò chuyện với một đồng nghiệp gần như dành cả ngày để than thở rằng mọi thứ tồi tệ ra sao, và rốt cuộc đồng tình với người ấy chưa? Nếu bạn từng phát hiện bản thân mắc kẹt trong những cuộc trò chuyện như thế, đã đến lúc bạn nên lấy những suy nghĩ rác của người khác ra khỏi chiếc hộp của mình.

Nếu bạn tin rằng những khách hàng tiềm năng chỉ quan tâm đến giá cả, bạn đoán xem mình sẽ lấy ra điều gì từ chiếc hộp? Ngược lại, điều gì sẽ xảy ra nếu chiếc hộp của bạn đầy ắp niềm tin rằng mọi người vẫn mong mỗi chất lượng và dịch vụ, và sẵn lòng trả cao hơn một chút cho chúng? Bạn đoán mình sẽ lấy ra điều gì?

Tất nhiên, bạn không thể phớt lờ đồng nghiệp hay lãng tránh tin tức. Tuy nhiên, bạn thật sự phải nhận thức được nguồn gốc của những suy nghĩ phé thải để có thể quyết định tiếp nhận điều gì và loại bỏ điều gì khỏi chiếc hộp của mình.

Các kết quả và thành tựu kinh doanh sẽ không bao giờ vượt quá kỳ vọng của bạn. Ví dụ, khả năng bạn lấy được mức thu nhập 200.000 đô la một năm ra khỏi hộp là bao nhiêu nếu nó chứa đầy những kỳ vọng chỉ ở mức 50.000 đô la? Do đó, bạn phải thận trọng và bảo đảm rằng các thông tin đi vào trong hộp không làm suy yếu thành công của bạn qua việc hạn chế những điều mà bạn nghĩ có thể xảy ra. Quá trình này sẽ hướng dẫn bạn cách xác định những suy nghĩ rác trong chiếc hộp của mình và làm thế nào để xử lý chúng.

Quan trọng là, hãy bảo đảm mọi điều trong hộp đều là sản phẩm được chọn lọc chứ không phải ngẫu nhiên. Đó là cách tôi thay đổi cuộc đời của mình. Tôi đã đặt những điều mới mẻ vào trong hộp và dành rất nhiều năm sau đó để lấy chúng ra.

Cuốn sách này được thực hiện nhằm hướng dẫn bạn tạo ra một kế hoạch thành đạt cho riêng mình và học cách xét lại chúng trong nghỉ thức thời gian tĩnh lặng. Đó chỉ là cách nói hoa mỹ rằng cuốn sách sẽ dạy bạn loại bỏ những thứ vớ vẩn trong chiếc hộp của bạn, đặt những thứ tốt đẹp hơn nhiều vào và sử dụng để tạo nên kết quả bán hàng và kinh doanh mà bạn xứng đáng nhận được.

Tôi nghĩ việc giải thích đơn giản và thực tế những thông tin trong cuốn sách có vai trò rất quan trọng. Những khái niệm này đã tồn tại rất lâu, nhưng đôi khi, cách mọi người bàn luận về chúng lại gây nhầm lẫn và phức tạp hóa vấn đề.

Trải qua những năm tháng khởi nghiệp, làm chủ doanh nghiệp và trở thành chuyên gia bán hàng, tôi đã học được một điều rất giản đơn: Một tâm trí chìm trong bối rối sẽ nói “Không!”. Nên nếu muốn mọi người có thể sử dụng thông tin trong sách này, tôi tin rằng mình cần hết sức đơn giản hóa nó. Bí ẩn là không cần thiết.

Trong khi thực hiện quá trình này, hẳn bạn sẽ nhận thấy sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của mình rất giống với những gì bạn đã hình dung, chỉ vì đó là cách hệ thống thần kinh hoạt động. Có lẽ, bạn sẽ hiếm khi thấy ngạc nhiên trước biểu hiện của mình, bởi nó khá nhất quán với kỳ vọng của bạn. Không có gì bí ẩn ở đây hết, mà tất cả đều do Tạo Hóa.

Khi đã hiểu suy nghĩ trong hoạt động kinh doanh của mình được tái tạo ra sao, bạn sẽ biết chính xác sự nghiệp của mình đạt đến ngày hôm nay bằng cách nào. Bạn sẽ có thể nhận ra những suy nghĩ cư trú trong hộp sọ đã hiển hiện như thế nào trong việc kinh doanh của mình.

Bên cạnh đó, bạn sẽ nhận ra và hiểu rằng quá trình suy nghĩ điều khiển cảm xúc, hành động cũng như kết quả là một mô hình dễ đoán. Bạn cũng dần hiểu được căn nguyên của rất nhiều kết quả hời hợt.

Bạn sẽ nhận ra gốc rễ của chúng trong suy nghĩ của mình, dù tốt hay xấu.

Hãy nhớ lại lời của Emerson, “Ta trở thành những gì ta luôn nghĩ tới.” Khi đi qua từng phần của cuốn sách, bạn sẽ dần hiểu ra lý do vì sao Emerson đúng. Bạn sẽ hiểu làm thế nào những thứ vô hình cuối cùng lại hóa hữu hình thông qua quá trình chân thực và dễ dự đoán. Khi hiểu cách áp dụng quá trình này, bạn sẽ học được cách dựa vào nó để tạo ra những kết quả bán hàng và kinh doanh mà bạn cần đến và xứng đáng có được. Bạn sẽ có công cụ để tạo ra sự giàu có và vươn đến những thành tích bán hàng và kinh doanh ở tầm cao mới.

Ở chương kế tiếp, tôi sẽ bàn về một phần nhỏ trong não bộ mang tên mạng lưới hoạt hóa thần kinh, một hệ thống chịu trách nhiệm chính cho việc: Hoạt động kinh doanh của bạn là sự phản chiếu những suy nghĩ trong bạn. Sau đó, ta sẽ bắt đầu quá trình xem xét những điều nằm trong chiếc hộp tư duy của bạn và tìm cách để bạn thay đổi chúng.

2Chúc mừng! bạn đúng... ngay cả khi bạn sai!

Sao lại chấp nhận hạnh phúc khi tôi có thể đúng?

— WELDON LONG —

Đã bao giờ bạn lái xe từ văn phòng về nhà mà không hề ý thức về việc lái xe chưa?

Hãy nghĩ xem bạn có thể điều khiển chiếc xe nặng gần 900kg, tham gia giao thông, tuân theo các tín hiệu giao thông và xoay xở để đến đích an toàn. Bạn làm tất cả những điều đó trong khi phân tâm bởi hàng triệu thứ khác.

Con bạn gọi điện và giục bạn nhanh lên kéo nó muộn giờ tập bóng. Rồi cấp dưới nhắn tin báo nghỉ cuộc họp kinh doanh ngày mai. Vợ bạn gọi để nhắc bạn mua một lít sữa và bơ ở tiệm tạp hóa.

Trong suốt khoảng thời gian đó, bạn len lỏi giữa dòng xe cộ vào giờ cao điểm, thời điểm đầy ắp những kẻ phóng xe bạt mạng và những con sên bò. Ồ, và dọc đường đi, bạn tạt vào tiệm thức ăn nhanh, mua hàng trực tiếp ngay trên xe và chọn một món cho mình, vì từ sáng tới giờ bạn chưa ăn gì cả. Lại một ngày điên rồ ở xứ sở thiên đường.

Nhưng sau tất cả, bạn đột ngột thấy mình tấp xe vào sân nhà. Bạn nhận ra rằng, giữa tất cả những điều điên rồ, bạn gần như đã quên mình đang đi đâu. Thậm chí, bạn chưa bao giờ cố tình tập trung vào việc lái xe về nhà.

Có thể làm như thế không phải rất tuyệt vời sao? Ta có thể lái 48km về phía bên kia thị trấn, có đủ mọi chuyện gây phân tâm và chưa một lần phải nghĩ về việc dừng xe ở con đường này hoặc rẽ vào cao tốc kia.

Tất cả đều diễn ra tự động, một hành động bản năng và thuộc về tiềm thức. Đó là vẻ đẹp của nó. Bạn không phải cố ý suy nghĩ tới việc lái xe về nhà. Thay vào đó, bạn có thể đương đầu với các cuộc gọi và khủng hoảng, lần lượt từng cái một, mà vẫn có thể lái xe về đến cổng nhà.

Điều đó sẽ xảy ra khi một hành động trong não trở thành bản năng thứ hai của bạn. Một khi bạn chủ tâm lập trình phương hướng từ văn phòng về nhà và thực hiện chuyến đi vài lần, tiềm thức của bạn cuối cùng sẽ giành quyền kiểm soát và thực hiện chuyến đi mà không cần bạn phải suy nghĩ về chuyện đó.

Giờ hãy ngẫm nghĩ câu hỏi này: Lần đầu tiên lái xe đến ngôi nhà trên, bạn có thể không nghĩ về phương hướng hay không? Nhất định bạn sẽ cần bản đồ, GPS hoặc người hướng dẫn bạn từng bước để đến nơi. Nhưng sau khi thực hiện chuyến đi vài lần, bạn có thể hoàn thành mục tiêu này mà không cần đến một suy nghĩ có ý thức về nó. Tương tự thế, bạn có thể để tâm làm những việc khác, và tiềm thức của bạn, một khi được lập trình phương hướng, sẽ đưa bạn đến nơi bạn muốn một cách an toàn và đầy tin cậy.

Tình huống đời thực này là hiện thân của một bài học rất có ý nghĩa, nhưng lại không được số đông chú ý. Nếu có thể nắm bắt thực tế của trải nghiệm này, bạn sẽ hiểu được bản chất sức mạnh của sự nhất quán và sử dụng nó để hoàn thành gần như tất cả các mục tiêu mà bạn khao khát.

Bạn có thể dùng sức mạnh của sự nhất quán để lập trình những mục tiêu bán hàng và kinh doanh của mình trong tâm trí, cũng như những hoạt động cần thiết để đạt được chúng rồi cho tiềm thức của bạn làm việc. Tiềm thức sẽ giúp bạn điều hướng qua mê cung của sự nghiệp bán hàng và kinh doanh, để đến cuối cùng, bạn chạm đến mục tiêu của mình cũng theo cách mà bạn đã len lỏi trong dòng xe để về đến nhà.

Khả năng này của bộ não là một trong những nguồn lực mạnh mẽ nhất trong cuộc sống của ta. Thế nhưng đôi khi, ta vẫn gặp khó khăn khi muốn hiểu rõ khả năng này của tiềm thức vô hình. Ta

thường tin vào câu thành ngữ “không thấy, không nghĩ”, nhưng như ta đã biết từ chương trước, chỉ vì ta không thể nhìn thấy những gì đang diễn ra trong đầu mình, không có nghĩa là ta có thể bỏ qua sự quan trọng của chúng. Nó có thể vô hình, nhưng lại là vô giá.

Hiểu và vận dụng hiệu quả sức mạnh của sự nhất quán để lập trình tiềm thức là chìa khóa dẫn đến vương quốc của thành tựu bán hàng và kinh doanh. Đó là phương tiện cho bạn khả năng vươn đến hầu hết các mục tiêu mà bạn lập ra cho tiềm thức của mình. Đó còn là cách để bạn có thể tạo ra sự giàu có và thành đạt vô hạn trong kinh doanh. Cuối cùng, bạn sẽ có thể dễ dàng thực hiện những nhiệm vụ khác, chẳng hạn như nói chuyện điện thoại hoặc giải quyết một vấn đề cấp bách, trong khi tiềm thức tiếp tục tiến về phía các mục tiêu kinh doanh và bán hàng của bạn.

Thay vì đi từ nhà đến công ty, chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn thay thế hai điểm đến này với vị trí hiện tại của mình trong cuộc sống và nơi bạn muốn dừng chân trong tương lai? Ví dụ, chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn đang có mức thu nhập 50.000 đô la mỗi năm và muốn tăng lên 150.000 đô la?

Bạn có thể lập trình tiềm thức của mình để đi từ một mức thu nhập này đến một mức thu nhập khác. Cũng như cách bạn lập trình tiềm thức để đưa mình về nhà từ công ty dù đủ thứ việc trong cuộc sống làm bạn phân tâm, bạn cũng có thể lập trình tiềm thức để đưa mình từ mức thu nhập này đến mức thu nhập khác mặc cho vô vàn chuyện làm bạn sao nhãng.

Bí quyết là hãy sử dụng sức mạnh của sự nhất quán để:

1. Xác định điểm đến mà bạn mong muốn
2. Xác định hướng hành động cụ thể mà bạn cần tuân theo để đạt được mục tiêu này (trong trường hợp này là mức thu nhập mong muốn của bạn)
3. Lập trình hướng hành động này vào tiềm thức của bạn liên tục

Một khi bạn lập trình hướng hành động để đạt được một mục tiêu nhất định vào tiềm thức của mình, nó sẽ cố gắng 24 giờ một ngày, 365 ngày một năm để chạm đến đích.

Đây không phải một điều huyền bí, phép thuật hay gì khác mà chỉ là quá trình suy nghĩ dẫn dắt cảm xúc, cảm xúc thúc đẩy hành động, và hành động đưa đến kết quả. Tất cả đều hướng đến việc sử dụng sức mạnh của sự nhất quán để tái lập suy nghĩ, hay những thứ bên trong chiếc hộp của bạn.

Hãy nghĩ về sự kỳ diệu của cơ thể con người một chút. Hãy nghĩ về mắt, tay, chân, tai, mũi của bạn, cách tim bạn bơm máu, phổi bạn dẫn nở và co bóp, tất cả đều thống nhất hoàn hảo với nhau. Đó thật sự là một hệ cơ quan kỳ diệu. Tất cả các cơ quan đều có mục đích. Một cỗ máy có hiệu năng rất cao. Không có gì bị lãng phí.

Giờ hãy ngẫm nghĩ điều này: Bạn có khả năng hình dung những điều đáng kinh ngạc trong đầu mình. Bạn có thể mơ đến những việc chưa xảy ra và thấy những giấc mơ đó trong đầu. Bạn có thể nhắm mắt lại và hình dung một ngôi nhà chưa được xây cất, một mối quan hệ chưa phát triển hoặc một mức thu nhập hay doanh nghiệp chưa tăng trưởng. Dù những điều đó còn chưa tồn tại, bạn có thể nhìn thấy tất cả các chi tiết nếu bạn quyết định chú tâm vào chúng.

Vấn đề là đây. Nếu bạn chấp nhận rằng cơ thể con người rất tuyệt diệu và mọi thứ liên quan đến nó đều có mục đích, hãy cân nhắc điều này: Khả năng nhìn thấy những điều tuyệt diệu trước khi chúng được tạo ra của tâm trí là có mục đích, như bất cứ cơ quan nào khác trong cơ thể, hay không? Nó có lý do để tồn tại, hay chỉ hiện diện để tra tấn ta bằng các hình ảnh và giấc mơ về những điều ta sẽ không bao giờ có.

Bạn đoán là về nào?

Tôi tin rằng khả năng nhìn thấy những điều tuyệt diệu trước khi chúng xảy ra của tâm trí là nhằm phục vụ một chức năng nhất định, tương tự mắt, tim, phổi và tất cả những hoạt động mà các cơ quan

khác thực hiện. Tôi tin rằng ta có khả năng nhắm mắt và mơ mộng vì đó là bước đầu tiên để kiến tạo cuộc sống của mình.

Như lời của Tiến sĩ Stephen R. Covey trong cuốn 7 *Thói quen của người thành đạt*: “Mọi thứ đều được tạo ra hai lần,” một lần bên trong hộp và lần còn lại ở ngoài hộp.

Hãy nhớ rằng ta đang nói về một hiện tượng mà bạn đã trải qua hàng nghìn lần khi lái xe từ công ty về nhà. Việc chúng ta sẽ làm đơn giản là tập trung năng lượng đó một cách trực tiếp hơn một chút. Không có việc gì mà bạn chưa từng trải qua, ta chỉ nâng nó lên một tầm cao khác mà thôi.

Điều then chốt là bạn có khả năng nhắm mắt và mơ mộng. Nhờ vậy, bạn có thể thực hiện bước đầu tiên trong quá trình tận dụng *sức mạnh của sự nhất quán* để tạo dựng khoản thu nhập bán hàng và kinh doanh mà mình xứng đáng đạt được.

Bí quyết để hoàn thành mục tiêu này là in sâu phương hướng đến một nơi bạn mong muốn vào tâm trí, cho đến khi chúng trở thành bản năng thứ hai và một phần trong tiềm thức của bạn. Một khi làm được như thế, bạn có thể đi suốt cuộc đời và tự tin rằng mỗi ngày, khi tự động thực hiện những điều chỉnh cần thiết để chạm đến đích, bạn đang tiến gần hơn tới giấc mơ của mình.

HỆ LƯỚI HOẠT HÓA THẦN KINH CỦA BẠN

Nguồn gốc phát sinh là một phần nhỏ trong bộ não của bạn. Phần này liên tục chú ý, đồng thời xác định những nguồn tài nguyên và cơ hội cần thiết để bạn chạm đến ước mơ của mình. Đây được gọi là hệ lưới hoạt hóa thần kinh (RAS), nguyên nhân chủ yếu khiến các kết quả trong cuộc sống không bao giờ có thể vượt quá kỳ vọng của bạn. Nếu muốn thay đổi cuộc đời hoặc tạo ra một điều tốt đẹp hơn, bạn phải bảo đảm rằng hệ RAS đồng thuận với chương trình mới của mình.

Hệ RAS rất quan trọng đối với sự sống còn của bạn. Nó giúp bạn chú ý đến những mối đe dọa đối với sự an toàn của mình, để bạn

có thể thực hiện các hành động phù hợp nhằm bảo vệ bản thân. Nó cũng giúp bạn nhận thức những cơ hội có liên quan đến việc bạn đạt được ước mơ của mình.

Bạn có thể hình dung hệ RAS như một loại lưới có khả năng lọc những điều không liên quan và giữ lại những điều có liên quan đến bạn. Như chúng ta đã biết, hai người có thể nhìn cùng một vật và chú ý đến những điểm rất khác biệt. Nhìn chung, ta thường chú ý đến những điều có ý nghĩa và quan trọng đối với mình.

Bạn có thể chú ý đến hàng triệu điều vào bất cứ khoảnh khắc nào trong đời, như cảnh vật, âm thanh, những chuyển động hoặc mùi hương. Vì ý thức của bạn không thể xử lý tất cả cùng một lúc, hệ RAS sẽ thôi thúc bạn tập trung vào những điều có liên quan và phớt lờ những điều không liên quan đến bạn.

Giả sử, bạn đang đi trên một con đường mòn rất đẹp. Bạn nhìn ngắm vẻ yên bình của những dãy núi, dòng suối và thiên nhiên hoang dã. Bạn hít vào hương thơm ngọt ngào của các loài hoa dại và lắng nghe bản giao hưởng của bầy chim.

Hệ RAS thu nhận tất cả những điều đó, chú ý đến mọi vẻ đẹp và sự yên bình, và khiến bạn hoàn toàn thư giãn. Bỗng nhiên, một con sư tử khổng lồ nhảy ra từ vách đá phía trước bạn. Bạn đứng mặt đối mặt với con thú có thể dùng móng vuốt giết chết bạn bằng một cú tát của nó. Bạn có còn chú ý đến phong cảnh đẹp đẽ bên ngoài không? Bạn còn ngửi thấy hương hoa hay không? Chắc chắn không. Điều duy nhất mà bạn chú ý và quan tâm lúc này là tìm cách thoát thân. Đó là do hệ RAS đang làm việc. Khi vẻ đẹp và sự bình yên của các dãy núi liên quan đến bạn, bạn sẽ chú ý đến chúng. Nhưng khi một con sư tử núi đe dọa bạn, phong cảnh nhanh chóng trở nên thừa thãi, và bạn chỉ chú ý đến điều quan trọng duy nhất là thoát khỏi đó. Một khi nhận ra mình đang gặp nguy hiểm, hệ RAS sẽ lọc bỏ tất cả các chi tiết khác vì chúng không còn quan trọng.

Hãy hình dung bạn vừa ăn một bữa tối hoành tráng và no đến mức cảm thấy thở cũng mệt. Trong tình trạng đó, bạn nghĩ mình có thể lái xe qua hàng loạt tiệm thức ăn nhanh trên đường mà không mảy

may chú ý đến chúng không? Chắc chắn là có. Đó cũng là kết quả của hệ RAS. Khi bạn không cần thức ăn nữa, hệ RAS sẽ lọc bỏ các nhà hàng vì cho rằng chúng không liên quan đến bạn. Hãy hình dung việc lái xe dọc theo đường đầy nhà hàng khi bạn đang đói ngẫu. Bạn sẽ chú ý đến mỗi một tiệm hamburger và gà rán trên dãy phố, vì lúc này, thức ăn lại rất liên quan đến bạn.

Điều tương tự cũng xảy ra với các tín hiệu âm thanh. Bạn đã bao giờ đến một sân bay rồi thấy hàng loạt thông báo được phát trên loa phát thanh chưa? Những cái tên nối tiếp nhau được xướng lên, nhưng bạn không nghe thấy gì ngoài các tạp âm. Bạn đoán hệ lưới hoạt hóa RAS sẽ làm gì nếu tên bạn được thông báo trên hệ thống phát thanh đó? Bạn có chú ý đến điều đó không? Tất nhiên là có, vì tên bạn cực kỳ liên quan đến bạn.

Tôi luôn là một kẻ nghiện tin tức và chính trị. Ngay cả trong những năm tháng ngồi tù, tôi còn nhớ mình vẫn theo dõi chương trình MacNeil/Lehrer NewsHour trên kênh PBS. Tôi cũng nhớ mình đã chuyển kênh ngay lập tức khi tới phần tin tức về thuế và nợ công, vì ở thời điểm đó, những vấn đề trên không hề quan trọng đối với tôi. Tôi đang khát kiệt và phải ngồi tù. Những vấn đề về nợ nần và thuế má hoàn toàn không liên quan đến cuộc đời tôi tại thời điểm đó, nên hệ RAS của tôi đã lọc chúng ra.

Tuy nhiên, tôi lại không bao giờ bỏ qua tin tức về các chủ đề đó ở thời điểm hiện tại, vì giờ đây, chúng liên quan mật thiết đến cuộc sống và việc kinh doanh của tôi. Và rất đúng lúc, hệ RAS của tôi bảo đảm rằng tôi sẽ không bỏ lỡ những thông tin ấy.

Công việc lọc bỏ các thông tin không liên quan và nắm bắt những thông tin liên quan của hệ RAS có ý nghĩa khổng lồ đối với khả năng tạo ra sự giàu có trong việc kinh doanh và bán hàng của bạn.

Giả sử kỳ vọng của bạn là mức thu nhập tầm trung khoảng 50.000 đô la một năm. Suốt thời thơ ấu, gia đình và hàng xóm của bạn đều là những hộ có thu nhập tầm trung, cũng như tất cả những người bạn quen biết trong vòng tròn kinh tế - xã hội của mình. Kết quả là, mức thu nhập tầm trung nằm trong chiếc hộp của bạn và bạn chỉ kỳ

vọng có được bấy nhiêu. Nhưng nếu xuất hiện một cơ hội đáng giá cả triệu đô la trên con đường sự nghiệp của bạn, bạn nghĩ hệ RAS của mình có lọc bỏ cơ hội đó vì nó không liên quan không? Tất nhiên là có thể. Trong thực tế, rất có thể bạn sẽ bỏ lỡ những cơ hội lớn nếu tiềm thức của bạn cho rằng chúng không liên quan đến cuộc sống và sự nghiệp của mình.

Chính vì thế, nếu muốn nhận ra những cơ hội phi thường đó, bạn phải bảo đảm rằng chúng có trong chiếc hộp của bạn, qua đó ngăn cản hệ RAS dán nhãn không liên quan cho chúng. Khi trải qua bước đầu tiên này, bạn sẽ có cơ hội xác định những mong muốn của mình trong sự nghiệp và đặt chúng vào trong hộp.

Bên cạnh việc thải hồi những thông tin không liên quan, thông thường, hệ RAS có thể từ chối tiếp nhận những thông tin mà bạn thấy bất đồng hoặc thách thức niềm tin của bạn. Về bản chất, hệ RAS sẽ tiếp nhận những thông tin củng cố niềm tin của bạn và bỏ qua bất cứ điều gì thách thức bạn. Chẳng hạn, bạn tin rằng giá cả là yếu tố quan trọng nhất mà các khách hàng tiềm năng cân nhắc khi ra quyết định mua. Sự nhạy cảm về giá sẽ nằm trong chiếc hộp của bạn. Nếu đó là niềm tin và thái độ cơ bản của bạn, bạn sẽ chú ý đến những trường hợp có vấn đề về giá cả, và rất có thể, chúng sẽ là những trải nghiệm mà bạn ghi nhớ và nhắc đến. Về cơ bản, bạn sẽ chú ý đến những sự kiện củng cố hệ thống niềm tin cơ bản của mình. Vậy còn những lần các khách hàng tiềm năng không mua hàng dựa trên giá cả thì sao? Bạn có nhớ những trường hợp đó không? Hay bạn xóa bỏ chúng như những trường hợp cá biệt hoặc xem họ như những trường hợp hiếm, mua mà không phản đối hoặc mặc cả? Rất có thể bạn sẽ ghi nhớ những sự kiện củng cố quan điểm và kỳ vọng cơ bản của mình.

Trong thực tế, cả hai mặt của vấn đề đều hiện diện. Có nền kinh tế tồi tệ, cũng có nền kinh tế lạc quan. Có “khách mua hàng dựa trên giá cả”, cũng có “khách mua hàng dựa trên giá trị”. Câu hỏi là bạn sẽ chú ý đến mặt nào? Mặt nào sẽ củng cố kỳ vọng và niềm tin của bạn? Dù là bằng cách nào, bạn cũng sẽ chứng minh rằng mình đúng.

Nói cách khác, hệ RAS của bạn sẽ chú ý đến những thông tin chứng minh rằng bạn đúng và bỏ qua bất cứ thông tin nào chứng minh rằng bạn sai. Đây là lý do bạn thường lúc nào cũng đúng. Về cơ bản, hệ RAS sẽ đi vào thế giới bên ngoài và tích lũy tất cả các thông tin củng cố những điều bạn đã tin tưởng, đây cũng là lý do sự nghiệp và việc kinh doanh của bạn là những lời tiên tri tự trở thành hiện thực.

Hãy hỏi chính mình xem bạn có thường thấy ngạc nhiên vì những việc xảy ra trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của mình không? Chẳng phải phần lớn các khách hàng tiềm năng đều ứng xử như bạn mong đợi sao? Chẳng phải bạn đánh mất những đơn hàng mà bạn nghĩ sẽ trượt khỏi tay mình và giành được những đơn hàng mà bạn mong chờ sẽ chiến thắng sao? Rất có khả năng câu trả lời là có, vì kỳ vọng luôn điều khiển kết quả của bạn. Nếu muốn thay đổi kết quả, bạn phải thay đổi kỳ vọng của mình.

Hệ RAS là một phần mạnh mẽ trong cuộc sống của bạn. Nó có tiềm năng tạo ra những điều kỳ diệu, nhưng cũng là con dao hai lưỡi bởi khả năng hủy hoại cơ hội và tiềm năng của nó. Cũng như rất nhiều nguồn lực vô hình trong cuộc sống, ta không hiểu thấu nó và vì thế, thường bỏ qua tầm quan trọng của nó trong việc giúp ta tạo ra những kết quả bán hàng và kinh doanh mà mình khao khát. Một khi bạn đã hiểu được hai chức năng cơ bản của hệ RAS: Loại bỏ các thông tin không liên quan, chú ý đến các thông tin có liên quan và củng cố những điều bạn tin tưởng, mọi việc sẽ trở nên thật sự thú vị.

Chiếc hộp của bạn chứa đựng hệ thống niềm tin cơ bản về việc kinh doanh và sự giàu có, cùng tất cả các suy nghĩ và kỳ vọng của bạn về sự thành công trong công việc. Mọi điều bạn tin tưởng, cũng như những điều bạn kỳ vọng sẽ xảy ra, đều nằm trong hộp. Và ta biết rằng, bất cứ thứ gì có trong hộp cuối cùng sẽ được chứng minh là đúng.

Vấn đề chính là, hệ RAS sẽ tìm kiếm thông tin để chứng minh rằng bạn đúng, ngay cả khi bạn sai.

Bạn thấy đấy, hệ RAS là một bộ lọc, nhưng tự nó lại không có bộ lọc. Nó củng cố bất cứ điều gì bạn tin tưởng, dù đúng hay sai. Nó không phân biệt những điều không phản ánh chính xác thực tế. Hãy nhớ rằng nếu bạn nghĩ một điều là đúng thì nó sẽ đúng, ngay cả khi không hề như vậy. Tức là, hệ RAS của bạn sẽ chứng minh rằng bạn đúng, ngay cả khi bạn sai.

Nếu bạn nghĩ mình *có thể* thành đạt trong một nền kinh tế tồi tệ, bạn sẽ chú ý đến những cách để mình có thể thành đạt, như khi bạn giành được sự tin tưởng và đơn hàng của khách hàng tiềm năng nhờ tập trung vào giá trị, chất lượng và dịch vụ. Nếu bạn nghĩ mình không thể thành đạt trong một nền kinh tế yếu kém, bạn sẽ chú ý đến những điều chứng minh rằng mình đúng, chẳng hạn những trường hợp mà khách hàng tiềm năng chèn ép bạn và chỉ đặt hàng sau khi bạn giảm giá. Một lần nữa, cả hai kịch bản đều có thể xảy ra, vấn đề là bạn chú ý đến điều gì? Đó là lý do hai con người hành xử lý tính có thể nhìn nhận một tình huống rất khác nhau. Cả hai đều cương quyết và tràn đầy nhiệt huyết về quan điểm của mình. Họ không tin nổi việc người còn lại không thể nhận ra một điều quá hiển nhiên đối với họ. Mỗi người có những suy nghĩ rác khác nhau trong chiếc hộp, và hệ RAS của mỗi người được lập trình để chứng minh rằng họ đúng, ngay cả khi họ sai!

Đây là lý do hệ RAS hoàn toàn có thể điều khiển cuộc đời bạn, dù tốt hay xấu, vì nó sẽ chứng minh những niềm tin của bạn là đúng.

Giả sử bạn làm việc trong ngành bán hàng, và gần đây bạn cảm thấy nền kinh tế rất tồi tệ. Bạn cho rằng cách duy nhất để bán được sản phẩm trong nền kinh tế suy thoái này là hạ giá. Bạn có nghĩ hệ RAS sẽ hướng ra thế giới bên ngoài và chú ý đến những thông tin chứng minh rằng bạn đúng không? Đương nhiên rồi. Với sự nhạy cảm cao độ, bạn sẽ chú ý đến bất cứ lúc nào một khách hàng tiềm năng phản đối mức giá, và điều này sẽ dẫn dắt kỳ vọng tổng thể của bạn. Ngay cả khi có khách hàng không yêu cầu giảm giá, bạn vẫn sẽ coi họ như trường hợp cá biệt, vì không phù hợp với quan điểm cơ bản của bạn về khách hàng. Trong thực tế, hệ RAS sẽ khiến bạn

ghi nhớ vị khách yêu cầu giảm giá suốt nhiều tuần, nhưng lại lập tức quên vị khách không làm như vậy.

Tin tốt là, tình trạng này cũng hoạt động theo chiều ngược lại. Một người có niềm tin và kỳ vọng rất tích cực gần như sẽ quên ngay lập tức một tình huống tiêu cực khi nó không củng cố tư duy của họ, và ghi nhớ một tình huống tích cực. Nếu bạn tin rằng vẫn còn những khách hàng sẵn lòng trả tiền cho chất lượng và dịch vụ hảo hạng dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, có thể bạn sẽ bắt gặp những thông tin chứng minh rằng mình đúng. Hơn nữa, bạn sẽ ghi nhớ các trải nghiệm củng cố niềm tin và kỳ vọng của mình, đồng thời coi các trải nghiệm không thực hiện điều đó như những trường hợp cá biệt.

Trong thực tế, cả nền kinh tế tốt và xấu, khách hàng tốt và xấu đều tồn tại. Bạn sẽ chú ý đến và sử dụng những yếu tố nào để xác định kỳ vọng cơ bản của mình? Cách bạn lập trình hệ RAS trong dài hạn sẽ quyết định đáp án của bạn cho câu hỏi trên.

Đó là lý do kết quả bán hàng sẽ không bao giờ vượt quá kỳ vọng bán hàng của bạn. Hệ RAS sẽ luôn chứng minh rằng kỳ vọng của bạn là đúng.

Không may là, nhiều người trong chúng ta áp ủ những kỳ vọng rất hạn chế trong chiếc hộp của mình. Khi đã nằm trong hộp, chúng sẽ giới hạn rất lớn những gì ta có thể đạt được và tạo ra. Nếu không thay những thứ tồi tệ bằng các kỳ vọng vô hạn, ta sẽ thường xuyên nhận thấy mình đang mắc kẹt. Nói cách khác, tất cả chúng ta đều có những suy nghĩ tiêu cực trong chiếc hộp của mình, và hệ RAS sẽ chú ý đến các sự việc để tiếp tục chứng minh chúng là chính xác. Khi cân nhắc điều đó, ta sẽ dễ dàng nhận ra làm thế nào mà một sự nghiệp bán hàng và kinh doanh không mấy thỏa mãn có thể tự mình tiếp diễn. Ta cho các suy nghĩ rác vào trong chiếc hộp của mình, chúng trở thành sự thật (ta chú ý lẫn ghi nhớ điều đó), và ta trở nên bi quan hơn về cuộc đời. Vì thế, ta lại đặt vào chiếc hộp nhiều suy nghĩ rác hơn, mà một lần nữa, hệ RAS lại chứng minh là đúng.

Đó là một vòng luẩn quẩn.

Khi tôi còn bé, cha tôi từng nói, “Những người giàu có đều là bọn lừa đảo. Không ai trở nên giàu có mà không lừa lọc một vài người trong quá trình ấy.” Đó là suy nghĩ được đặt trong chiếc hộp của ông tại một thời điểm nào đó, và là suy nghĩ mà ông đặt vào chiếc hộp của tôi sau này. Do đó, tôi đã lớn lên trong nỗi hoài nghi những người thành công và giàu có. Tôi sẽ nhìn những người đi xe sang, ở nhà to hoặc sở hữu một công ty thành công và buột miệng, “Những ai từng bị họ lừa rồi?”.

Tôi chưa bao giờ nghĩ những người thành thật và chăm chỉ có thể tạo dựng nên công ty thành công và sống trong ngôi nhà xinh đẹp. Tôi luôn nghĩ họ dành thời gian để lừa lọc mọi người. Đó là những suy nghĩ bên trong chiếc hộp của tôi. Vậy nên, tôi không mấy ngạc nhiên khi nhìn lại đời mình và nhận ra rằng, những lúc mong muốn điều tốt đẹp, tôi không hề nghĩ việc phạm pháp để đạt được nó lại là một vấn đề. Sau cùng, người giàu có đều là phường lừa lọc, và nếu tôi cần lách luật để vượt lên thì phải vậy thôi. Tôi tin rằng đó là cách người thành công trở nên thành công. Rõ ràng, cha tôi hoàn toàn không chịu trách nhiệm về lối sống phá hoại và phạm pháp mà tôi đã chọn. Ông là một quân nhân chăm chỉ, hết lòng cho sự nghiệp và xem thường cuộc đời mà tôi đã sống. Tôi chỉ đang nói rằng đôi khi, bạn đặt một suy nghĩ vào chiếc hộp của người khác và có thể họ sẽ biến nó thành sự thật. Không phải vì họ tin rằng điều đó là đúng, mà vì hệ RAS quá mạnh mẽ trong việc khiến các suy nghĩ có vẻ chính xác. Ví dụ, bạn có biết đứa trẻ nào từng bị mắng, “Mày sẽ không làm nên trò trống gì!” hoặc “Mày thật ngốc!” không? Đã bao nhiêu lần bạn thấy lời tiên đoán đó trở thành hiện thực?

Một khi đầu óc ta tiếp nhận các suy nghĩ, ta thường chứng minh suy nghĩ đó đúng dù kết quả ra sao đi nữa. Bí quyết để tạo nên sự giàu có trong bán hàng và kinh doanh là xác định những suy nghĩ nằm trong chiếc hộp của bạn, loại bỏ những điều tồi tệ, đặt vào những thứ tốt đẹp và để hệ RAS chứng minh rằng bạn đúng. Một khi hiểu được cách hoạt động của hệ RAS, bạn sẽ dễ dàng nhận thấy vai trò của nó trong chất lượng lẫn thành tích bán hàng và kinh doanh của bạn.

Vì vậy, trừ khi bạn muốn bỏ lỡ những cơ hội tuyệt vời, hãy bảo đảm rằng tư duy của bạn được lập trình để nghĩ rằng điều gì cũng là có thể. Nếu không, cơ hội một đời có thể lướt ngang qua bạn.

Hãy trò chuyện với một người thật sự thành công mà bạn biết, họ sẽ nói với bạn rằng sự giàu có, thành đạt và thành công thường là giao điểm của cơ hội và sự đúng lúc. Tất nhiên, làm việc chăm chỉ và biết tận dụng cơ hội cũng rất cần thiết, nhưng tìm ra cơ hội đúng lúc chính là điểm then chốt.

Tôi đã chứng kiến chuyện này vô số lần trong cuộc sống và việc kinh doanh của mình. Khi nhìn lại những cơ hội then chốt mình đã có, tôi biết mình không thể nào phớt lờ việc tôi đã bắt gặp những cơ hội đúng đắn vào đúng thời điểm. Ước gì tôi có thể nói với bạn rằng tôi đã một tay tạo ra công ty chỉ bằng thiên phú của mình, nhưng sự thật là, đa số các thành công của tôi đều là kết quả của thời điểm và cơ hội.

Vậy tôi có tận dụng cơ hội không? Nhất định là có. Nhưng trước hết, tôi phải nhận ra chúng. Chính xác hơn là, hệ RAS của tôi phải nhận ra chúng trước và cho rằng chúng có liên quan đến cuộc đời tôi. Thật may mắn, tôi đã khai thác sức mạnh của sự nhất quán để lập trình sự giàu có và thành đạt vào tiềm thức của mình, để tôi không bỏ lỡ những cơ hội biến ước mơ thành sự thật.

Công ty đầu tiên tôi thành lập vào năm 2004 là công ty kinh doanh máy sủi và điều hòa, một ngành hàng phát triển bùng nổ vào vài năm đầu tiên. Sau năm thứ nhất, chúng tôi đạt doanh thu 2 triệu đô la, rồi 3,5 triệu đô la vào năm thứ hai và 7 triệu đô la vào năm thứ ba. Tổng doanh thu hơn 20 triệu đô la trong 60 tháng đầu tiên. Trong năm 2009, tạp chí Inc. công nhận công ty chúng tôi là một trong những công ty tư nhân tăng trưởng nhanh nhất nước Mỹ. Nói với bạn rằng thành công này chứng minh tôi xuất sắc thế nào có lẽ là một việc rất hấp dẫn, nhưng thực tế là, tất cả mọi việc đều dựa vào thời điểm và cơ hội. Thị trường chín muồi. Những con người đúng đắn có sẵn. Còn tôi chỉ việc đón lấy cơ hội mà thôi.

Càng có nhiều thành công trong cuộc sống, tôi càng chắc chắn rằng tất cả chúng đều là kết quả của thời điểm và cơ hội, nghĩa là ở đúng nơi và vào đúng lúc. Bí quyết là nhận ra cơ hội vào đúng thời điểm và nghĩ rằng nó có liên quan đến cuộc đời bạn, nghĩa là bảo đảm hệ RAS của bạn được lập trình để làm việc đó.

Nếu tôi ra khỏi nhà giam mà chỉ trông mong tìm được một công việc, và có lẽ là một căn hộ nho nhỏ nếu may mắn, có thể tôi đã bỏ lỡ cơ hội tuyệt vời để xây dựng công ty đầu tiên của mình. Có thể, tôi đã thờ ơ với hàng vạn thứ cần được đặt vào đúng chỗ để khiến điều đó xảy ra. Có thể, hệ RAS của tôi đã lọc ra tất cả những điều nhỏ nhặt ấy vì chúng không liên quan đến tôi. Nếu kỳ vọng của tôi là tìm được một công việc, có thể tôi đã nhìn nhận thành công trong việc bán hàng của mình là “hoàn thành nhiệm vụ”. Có thể, tôi đã chạm đến mục tiêu tìm được việc làm và dừng lại ở đó.

Nhưng tôi đã dành nhiều năm trời để huấn luyện tiềm thức của mình bằng những niềm tin và kỳ vọng rằng, tôi sẽ trở thành một nhà khởi nghiệp thành công. Do đó, tôi đã nhìn xa hơn thành công bán hàng của mình để thấy được những thành công tiềm năng như một nhà khởi nghiệp trong ngành máy sưởi và điều hòa không khí. Tôi nhìn thấy cơ hội kinh doanh trong một ngành công nghiệp bị phân tán và vô tổ chức, vì hệ RAS của tôi đang tìm kiếm một cơ hội kinh doanh. Nếu tôi chỉ tìm kiếm một vị trí bán hàng, thì vị trí bán hàng là tất cả những gì tôi có thể tìm thấy.

Hơn thế nữa, vì tôi đã lập trình cho hệ RAS để ý tìm kiếm những cơ hội đào tạo diễn thuyết và bán hàng trong ngành, tôi cũng nhận thấy rất nhiều cơ hội để thực hiện điều đó. Kết quả là giờ đây, mọi người nhận ra tôi như một trong các chuyên gia đầu ngành của cả nước về “quy trình bán hàng trên bàn bếp hộ gia đình”. Tôi không nói thế để gây ấn tượng với bạn. Tôi nói thế để khiến bạn ấn tượng với sức mạnh của việc lập trình hệ RAS nhằm tìm kiếm những cơ hội mới để tạo ra sự giàu có và thành đạt.

Nó cũng như một trò đùa cũ kỹ về việc bạn luôn tìm thấy chìa khóa xe của mình ở nơi bạn lúng túng sau cùng. Một khi bạn tìm ra điều mình đang tìm kiếm, bản chất con người sẽ khiến bạn ngưng ngay

việc tìm kiếm. Bạn phải lập trình hệ RAS của mình để nó luôn để ý tìm kiếm thành công và sự thành đạt không giới hạn trong sự nghiệp kinh doanh và bán hàng của mình, vì một khi đã đạt được mục tiêu, hệ RAS của bạn sẽ ngưng tìm kiếm những cơ hội mới, trừ khi bạn cho nó một thứ khác để tìm kiếm. Có lẽ, thay vì chỉ tìm chìa khóa, bạn cũng có thể cân nhắc việc tìm một chiếc xe mới để cắm chìa khóa vào... và rồi một nhà đậu xe mới để đỗ chiếc xe mới kia nữa.

Tôi có thể bắt đầu sống một cuộc đời hạnh phúc và thành công vì tôi đã thực hiện bước then chốt đầu tiên: Xác định chính xác điều tôi muốn và lập trình nó vào tiềm thức như lộ trình từ văn phòng về nhà mình. Một khi bạn làm được như thế, hệ RAS của bạn sẽ không thể lọc ra những cơ hội mới vì cho rằng chúng không liên quan đến bạn. Nếu bạn trông đợi những điều tuyệt vời trong cuộc sống, hệ RAS của bạn sẽ chứng minh rằng bạn đúng.

Khi đọc phần còn lại của cuốn sách, bạn sẽ học được quá trình từng bước tạo ra kế hoạch thành đạt và cách nhất quán thực thi kế hoạch đó. Đó thật sự là thời điểm lựa thử vàng, gian nan thử sức, vì bạn phải thực hiện những điều mình đã vạch ra trong kế hoạch. Tôi sẽ hướng dẫn bạn một quá trình đơn giản để giúp bạn đi đúng hướng nhằm đạt được ước mơ của mình. Quá trình này yêu cầu bạn nhìn vào bên trong chiếc hộp của mình, lấy ra các suy nghĩ tồi tệ và thay thế chúng bằng hàng tá những điều tốt đẹp. Hành động này sẽ cho phép bạn thay đổi kỳ vọng của bản thân về những điều khả thi với mình. Một khi đã thay đổi suy nghĩ, cảm xúc sẽ theo sau, và như bạn đã biết, hành động và kết quả cũng sẽ nối gót ngay sau đấy.

Đồng thời với việc bắt đầu tiến gần đến ước mơ, bạn cũng sẽ lập trình để tiềm thức kỳ vọng vào những điều tuyệt vời mà bạn đã phác thảo trong kế hoạch thành đạt của mình. Bạn sẽ vạch ra những phương hướng dẫn đến sự thành đạt, và sau cùng, cuộc hành trình sẽ trở thành bản năng thứ hai của bạn. Bên cạnh đó, bạn sẽ thiết lập những kỳ vọng được hệ RAS tạo điều kiện để phát triển. Bạn sẽ bắt đầu chú ý đến những cơ hội mà trước đây bạn có thể bỏ lỡ. Khi

bạn đặt trọng tâm vững chắc vào những cơ hội này và kỳ vọng rằng mình sẽ trở nên hạnh phúc và bình yên trong cuộc sống và việc kinh doanh, sự nghiệp và việc kinh doanh trong mơ của bạn sẽ bắt đầu thành hình. Bạn xứng đáng được giàu có và thành đạt, và quá trình bạn đang trải qua sẽ giúp bạn tạo ra chúng.

Một khi hoàn thành quá trình và bắt đầu thực hiện kế hoạch, bạn sẽ chú ý đến sự thay đổi tức thì trong cảm xúc của mình, sự tự tin tăng lên, những kỳ vọng và mục tiêu cũng trở nên cao cả hơn. Bạn sẽ bắt đầu kỳ vọng vào những điều tốt đẹp hơn, cũng bắt đầu tin rằng bạn có thể đạt được bất cứ cấp độ thành công và thành đạt nào trong cuộc sống lẫn kinh doanh.

Có lẽ, điều quan trọng nhất là bạn sẽ thấy bản thân mạnh mẽ hơn và được tiếp sức để kiên định thực hiện *những việc nhỏ* cần thiết nhằm tạo ra các cấp độ thành đạt và thành công mới trong sự nghiệp bán hàng của mình.

Quá trình thay đổi suy nghĩ bên trong chiếc hộp của bạn đóng vai trò then chốt. Để làm thế, ta sẽ sử dụng quy trình *mặt tốt của nỗi sợ hãi* - *FEAR*:

Sự tập trung (**F**ocus)

Cam kết về mặt cảm xúc (**E**motional commitment)

Hành động (**A**ction)

Trách nhiệm (**R**esponsibility)

Trong phần trước của cuốn sách, tôi đã đề cập đến cách nỗi sợ làm chủ cuộc đời tôi, từ đó buộc tôi phải thật sự *thu hút* những điều tôi e sợ vào đời mình. Đó chính là mặt trái của nỗi sợ hãi.

Mặt tốt của nỗi sợ hãi là quy trình chinh đốn suy nghĩ và lập trình để nó hướng đến sự giàu có, hạnh phúc và bình yên trong cuộc sống cũng như kinh doanh. Một khi điều đó được thiết lập vững chắc

trong tiềm thức, bạn sẽ tìm ra con đường để đi đến đó, như cách bạn tìm được đường về nhà từ công ty mà không cần suy nghĩ.

Tôi còn nhớ rõ khoảnh khắc nhận thức được sức mạnh to lớn của quy trình cài đặt tiềm thức. Nó diễn ra rất lâu trước khi tôi có bất cứ thay đổi nào từ bên ngoài. Sự biến đổi bắt đầu từ bên trong, khi tôi bắt đầu chú ý đến sự thay đổi mạnh mẽ trong cảm xúc của mình. Nó diễn ra vài ngày sau khi tôi bắt đầu quá trình đánh giá kế hoạch thành đạt, trong khoảng thời gian mà tôi gọi là nghi thức im lặng thường nhật. Khi đi bộ nhiều vòng trong khuôn viên trại giam như tôi vẫn thường làm để tập thể dục, bỗng dưng trong tôi tràn ngập cảm giác hy vọng và tự tin mạnh mẽ rằng cuộc đời tôi sắp có sự thay đổi đáng kể. Đột nhiên, dù phải đối mặt với nhiều năm nữa trong nhà giam và một tương lai ảm đạm, tôi bắt đầu cảm nhận được sự háo hức và nhiệt thành trong mình. Chỉ ít ngày sau khi đón nhận những suy nghĩ tích cực, tràn đầy khích lệ và nhiều hy vọng hơn, cảm xúc tiềm ẩn trong tôi bắt đầu thay đổi.

Ngay khi tôi bắt đầu kiên định tự nhủ với bản thân rằng mình sẽ trở thành một người giàu có và thành công, tôi bắt đầu có cảm giác như một người chiến thắng, thay vì cảm thấy như một kẻ thất bại. Tôi bị choáng ngợp trước niềm tin rằng những điều tuyệt vời sắp xảy ra trong cuộc sống của mình. Tôi đã thay đổi suy nghĩ bằng cách thay đổi nội dung của chiếc hộp, và nhờ thế, tôi đã thay đổi cảm nhận của mình. Sau cùng, những cảm xúc mới mẻ đó kích hoạt những hành động khác nhau, và tất nhiên, dẫn đến những kết quả khác nhau. Điều kế tiếp mà bạn biết sẽ là, tất cả mọi thứ đều đã thay đổi theo một cách tốt đẹp hơn.

Tôi thật sự tin rằng bạn sẽ có trải nghiệm như tôi. Rõ ràng, mọi người đều có ước mơ khác nhau. Nhưng dù là gì đi nữa, bạn sẽ bắt đầu trải qua những cảm xúc mạnh mẽ khi diễn đạt ước mơ thật rõ ràng và ngắn gọn. Khi nghiền ngẫm lại chúng trong nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật, bạn sẽ nhận thấy bản thân có đang hành xử nhất quán với những mong muốn của mình trong cuộc sống và kinh doanh hay không. Và khi làm thế, bạn sẽ thấy mình tạo ra những kết quả mà bản thân mong muốn và xứng đáng có được.

Bạn sẽ đặt mức thu nhập và sự nghiệp mà mình khao khát vào trong hộp, từng chút một, từng ước mơ một. Rồi bạn sẽ bắt đầu lấy ra những kết quả mới từ đó, qua từng bước, từng khoảnh khắc và từng ngày.

Bạn sẽ nhận ra việc thực hiện những điều mà bạn sẵn biết mình nên làm trở nên dễ dàng hơn. Bạn sẽ thấy ý chí và sự tự tin để đứng vững cùng những ước mơ của mình được củng cố.

Ngay cả khi bạn và những người khác chưa kịp nhận thấy các biểu hiện hữu hình của suy nghĩ trong thu nhập và sự nghiệp, bạn sẽ trải qua những cảm xúc vô cùng mới mẻ. Chúng sẽ dẫn dắt bạn đến với một cuộc sống thỏa mãn hơn và đáng sống hơn. Bạn sẽ bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn, tự tin hơn và nhiều hy vọng hơn.

Trong quá trình đọc *Làm chủ cuộc chơi, thay đổi cuộc đời*, bạn sẽ vạch ra kế hoạch thành đạt của mình và bắt đầu nhận ra những điều tuyệt diệu xung quanh.

3Thấu hiểu sức mạnh của sự tập trung và tiềm thức

Một trong những câu thần chú của tôi là tập trung và đơn giản. Đơn giản có thể còn khó hơn cả phức tạp: Bạn phải nỗ lực làm việc để suy nghĩ được rõ ràng, và nhờ vậy, trở nên đơn giản. Nhưng rất đáng giá vào phút cuối, vì một khi bạn đã đạt đến đó, bạn có thể dịch chuyển cả dãy núi.

— STEVE JOBS —

Giả sử bạn có một mục tiêu và bạn quyết định chỉ tập trung vào việc hoàn thành nó, đến mức loại bỏ tất cả những thứ khác.

Ví dụ, chỉ ví dụ thôi, mục tiêu này là xây dựng một ngôi nhà.

Xây dựng ngôi nhà là điều duy nhất bạn nghĩ đến. Những cuốn sách duy nhất mà bạn đọc là về cách xây nhà. Những cuộc trò chuyện duy nhất mà bạn thảo luận là về việc xây ngôi nhà đó. Mỗi đêm khi đi ngủ, bạn chỉ mơ về ngôi nhà đó. Bạn mãi mê với nhiệm vụ này đến mức bị ám ảnh. Mỗi khoảnh khắc trong cuộc sống của bạn đều được dành riêng cho việc xây dựng ngôi nhà hoặc tìm cách có được số tiền và vật liệu cần thiết để làm việc đó. Với mức độ đam mê như thế, cơ hội để bạn hoàn thành ước mơ xây dựng ngôi nhà đó là bao nhiêu?

Theo tôi là khá lớn. Làm sao có thể không đạt được điều mà bạn tập trung từng li từng tí cho nó như thế?

Giả sử bạn dành mức độ tập trung đó cho việc xây dựng doanh số. Hãy hình dung bạn bắt đầu ngày mới với cường độ như thế vào mỗi buổi sáng và tập trung sâu sát trong mọi cuộc gọi chào hàng với tất cả các khách hàng tiềm năng. Bạn đoán mức độ tập trung đó sẽ tác động thế nào đến năng suất bán hàng của mình? Doanh nghiệp của bạn có được hưởng lợi gì từ sự tập trung cao độ đó không? Rất có

thể, bạn sẽ vẽ ra nhiều hoạt động kinh doanh hơn và kiếm được thu nhập tốt hơn, vì mức độ tập trung đó sẽ bảo đảm vị thế của bạn với vai trò nhà sản xuất hàng đầu.

Nghe như một kịch bản đầy hứa hẹn, phải không nào? Nhưng có một vấn đề, một vấn đề rất lớn. Đó là bạn không thể giữ mức độ tập trung đến ngưỡng ám ảnh lâu dài *như thế* vào một việc.

Ai cũng đều có vô số trách nhiệm trong cuộc sống, bên cạnh việc xây dựng sự nghiệp và điều hành doanh nghiệp. Bạn có một gia đình đòi hỏi thời gian và năng lượng của bạn. Bạn có những hóa đơn cần chi trả. Bạn có bạn bè cần đến bạn và là những người mà bạn muốn dành thời gian cho họ. Bạn có hàng triệu thứ gây phân tâm trong cuộc sống và ngăn cản bạn tập trung vào một thứ đến mức sẽ loại bỏ tất cả những thứ còn lại.

Nếu bạn định chỉ tập trung đến mức ám ảnh vào việc xây dựng ngôi nhà, khả năng rất cao là bạn sẽ sống trong đó một mình khi ngôi nhà hoàn thành. Gia đình và bạn bè sẽ cảm thấy bị xa lánh, vì như đã nói chúng ta đều biết, luôn bị ám ảnh về một thứ không phải cách sống lành mạnh cho lắm. Gia đình và bạn bè sẽ không nghĩ ngợi nhiều về bạn. Bạn sẽ không cảm thấy thật sự hạnh phúc ngay cả khi đạt được ước mơ của mình.

Điều đó cũng đúng với sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của bạn. Mức độ tập trung đến ngưỡng ám ảnh đó sẽ bảo đảm một doanh nghiệp thành công, nhưng rất có thể bạn sẽ hưởng thụ tất cả một mình.

Điều này dẫn đến một tình huống tiến thoái lưỡng nan. Một mặt, thật phấn khích khi biết rằng bạn có thể đạt được hoặc có được bất cứ thứ gì bạn mong muốn trong đời nếu có thể chỉ tập trung vào nó. Mặt khác, không ai có thể làm được việc đó. Tất cả chúng ta đều có vô số việc, con người và hoạt động cần đến sự tập trung của mình và vô vàn mối phiền nhiễu làm ta tiêu tốn thời gian và năng lượng, ngăn cản ta tập trung độc nhất vào việc biến ước mơ thành hiện thực.

Khi ý thức đang tập trung cao độ, nó trở thành một công cụ mạnh mẽ để xử lý thông tin, giải quyết vấn đề và biến suy nghĩ thành hiện thực.

Thật không may, vì những lý do kể trên, ta không thể thường xuyên tập trung vào chỉ một việc được. Nhưng thực tế là, đa số chúng ta chỉ thật sự vượt trội khi tập trung vào một việc tại một thời điểm mà thôi.

Hãy nghĩ đến lần bạn cảm thấy mình như ngôi sao nhạc rock khi đạt được thành quả nào đó. Có lẽ bạn đã hoàn thành xuất sắc một dự án ở công ty hoặc trường học, đạt được thành tích thể chất mà bạn đã phấn đấu suốt thời gian qua hoặc làm nên một điều tuyệt diệu. Bạn đã vô tình vấp phải thành công hay đó là thành quả từ sự tập trung và chú tâm của bạn?

Hãy dành một khoảnh khắc để suy nghĩ về thành quả của bạn. Bạn đã bắt đầu ra sao? Bạn đã thực hiện những bước cụ thể nào để đạt được mục tiêu của mình? Nó đòi hỏi mức độ dần thân nào? Bạn mong muốn có nó mãnh liệt ra sao? Khá chắc chắn, thành quả của bạn không phải là một sự tình cờ.

Vậy làm cách nào để dung hòa những hiện thực mang tính cạnh tranh này? Bạn muốn tập trung tạo ra thu nhập và sự nghiệp trong mơ, nhưng còn có trách nhiệm khác tiêu tốn thời gian và năng lượng của bạn. Bạn có vô số mối bận tâm ngăn cản bạn đạt được những điều mình mong muốn.

Câu trả lời cho tình huống nan giải này nằm ở tiềm thức của bạn, ở việc bạn thay đổi những điều diễn ra trong tiềm thức để có thể tiến đến ước mơ của mình trong khi phần não có ý thức tung hứng tất cả những mối phân tâm trong cuộc sống hằng ngày của bạn. Câu trả lời nằm ở việc thay đổi phần bên trong chiếc hộp của bạn.

Mặc dù suy nghĩ có ý thức hoạt động tốt nhất khi tập trung vào mỗi lần một việc, tiềm thức là một người đa nhiệm xuất chúng. Nó có thể xử lý nhiều dòng thông tin, giải quyết hàng tá vấn đề và biến đổi rất nhiều suy nghĩ thành hiện thực dựa trên một nền tảng khá dễ đoán.

Trong thực tế, hạn chế chính của ý thức là nó không có khả năng tập trung vào nhiều việc tại cùng một thời điểm. Và đó là sức mạnh chủ yếu của tiềm thức.

Một khi đã lập trình đích đến vào tiềm thức, bạn có thể kiên định tiến về phía nó, bất kể các yếu tố gây xao lãng xâm chiếm ý thức của mình. Hãy ngừng lại một khoảnh khắc để nghĩ về một thành quả bạn có thể đạt được mà không cần tập trung một cách có ý thức. Khi này tôi đã dùng ví dụ lái xe từ công ty về nhà mà không cần có ý thức tập trung, còn bạn có thể nghĩ ra được những ví dụ nào nữa? Chẳng hạn việc nấu nướng hoặc làm một chiếc bánh kẹp thì sao? Bạn có phải tập trung một cách có ý thức vào từng lớp thịt nguội hoặc khi phủ bơ lên bánh không? Hẳn là không.

Tôi từng thấy những người yêu thích việc đan móc đã tạo nên chiếc khăn tuyệt đẹp mà vẫn thoải mái trò chuyện suốt thời gian đó. Hãy nghĩ về những việc bạn thích làm, chắc hẳn bạn sẽ có thể thực hiện nó mà không cần suy nghĩ có ý thức, nếu nó trở thành bản năng thứ hai của bạn.

Điểm mấu chốt là bạn có thể lập trình những bước cần thiết để đạt được một thành quả nhất định vào tiềm thức và rồi vươn đến thành quả mình mong muốn mà không phải tập trung sự chú ý một cách có ý thức.

Quá trình tương tự có thể và sẽ hiệu quả với thu nhập và sự nghiệp bán hàng của bạn nếu bạn lập trình những kết quả mình mong muốn và xứng đáng đạt được. Một khi các mục tiêu liên quan đến lĩnh vực cuộc sống này của bạn được lập trình vào tiềm thức, hệ RAS sẽ xử lý các thông tin, cơ hội và hành động bạn cần có để hoàn thành chúng.

Nếu bạn không nghĩ chuyện này có thể xảy ra, có lẽ bạn phải thừa nhận rằng khả năng hình dung ước mơ chỉ hiện diện để tra tấn bạn bằng ảo ảnh của những thứ bạn không bao giờ có được. Nếu bạn tin rằng tất cả các bộ phận trong cơ thể đều có một mục đích quan trọng, thì khả năng mơ về những hiện thực mới mẻ đối với bạn cũng có mục đích quan trọng.

Hãy nghĩ về chuyện bạn có thể làm nhiều việc cùng một lúc, khi chúng trở thành bản năng thứ hai trong tiềm thức của bạn. Hãy nghĩ về chuyến xe từ văn phòng về nhà. Không những bạn có thể thực hiện nó mà không cần chủ tâm suy nghĩ, bạn còn có thể thoải mái trò chuyện, ăn bánh mì kẹp phô mai và nghe đài, làm tất cả mọi việc cùng một lúc mà không gây xô xát. (Nhân tiện, mặc dù rất nhiều người trong chúng ta có thể đồng cảm với ví dụ lái xe, ta buộc phải nhận thức được điều kiện lái xe và tránh những hành vi nguy hiểm như nhắn tin trong khi lái. Ví dụ này không ngụ ý rằng bạn có thể vừa lái xe về nhà vừa nhắn tin hay trang điểm, cũng như bạn không thể vừa nhắm mắt vừa lái xe về nhà vậy. Tôi chỉ ví dụ thôi.) Đó là việc sẽ xảy ra khi một thứ trở thành bản năng thứ hai của bạn. Bạn không cần suy nghĩ mình phải làm gì trong lúc thực hiện nó.

Đây là vấn đề then chốt: Khi một việc được lập trình vào tiềm thức, bạn có thể tiến tới mục đích ngay cả khi đang suy nghĩ và thực hiện một việc hoàn toàn không liên quan đến nó.

Đây là chìa khóa mở ra *sức mạnh của sự nhất quán*. Bí mật để đạt được mức độ giàu có, hạnh phúc và thành đạt cao trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh là thực hiện hành động nhất quán hướng về ước mơ đó. Và cách để bảo đảm bạn đang thực hiện hành động nhất quán hướng đến ước mơ là biến nó trở thành một phần trong các suy nghĩ thuộc về tiềm thức của bạn, tức là biến nó thành bản năng thứ hai.

Khi làm thế, bạn sẽ thấy bản thân liên tục tiến về phía các mục tiêu, dù những trách nhiệm khác chiếm dụng thời gian hay năng lượng của bạn, và khiến bạn bị phân tâm thế nào đi nữa. Và như cách bạn thấy mình tấp xe vào sân nhà sau một ngày dài ở công ty, cuối cùng, bạn sẽ nhận ra mình đang trải nghiệm ước mơ theo một cách rất thật. Bí quyết là hãy giữ cho tiềm thức tập trung vào các ước mơ của bạn.

Một khi lập trình kế hoạch thành đạt vào tiềm thức, hệ RAS cũng sẽ bảo đảm bạn không bỏ lỡ những thời điểm và cơ hội cần thiết để biến kế hoạch của bạn thành hiện thực. Trong thực tế, hệ RAS của bạn sẽ làm việc 24 giờ một ngày, 365 ngày một năm để phát hiện

những cơ hội đó và tìm ra chính xác những nguồn lực cần thiết để đưa bạn đến nơi bạn muốn đến.

Có lẽ điều này nghe vẫn còn mới mẻ với bạn, nhưng suốt cuộc đời, chắc hẳn đã có những lúc mà bạn trải nghiệm đầy đủ sức mạnh của hệ RAS và các suy nghĩ trong tiềm thức. Hãy nghĩ đến lần bạn đột nhiên nhận ra giải pháp cho một vấn đề nan giải. Bạn bắt đầu suy ngẫm một cách có ý thức về giải pháp, và tiềm thức của bạn tiếp tục theo đuổi nó rất lâu sau khi ý thức của bạn đã chuyển sang một việc khác. Rồi đột nhiên, bạn thức giấc giữa đêm với một giải pháp cho vấn đề của mình. Cuối cùng, giải pháp sẽ tự lộ diện khi hệ RAS tiếp tục chú ý và lọc ra các thông tin liên quan đến vấn đề đó. Hãy nghĩ đến những lần bạn đột nhiên nhớ ra tên của một bộ phim, diễn viên hoặc bài hát mà trước đó bạn không tài nào nhớ nổi. Bạn tiếp tục trải qua ngày hôm đó, còn hệ RAS tiếp tục xử lý thông tin đến khi bất ngờ tìm được câu trả lời và mang nó đến ý thức của bạn. Đó là công việc của hệ RAS. Ngay khi bạn giao cho nó hướng dẫn hoặc mục đích, nó sẽ liên tục làm việc mà không chiếm dụng sự chú ý có ý thức của bạn, nhằm tìm ra cách để đạt được điều bạn muốn.

Đây chính xác là lý do việc tập trung để đạt được mục tiêu về thu nhập và doanh số đóng vai trò rất quan trọng đối với việc hoàn thành nó. Bí quyết là hãy lập trình tiềm thức của bạn để nó tập trung vào việc đạt được ước mơ ngay cả khi ý thức bị xao lãng.

Nếu giữ sự tập trung đến mức ám ảnh vào một việc, cuối cùng, bạn sẽ đạt được nó. Đó là sức mạnh của sự tập trung. Có lẽ, bạn đã khám phá ra sức mạnh của sự tập trung khi còn là một đứa trẻ, khi bạn học cách gia tăng cường độ năng lượng Mặt trời bằng kính lúp để có thể đốt cháy lá cây hoặc khắc tên mình lên mẫu gỗ. Bạn có thể đón lấy thứ năng lượng dữ dội của Mặt trời rồi dùng kính lúp để nhân lên gấp bội.

Sức mạnh phi thường của bộ não cũng tương tự như vậy. Ngay từ đầu, bộ não đã có uy lực vô cùng mãnh liệt. Bằng cách sử dụng sức mạnh của sự tập trung, bạn thật sự có thể khuếch trương khả năng hùng mạnh để đạt được mọi thứ. Bạn có thể đạt tới mức giàu có và thành đạt không tưởng.

Không có giới hạn đối với những gì bạn có thể làm, nếu bạn sẵn lòng tập trung năng lượng của tiềm thức vào một mục tiêu cụ thể.

Khi ta bắt đầu quy trình Mặt tốt của nỗi sợ hãi, trong chương kế tiếp, bạn sẽ học được chính xác cách tập trung vào những ước mơ về mặt cá nhân và công việc, rồi sử dụng một quá trình đơn giản để thêm các chỉ dẫn nhằm đưa chúng vào chiếc hộp của mình. Đó là quá trình lập trình các chỉ dẫn vào trong tiềm thức. Một khi bạn hoàn thành quá trình này, hãy cứ thực hiện những hoạt động thường nhật, có ý thức của mình và để hệ RAS bắt đầu làm việc. Bạn sẽ thấy bản thân thực hiện những việc cần thiết để chạm đến ước mơ theo cách rất nhẹ nhàng. Và trước khi kịp nhận ra, bạn sẽ thấy mình có mặt ở đích đến mơ ước mà không hề suy nghĩ có ý thức về nó, như cách bạn thấy mình ở sân nhà sau khi tan sở vậy.

Hãy hiểu rằng điều quan trọng là tập trung vào chính xác những gì bạn mong muốn trong cuộc sống và công việc rồi lập trình chúng vào tiềm thức của bạn. Chỉ có ý tưởng khái quát về mục tiêu cuộc đời là không đủ. Bạn phải biết chính xác nơi mình muốn đến, viễn cảnh ấy ra sao hoặc cảm giác của mình như thế nào khi có mặt ở đó. Hãy nhớ lại ví dụ lái xe từ công ty về nhà. Bạn có thể nói mình hoàn thành mục tiêu nếu chỉ dừng lại ở nhà hàng xóm không, hay phải rẽ thẳng vào sân nhà bạn mới đúng? Rõ ràng là về sau. Hãy tưởng tượng cảnh bạn bước vào nhà hàng xóm và cố giải thích lý do bạn đỗ xe ở sân nhà họ mà xem! Nói cách khác, gần đúng không hẳn là đủ tốt. Bạn phải chạm đích. Một khi tiềm thức của bạn được lập trình để đạt đến ước mơ, hệ RAS sẽ không cho rằng những cơ hội giao dịch hoặc gia tăng thu nhập mới là thừa thãi và loại bỏ chúng. Bạn sẽ hiểu rằng bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra, và bạn sẽ kỳ vọng vào những điều tốt đẹp hơn cho bản thân cũng như những người xung quanh.

Kỳ vọng của bạn sẽ tăng vọt. Bạn sẽ đòi hỏi nhiều hơn từ bản thân và sống với nhận thức rằng bạn có thể đạt được bất cứ điều gì nếu bạn đặt tâm trí vào đó.

Bí quyết cho tất cả những điều này là sự kiên định, nghĩa là lặp đi lặp lại những việc nhỏ nhặt mà bạn biết mình cần làm. Một khi hoàn

tất quy trình FEAR và lập trình tiềm thức cho một sự nghiệp bán hàng mới mẻ và tuyệt diệu, bạn sẽ trải nghiệm sức mạnh của sự nhất quán khi đến gần với ước mơ của mình. Bạn sẽ học được quy trình chính xác của tư duy đúng đắn và hành sự đúng đắn. Sự thật là, nếu bạn đang suy nghĩ những điều đúng đắn và thực hiện những việc đúng đắn, bạn chỉ có thể tạo ra những kết quả đúng đắn. Sau cùng, bạn không thể tập trung lắp ráp một chiếc xe hơi mà lại vô tình sai toét được, đúng không?

Bạn cũng sẽ học về tầm quan trọng của nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật. Quá trình này sẽ cho bạn sức mạnh để thực hiện những việc cần thiết nhằm tạo ra sự giàu có, hạnh phúc và thành đạt. Bạn sẽ tìm thấy sự bình yên và tự tin rằng, định mệnh của bạn là tạo ra ước mơ, bằng cách giữ tập trung và nhất quán tiến về phía chúng.

Khi đó, mỗi một chút tự tin bạn đạt được sẽ nuôi dưỡng những cấp độ tự tin sâu sắc hơn. Khi lòng tự tin tăng lên, bạn sẽ thấy bản thân được truyền cảm hứng và có thể hoàn thành những nhiệm vụ nhỏ nhất thường ngày để luôn tiến về phía ước mơ của mình. Thay vì thấy bực dọc vì thua kém người khác, bạn sẽ thấy mình được tiếp thêm sức mạnh để làm nhiều hơn. Dù việc nhỏ nhất đó là thêm một cuộc gọi chào hàng hay một hợp đồng được ký kết, bạn sẽ có sức mạnh và tự tin để tạo ra bất cứ điều gì mà bạn quyết tâm thực hiện.

Chẳng có gì quan trọng nếu bạn từng thất bại hoặc chật vật suốt nhiều năm. Chẳng có gì quan trọng nếu bạn đưa ra những lựa chọn tồi tệ và gây rắc rối trong đời. Cũng chẳng có gì quan trọng nếu bạn đã cố thay đổi và rồi thất bại. Hôm nay là một ngày mới. Quá trình mà tôi sắp hướng dẫn cho bạn, và ta sẽ cùng nhau trải nghiệm nó, có thể thay đổi tất cả mọi thứ nếu bạn sẵn lòng thực hiện. Đó không phải điều gì vô cùng khó khăn hay khát khe, vì những việc bạn cần làm khá đơn giản và dễ dàng. Tất nhiên, sẽ luôn đơn giản hơn và dễ dàng hơn nếu bạn không thực hiện chúng.

Nghịch lý trong bản chất con người: Biết chính xác mình cần làm gì để tăng doanh số và thu nhập nhưng lại không kiên trì thực hiện nó.

Đã đến lúc bạn vùng lên, giành quyền kiểm soát số phận và xây dựng cuộc đời trong mơ của mình. Bạn có thể thấy choáng ngợp và dường như rất khó thành công, nhưng dù sao đi nữa, bạn cũng phải làm việc đó. Tôi biết bạn đã từng thử và vấp ngã, nhưng bạn phải đứng lên và làm lại lần nữa. Tôi biết chính xác cảm giác của bạn. Tôi đã ở đó. Tôi còn viết một cuốn sách về việc vấp ngã và đứng dậy. Tôi hiểu bạn đang trải qua những gì, bởi tôi từng là *chúa tể* của những sai lầm và đã đưa ra nhiều lựa chọn vô cùng tồi tệ.

Nhưng bạn có thể làm được việc này. Chỉ cần bạn tiếp tục cố gắng từng bước một để tiến về mục tiêu cuối cùng. Bạn có thể và sẽ thực hiện được những hành động nhất quán để đạt được tiềm năng thu nhập và bán hàng của mình.

Dù ước mơ của bạn là gì chẳng nữa, bạn sẽ có kế hoạch lẫn sức mạnh để thực hiện các hành động nhất quán nhằm tạo ra những điều tuyệt vời trong cuộc sống và hoạt động kinh doanh của mình. Hãy tập trung. Đừng đầu hàng. Đừng thỏa hiệp. Ước mơ của bạn ở khoảng cách gần hơn bạn có thể nhận ra. Thế nên, hãy bắt đầu đuổi theo chúng thôi!

4Bước 1: Tập Trung

Bạn không thể dựa vào đôi mắt của mình khi trí tưởng tượng trở nên mờ mịt.

— MARK TWAIN —

Nếu bạn muốn tạo ra những kết quả mạnh mẽ trong hoạt động bán hàng và kinh doanh, hiệu suất vẫn chưa đủ, bạn phải hiệu quả nữa. Và bạn thực hiện điều này bằng cách tập trung vào những điều đúng đắn. Đại đa số các biểu hiện kém cỏi mà tôi chứng kiến ở những chuyên viên bán hàng và kinh doanh không bắt nguồn từ sự thiếu thốn khả năng, kỹ năng hoặc trình độ. Đó là kết quả trực tiếp từ khuynh hướng tập trung vào sai việc của con người.

Nhiều người trong chúng ta sống cả đời mà chỉ “suy nghĩ” ở chế độ tự động. Ta đang vận hành nhờ vào những chế độ được lập trình trong tiềm thức mà không suy nghĩ một cách có ý thức về đích đến. Trong chương này, ta sẽ bắt đầu thay đổi xu hướng đó bằng cách “suy nghĩ về những điều ta đang suy nghĩ”. Khi bắt đầu hiểu được sức mạnh to lớn của suy nghĩ trong mối tương quan với triển vọng thành công trong bán hàng và kinh doanh, bạn sẽ nhận thức đúng mực tầm quan trọng của việc dành một chút thời gian để suy nghĩ về những điều bạn đang suy nghĩ.

Như triết gia vĩ đại Socrates từng nói, “Một cuộc đời không được suy xét thì không đáng sống.” Trong chương này, việc của chúng ta là xem xét những thứ đang có trong chiếc hộp của mình nên được giữ lại hay tổng đi. Nhiều thứ trong đó đã hiện diện từ thuở ấu thơ, nên khi trưởng thành, bạn có thể lựa chọn lưu giữ tất cả và chìm đắm trong đó hay dọn dẹp các suy nghĩ rác và sắp xếp những thứ còn lại.

Bước 1 trong quy trình FEAR là tập trung vào những điều đúng đắn, cụ thể là những điều bạn muốn đạt được trong sự nghiệp bán hàng

và kinh doanh của mình. Quy trình này yêu cầu bạn phải xác định đích đến cuối cùng của mình, vạch ra vài bước đơn giản sẽ đưa bạn đến đó và nhận diện mọi niềm tin giới hạn nào có thể làm hao mòn khả năng về đích của bạn. Ta cũng cần bảo đảm rằng ta đang tập trung vào những điều đúng đắn trong việc bán hàng và kinh doanh của mình.

Để thật sự tạo ra một tư duy thành đạt có thể sản sinh những kết quả bán hàng và kinh doanh mạnh mẽ, ta phải *suy nghĩ về những điều ta đang suy nghĩ*, và phải chắc chắn rằng ta đang suy nghĩ đúng việc.

Quy trình này sẽ đưa bạn đi xa hơn các mục tiêu trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của bạn, và giúp bạn xác định những điều mình mong muốn trên bình diện lớn hơn của cuộc sống. Việc mở rộng bình diện như thế này là cần thiết, vì động lực để ta thành công trong kinh doanh thường xuất phát từ những khao khát sâu kín hơn liên quan đến tổng thể cuộc đời ta. Đó là chu cấp cho gia đình hoặc giúp đỡ người khác qua công việc của mình.

Trong chương này, bạn sẽ cân nhắc:

- Điều bạn mong muốn
- Người bạn muốn trở thành
- Điều bạn muốn đóng góp
- Việc bạn cần làm để đạt được những điều trên
- Những suy nghĩ hạn chế đang cản trở bạn trong cuộc sống và kinh doanh

Những thông tin bạn tìm được khi hoàn thành 4 mục đầu tiên sẽ hình thành nền tảng để tạo ra kế hoạch thành đạt của bạn. Thành tố thứ năm được thiết kế nhằm giúp bạn xác định những niềm tin giới hạn sâu kín đang làm suy yếu thành công của bạn trong cuộc sống. Một khi xác định được những điều trên, bạn sẽ có thể tạo ra những

suy nghĩ và niềm tin mới mẻ nhằm đảo ngược các hiệu ứng tiêu cực và hạn chế của chúng lên cuộc sống của bạn.

Đừng lo lắng về việc tổ chức thông tin trong lúc bạn trải qua quá trình này, vì bước kế tiếp sẽ đòi hỏi bạn tập hợp tất cả chúng vào một kế hoạch thành đạt nhất quán. Mục đích của chương này đơn giản là để khơi nguồn trí tưởng tượng của bạn. Đây là giai đoạn của sự sáng tạo và mơ những giấc mơ hoành tráng.

Hãy ghi nhớ điều này khi suy ngẫm về cuộc sống và việc kinh doanh trong mơ của mình: Bạn không cần phải thực tế. Hãy nhớ rằng, chúng ta được ban cho trí tưởng tượng là có lý do, nên hãy để nó tự do bay nhảy. Ta không được trao khả năng mơ những giấc mơ đáng kinh ngạc chỉ để bị tra tấn bởi những viễn cảnh không bao giờ đạt được. Ta phải nâng cao kỳ vọng của mình thông qua những suy nghĩ sáng tạo, và hình dung một cuộc sống tốt đẹp hơn sẽ là bước đầu tiên để đạt được cảnh tượng ấy.

Khi nghĩ lại lần đầu tiên vạch ra kế hoạch thành đạt cho bản thân, khi đang ngồi trong phòng giam, tôi đã rất ngạc nhiên về sự táo bạo trong ước mơ của mình. Tôi nghĩ về bản chất cuộc đời, tình hình của tôi lúc đó và đối chiếu nó với những giấc mơ mà tôi bắt đầu hình dung. Nếu cứ bám lấy những kỳ vọng hợp lý và thực tế, có thể tôi chỉ mơ tìm được một công việc và tránh xa nhà giam. Nhưng tôi muốn nhiều hơn thế, rất nhiều. Tôi muốn đạt được những thành quả khổng lồ trong đời. Tôi muốn vượt lên sự tầm thường. Tôi muốn tạo ra một cuộc đời phi thường.

Dưới đây là sự đối lập giữa những điều tôi mong muốn và viết xuống so với tình cảnh thật sự của tôi ở thời điểm đó:

- Tôi muốn là một người cha tuyệt vời dù tôi đã bỏ rơi con trai mình và phải chịu thêm 7 năm giam cầm.
- Tôi muốn được giáo dục dù tôi đã bỏ học vào năm lớp 9 trung học.
- Tôi muốn sở hữu một ngôi nhà xinh đẹp trên núi dù chưa từng có ngôi nhà nào trong đời.

- Tôi muốn trở thành một doanh nhân, diễn giả và nhà văn thành công dù chưa bao giờ làm những việc đó và không có lý do gì để tin rằng mình có thể làm bất cứ việc nào trong số đó.
- Tôi muốn viết một cuốn sách trên bãi biển Maui dù tôi không có lý do nào để tin rằng mình có thể viết một cuốn sách, cũng như không hề biết Maui nằm ở đâu trên bản đồ.
- Tôi muốn trở nên giàu có dù thù lao của phạm nhân chỉ có vài đô la mỗi tháng.
- Tôi muốn có một người vợ tuyệt vời, dù tôi đã thất bại trong tất cả các mối quan hệ trước đó.
- Tôi muốn trở thành một người đàn ông có phẩm cách, danh dự và sự chính trực dù tôi là kẻ tội phạm bị buộc tội ba lần và đã dành cả đời để nói dối, lừa gạt và ăn cắp.

Kỳ vọng của tôi về một cuộc đời mới không hề hợp lý. Bất cứ ai ngồi cùng tôi trong phòng giam, khi nghe về ước mơ của tôi đều sẽ coi tôi là một gã tâm thần. Nhưng có một ước mơ hoành tráng chính là một phần quan trọng của quá trình.

Hãy nhớ rằng những kết quả trong đời sẽ không bao giờ vượt quá kỳ vọng của bạn, và kỳ vọng của bạn sẽ không bao giờ vượt quá trí tưởng tượng của bạn. Đó chính xác là lý do bạn phải cho phép mình mơ những ước mơ hoành tráng. Đừng giới hạn bản thân bằng cách gò ép trong sự hợp lý hoặc thực tế. Theo lời khuyên rất nổi tiếng của cố tiến sĩ Stephen R. Covey, ta không cần phải sống dựa vào quá khứ. Ta có thể sống mà dựa vào trí tưởng tượng của mình.

Khi trải qua bước đầu tiên của quy trình này, bạn sẽ bắt đầu đặt những điều mới mẻ mà sau này, bạn có thể lấy ra khỏi chiếc hộp của mình.

Suy nghĩ của bạn là những gì chứa trong chiếc hộp của bạn. Khi bạn đưa cuộc sống và hoạt động kinh doanh trong mơ vào hộp, bạn

cũng sẽ suy xét những niềm tin tiêu cực và giới hạn có thể đã nằm sẵn trong đó.

Hãy lấy một tờ giấy và bắt đầu ghi chú trong khi tìm hiểu phần này. Đừng cố hoàn thành vội vã. Sau khi đọc một phần, hãy dừng lại, suy nghĩ về những thành quả bạn muốn đạt được và ghi chú. Tôi xin nhắc lại lần nữa, chúng ta sẽ sắp xếp những ghi chú của bạn ở bước kế tiếp.

Ta sẽ bắt đầu cuộc thảo luận này bằng cách nói về những điều bạn mong muốn trong đời. Dù chúng không phải những điểm thảo luận quan trọng nhất, tôi thấy rằng đa số mọi người có thể nhanh chóng xác định những điều như thế. Vì vậy, đây là một khởi đầu khá tốt để vạch ra kế hoạch thành đạt của bạn.

Ta sẽ cân nhắc những yếu tố có tầm quan trọng tăng dần trong đời bạn khi thực hiện bài tập này.

ĐIỀU BẠN MUỐN TRONG CUỘC SỐNG VÀ KINH DOANH

Điều quan trọng nhất ở đây là phải cụ thể và chính xác hết sức có thể về mỗi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Trong lúc bạn suy ngẫm về mỗi lĩnh vực, hãy ghi lại bất cứ điều gì mà bạn nghĩ đến.

Ví dụ, hãy nghĩ về thu nhập của bạn và nhận biết *chính xác* mức độ an toàn tài chính mà bạn muốn. Bạn muốn thu nhập hằng năm hoặc trong suốt sự nghiệp của mình là bao nhiêu? Hãy nghĩ bạn sẽ làm cách nào để tính được con số này? Thành công về mặt tài chính trông như thế nào trong đầu bạn? Có lẽ, đó là một lượng của cải nhất định ở tuổi nghỉ hưu. Có lẽ, bạn định nghĩa nó là khả năng bảo đảm con cái được theo học đại học hoặc chuyển đến một loại căn hộ nhất định. Điều then chốt là bạn phải định nghĩa thành công về mặt tài chính theo cách bạn cảm nhận và hình dung về nó, bao gồm nhiều chi tiết cụ thể nhất có thể.

Hãy dành thời gian để tâm trí bạn được khám phá các khả năng tiềm tàng. Bí quyết là cho phép sự sáng tạo giành quyền kiểm soát và để trí tưởng tượng tự do tuôn trào. Và một lần nữa, hãy thật

chuẩn xác. Nếu bạn định nghĩa thành công tài chính là điều kiện nghỉ hưu, hãy chọn một độ tuổi và lượng của cải cụ thể cho nó. Nếu bạn định nghĩa thành công là có thể chu cấp học phí đại học cho con, hãy xác định cụ thể bạn sẽ cần bao nhiêu tiền cho việc này, có lẽ bạn còn nên hình dung một trường đại học cụ thể nữa. Nếu mục tiêu của bạn là sở hữu một kiểu căn hộ nhất định, hãy hình dung những chi tiết và đặc điểm căn hộ trong mơ của bạn.

Khoảng một năm trước, tôi từng đọc tờ Sunday và vô tình thấy quảng cáo một loại xe hơi thể thao mới lạ, chính là chiếc xe trong mơ của tôi khi còn bé. Tôi đã cắt bức ảnh chiếc xe ra, giơ lên và tuyên bố: “Đây là chiếc xe sau này của mình!”. Tiếp đó, tôi dán bức ảnh đó lên tủ lạnh. Trong vài tháng kế tiếp, tôi thường nhìn bức ảnh trên tủ lạnh và bắt đầu nghĩ rằng, “Chao ôi! Thế thật hoành tráng làm sao! Cứ tưởng tượng có được chiếc xe mình mơ ước từ bé xem!”. Cuối cùng, tôi thêm chiếc xe vào kế hoạch thành đạt của mình. Chưa đến một năm sau, tôi đã sở hữu đúng chiếc xe đó. Không phải một chiếc tương tự, mà chính là chiếc xe mẫu được tôi cắt ra từ tờ báo và dán lên cửa tủ lạnh. Vì giấc mơ mà tôi đang có rất hoành tráng và cụ thể, tôi lại cho bản thân một lời nhắc nhở thường nhật về mục tiêu của mình, thế nên tôi đã đạt được nó.

Nếu ước mơ của bạn là cải thiện tình hình bán hàng và giúp việc kinh doanh tăng trưởng, hãy xem bạn hình dung thế nào về thành công trong sự nghiệp. Mức thành công được định nghĩa bởi thị phần hay việc đạt được doanh số hoặc lợi nhuận nhất định? Có thể bạn sẽ định nghĩa nó bằng số chi nhánh mới mở hoặc phục vụ một số lượng khách hàng nhất định. Cũng có thể, thành công trong kinh doanh của bạn nghĩa là khách hàng đạt được một mức độ hài lòng cụ thể. Hãy ghi lại bất cứ thang đo nào lướt qua đầu bạn. Ở đây, không có cách thức nào là đúng hoặc sai để định nghĩa thành công. Câu trả lời đúng là điều bạn cảm thấy đúng. Điều quan trọng là có một đơn vị đo lường nào đó, vì nó sẽ rất có ích trong việc giúp bạn tiến về phía mục tiêu của mình, cũng như biết rằng bạn đã đến đích. Và đừng cho rằng các đơn vị chính thống để đo lường hiệu suất kinh doanh là lựa chọn tốt nhất. Cách tốt nhất để bạn đo lường thành công là sử dụng những điều quan trọng đối với bạn và tạo

cho bạn cảm giác đam mê lẫn háo hức khi nghĩ về nó. Ví dụ, khi bắt đầu mở công ty trong phòng khách vào năm 2004, tôi đã định nghĩa thành công là trở thành người dẫn đầu thị trường và nắm giữ vị trí số một về thị phần. Tôi quyết định rằng, công ty đang thành công là khi chúng tôi giành được nhiều hợp đồng lắp đặt hơn bất cứ đối thủ nào khác. Trong 4 năm đầu kinh doanh, chúng tôi đã giành được gấp đôi lượng hợp đồng so với đối thủ cạnh tranh gần nhất. Tôi đã có một mục tiêu cụ thể khiến tôi háo hức và đam mê. Chính mục tiêu này đã thúc đẩy và tạo động lực cho tôi tiếp tục tiến về phía trước trong những lúc khó khăn.

Bí quyết để thành công là lập một kế hoạch và thực hiện những hành động nhất quán hướng về kế hoạch đó. Cách định nghĩa ước mơ sao cho nó có thể khơi dậy hứng thú, nhiệt tình và đam mê của bạn sẽ phối hợp với các chiến lược khác trong cuốn sách để đưa bạn đến nơi bạn mong muốn. Thế nên, ước mơ càng có ý nghĩa với bạn bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu.

Đừng lo lắng về việc bạn sẽ làm cách nào để đạt được mức thu nhập, doanh số và các mục tiêu tài chính khác ở thời điểm này, bởi quá trình mà bạn đang trải qua được thiết kế để giúp bạn tìm ra những hành động mà mình cần thực hiện một cách đều đặn. Nhiệm vụ hiện tại của bạn là tập trung vào việc bạn muốn kết quả của mình trông ra sao. Sau này, bạn sẽ có rất nhiều thời gian để suy nghĩ những bước cần thiết để đến được đó.

Hãy tiếp tục suy ngẫm về những điều bạn mong muốn trong cuộc sống và kinh doanh. Viết xuống bất cứ điều gì nảy ra trong đầu bạn dù là một từ, một câu hoàn chỉnh, hay cả một ý nghĩ chưa trọn vẹn. Ta sẽ tổ chức lại những suy nghĩ và từ ngữ đó ở bước kế tiếp.

Quan trọng là bạn tìm được chi tiết về những điều bạn thật lòng mong muốn trong lúc ngẫm nghĩ các mục tiêu này. Bằng cách vượt xa khỏi bề nổi của vấn đề, bạn có thể sẽ nhận ra rằng, các mục tiêu của bạn không chính xác như những gì bạn đã nghĩ.

Ví dụ, tại một buổi diễn thuyết cho sự kiện được phát sóng trực tiếp, tôi đã mời khán giả bước lên bục và liệt kê những điều họ mong

muốn trong cuộc sống và kinh doanh. Một quý ông khẳng định rằng, ông muốn tiếp tục trau dồi kiến thức trong thời gian nghỉ hưu và lưu lại nhiều thập niên học hỏi của mình vào một cuốn sách nhằm hướng dẫn cho người khác những điều ông đã học được trong suốt đời mình.

“Vậy là bác muốn viết một cuốn sách à?”

Tôi hỏi.

“Vâng,” ông ấy trả lời.

Tôi hỏi tiếp, “Tại sao bác lại muốn viết một cuốn sách?”.

“Vì tôi đã học được rất nhiều điều, và tôi muốn truyền lại cho các thế hệ tương lai.”

“Vậy điều bác thật sự muốn là để lại một di sản phải không?”

Ông suy nghĩ một lúc rồi nói, “Đúng thế. Điều tôi thật sự muốn là để lại một di sản.”

“Như thế khác với việc viết một cuốn sách, đúng không?” Tôi hỏi, “Sách chỉ là một phương tiện mà bác có thể lưu giữ di sản của mình.”

“Tôi đoán là thế. Tôi chưa bao giờ nghĩ theo cách đấy,” ông kết luận.

Đoạn tương tác này minh họa cho nhu cầu suy xét tỉ mỉ những điều ta thật sự mong muốn trong cuộc sống và kinh doanh, bởi đôi khi, những điều được cho là mong muốn của ta thật ra chỉ là phương tiện để ta đạt được điều mình thật sự mong muốn.

Có một ví dụ rất phổ biến thế này: Mỗi năm, có hàng triệu mũi khoan dài 1,7cm được bán ra.

Như vậy, mỗi năm, có bao nhiêu người muốn mua mũi khoan cỡ 1,7cm? Đáp án ban đầu có lẽ là “hàng triệu người”. Câu trả lời thật ra lại là, “Không ai cả. Hàng triệu người muốn đục một cái lỗ cỡ

1,7cm”. Mũi khoan chỉ là phương tiện mà hàng triệu người sử dụng để tạo nên lỗ sâu 1,7cm mà thôi.

Vấn đề là, hãy nghĩ về những điều bạn thật sự muốn trong đời và đảm bảo rằng điều bạn cho là mong muốn của mình thật ra không phải phương tiện để có được điều bạn thật sự mong muốn.

Một lần nữa, xác định những điều thật sự thúc đẩy bạn sẽ tiếp thêm cho bạn nhiều cảm hứng hơn để đạt được ước mơ. Nếu bạn cho rằng mình muốn có tiền, nhưng thật ra điều bạn mong muốn là sự ổn định cho gia đình, bạn sẽ làm suy yếu thành công của chính mình khi tập trung vào tiền bạc.

Giờ thì, hãy dành một chút thời gian để suy ngẫm về mong muốn của bạn. Hãy nhớ rằng bạn không cần phải vội. Lấy một tờ giấy, ngồi xuống, thư giãn và suy nghĩ thật rõ ràng về điều bạn muốn. Một khi đã nghĩ ra những điều cụ thể, ta sẽ bắt đầu quá trình tải nó vào chiếc hộp của mình.

CON NGƯỜI MÀ BẠN MUỐN TRỞ THÀNH TRONG CUỘC SỐNG VÀ KINH DOANH

Pha kế tiếp của bước tập trung là xác định người mà bạn muốn trở thành trong cuộc sống và kinh doanh. Điều này đòi hỏi bạn phải suy nghĩ sâu xa hơn thời điểm bạn xác định mong muốn của mình. Nó xoáy vào trọng tâm của kiểu người mà bạn muốn trở thành, cả về mặt cá nhân và sự nghiệp. Nó còn liên quan đến việc xác định những nguyên tắc cốt lõi để định nghĩa cuộc sống và việc kinh doanh của bạn.

Trong cuốn sách 7 Thói quen của người thành đạt, Tiến sĩ Covey đã giải thích xuất sắc sự khác biệt giữa các giá trị và nguyên tắc như thế này: Nguyên tắc là những sự thật phổ quát. Chúng có ý nghĩa sâu sắc hơn giá trị. Việc xác định người mà bạn muốn trở thành đòi hỏi bạn phải làm rõ những nguyên tắc sẽ chi phối cuộc sống và sự nghiệp của bạn. Sau đó, bạn có thể đặt chúng vào trong hộp và điều chỉnh tiềm thức của mình theo đó. Đến cuối, bạn sẽ lấy chúng ra dưới dạng các lựa chọn trong cuộc sống hằng ngày, cũng là những

điều sau cùng sẽ quyết định chất lượng cuộc sống và sự nghiệp của bạn.

Tôi đã trải qua quá trình phác họa kiểu người mà tôi muốn trở thành vô cùng gian nan, vì dù sao, tôi cũng là tên tội phạm đầy tiền án. Tuy nhiên, tôi vẫn làm theo lời khuyên trong cuốn sách của Covey để có một bức tranh rõ ràng về con người mà tôi muốn trở thành.

Hãy xem bài tập sau đây như một cách giúp bạn giải quyết chuyện này. Giả sử, bạn tham dự lễ tang của một người được tất cả những người quen biết yêu mến. Bạn bước vào phòng và thấy khuôn mặt đau buồn của những người thân và bạn bè của họ. Bạn đến gần quan tài để gửi lời tiễn biệt và giật mình khi thấy người nằm trong đó chính là mình. Đây là lễ tang của bạn.

Hãy nghĩ về những điều mà bạn muốn mỗi người bạn, mỗi thành viên trong gia đình và cộng sự sẽ nói khi bạn nhìn quanh phòng. Cách này sẽ cho bạn một ý tưởng tốt về điều thật sự quan trọng đối với bạn. Một khi tìm ra nó, bạn sẽ có một chỉ dẫn rõ ràng để làm chủ hành động của mình.

Bài tập này được phát triển trước tiên bởi Tiến sĩ Covey, và khi hoàn thành nó lần đầu, tôi đã hình dung những điều mình muốn con trai phát biểu tại đám tang của cha nó. Vì tình trạng vô gia cư và nghèo khó của mình, tôi đã cho rằng ưu tiên số một của tôi là kiếm tiền. Tuy nhiên, khi cân nhắc điều tôi muốn con mình sẽ nói, tôi nhận ra rằng việc con tôi thừa nhận tình trạng tài chính của tôi vào cuối bài diếu văn thật sự không quan trọng. Thay vào đó, tôi đã hình dung con mình sẽ nói những điều như, “Dù cha tôi hời hợt cực kỳ ngang bướng, nhưng sau này, ông đã hứa với tôi sẽ không bao giờ rời bỏ tôi hoặc lừa dối tôi một lần nữa. Và ông đã giữ vững lời hứa đến tận ngày ra đi.”

Bài tập đó đã giúp tôi làm sáng tỏ hình mẫu người cha mà tôi muốn trở thành. Một khi tôi đặt người cha đó vào chiếc hộp tư duy, tôi đã có một tiêu chuẩn rõ ràng về những điều nên chi phối các ưu tiên của mình.

Hãy nghĩ về những di sản mà bạn sẽ và muốn để lại khi thực hiện bài tập này. Mọi người sẽ nói gì về bạn sau khi bạn ra đi? Bạn muốn họ nói những gì? Bạn muốn họ nhớ đến bạn như một chủ doanh nghiệp hay người quản lý ra sao? Hay một chuyên viên bán hàng thế nào? Hãy suy nghĩ rõ ràng về mẫu người mà bạn muốn trở thành. Sau đó, ta sẽ đặt chúng vào trong hộp, bên cạnh các mong muốn của bạn. Và đến cuối cùng, chúng sẽ là những thứ mà bạn lấy ra khỏi hộp.

ĐIỀU BẠN MUỐN ĐÓNG GÓP TRONG CUỘC SỐNG VÀ SỰ NGHIỆP

Tiếp đến, hãy bắt đầu xác định điều bạn muốn đóng góp trong sự nghiệp của mình. Một người bán hàng chân chính có cơ hội để giải quyết vấn đề cho người khác, cũng như cải thiện chất lượng cuộc sống và công việc kinh doanh của họ. Như Lev Tolstoy¹ từng nói, “Dịch vụ là ý nghĩa đích thực của cuộc sống”, điều mà càng ngày tôi càng thấy đúng. Càng nhiều trải nghiệm sống, tôi càng hiểu rằng thành công và tầm quan trọng của chúng ta trong việc kinh doanh đến cùng sẽ tỷ lệ thuận với tầm cỡ của những đóng góp mà ta thực hiện.

Tôi sẽ không bao giờ quên lời miêu tả của Tony Robbins về câu chuyện của tôi và câu nói mà về sau, chúng tôi đã sử dụng như lời quảng bá cho cuốn *The Upside of Fear*. Mặc dù, Robbins có thể dùng rất nhiều cách để bình luận về hành trình của tôi, anh đã nói, “Chúc mừng anh đã có bước ngoặt từ nhà giam sang đóng góp.”

Hãy chú ý rằng anh ấy không nói “kinh doanh”, “thành công tài chính” hay “một ngôi nhà ở Maui”. Trong mắt anh ấy, tầm quan trọng của những việc tôi đã làm nằm ở những đóng góp. Qua nhiều năm, tôi đã thực hiện cam kết kết nối và truyền cảm hứng cho những ai đang vật lộn với các vấn đề từng khiến tôi khổ sở đương đầu. Tôi cũng được tiếp thêm động lực bởi trách nhiệm giúp đỡ người khác cải thiện sự nghiệp bán hàng và hoạt động kinh doanh của họ.

¹ *Lev Tolstoy (1828–1910) là tiểu thuyết gia người Nga, đặc biệt nổi tiếng với kiệt tác Chiến tranh và hoà bình và Anna Karenina.*

Vậy nên hãy tìm kiếm đóng góp của bạn. Hãy cân nhắc bạn sẽ giúp đỡ ai khi đạt được những ước mơ của riêng mình, về tài chính và trong sự nghiệp? Còn ai sẽ có lợi ngoài bạn? Bạn sẽ phản hồi thế nào khi được gọi tên?

Việc cam kết sử dụng sự thành công của mình để giúp đỡ người khác sẽ cho bạn đam mê và chức trách vượt lên trên sự nghiệp bán hàng đơn thuần. Nó sẽ giúp bạn thấy được bản thân ở một tầm nhìn rộng hơn và tìm ra ý nghĩa đặc biệt trong sự thành đạt của bạn, trên cả gia đình thân thiết và cộng đồng quanh bạn.

Vì hoàn cảnh và câu chuyện của mình, tôi nhận được rất nhiều lời mời diễn thuyết từ các nhà tù, trại giam và các tổ chức khác. Tôi xem việc chấp nhận những lời mời này bất cứ khi nào có thể là nghĩa vụ của mình, và các nhân viên của tôi biết rằng những yêu cầu này luôn được ưu tiên, dù các tổ chức trên không có kinh phí chi trả cho diễn giả.

Gần đây, tôi đã đến diễn thuyết tại nhà tù mà mình từng thụ án 25 năm trước, khi vẫn còn trẻ. Trước khi nói chuyện với các “anh bạn”, giám đốc trại giam đã hộ tống tôi đến chính phòng giam mà tôi từng ở vào năm 1988. Khi đứng trong trại giam, từng đợt sóng ký ức về nỗi tuyệt vọng ngày trước lại ập đến trong tôi. Rồi chúng tôi đi lên cầu thang và xuống dãy phòng san sát các buồng giam và những ánh nhìn xa vắng. Khi đến gần phòng giam mà tôi từng ở, một sĩ quan ra hiệu cho trung tâm điều khiển mở cửa. Khi cửa mở ra, tôi bước vào và cửa đóng lại sau lưng tôi. Đó là một phản ứng rất mãnh liệt. Tôi đã rất vất vả để kiểm soát cảm xúc của mình khi nghĩ đến việc cuộc đời tôi đã thay đổi nhiều ra sao. Trong lúc đấu tranh với những cảm xúc khiến mình bị choáng ngợp, tôi đã nói chuyện với hai nhóm người, những người cũng đang tìm kiếm lối thoát như tôi cách đây 25 năm. Một người trong nhóm vẫn còn nhớ tôi từ lúc anh ta và tôi cùng thụ án vào nhiều năm trước. Anh ấy đến gần tôi và nói, “Anh luôn nói mình sẽ làm những điều tuyệt vời, giờ anh làm được rồi”. Khi chúng tôi ôm nhau, anh ấy bắt đầu khóc nức lên và thắm thì, “Nếu anh làm được thì tôi cũng làm được”. Ngày hôm ấy trở thành lời nhắc nhở mạnh mẽ về việc tôi đã tiến xa thế nào và

hành trình của tôi có thể truyền cảm hứng để người khác thay đổi ra sao. Dù bạn có nhận ra hay không, hành trình của bạn cuối cùng cũng sẽ truyền hy vọng và sự tự tin cho người khác.

Gần đây, tôi được mời diễn thuyết cho một nhóm nữ phạm nhân đang tham gia một chương trình tuyệt vời mang tên “7 Thói quen Nội tâm”. Đây là chương trình mô phỏng theo tác phẩm đột phá của Tiến sĩ Covey dành cho phạm nhân ở các trường phục hồi nhân phẩm. Lịch làm việc của tôi vào tuần diễn ra buổi diễn thuyết rất điên cuồng. Sáng thứ Hai, tôi thực hiện một chương trình đào tạo kéo dài hai tiếng được phát sóng trực tiếp trên Prosperity TV. Thứ Ba, tôi bay đến Austin, Texas để dự một sự kiện đào tạo bán hàng trong ngày với Tom Hopkins huyền thoại. Tối hôm đó, tôi bay đến Washington, DC rồi đến Harrisburg, Pennsylvania. Từ sân bay ở Harrisburg, tôi lái xe đến khách sạn và tới nơi vào nửa đêm. Sáng hôm sau, tôi diễn thuyết cho một nhóm các chủ doanh nghiệp và chuyên viên bán hàng. Sự kiện ở đó vừa kết thúc, tôi đã lái xe đến Philadelphia, nơi tôi diễn thuyết nhiều giờ đồng hồ vào tối hôm đó.

Tôi bay trở lại Denver vào sáng thứ Năm và đáp xuống sân bay vào khoảng 9 giờ. Rồi tôi lái xe 1,5 tiếng để đến văn phòng và dành một tiếng đồng hồ với nhân viên. Sau đó, tôi lại lái xe đến ngôi nhà trên núi của mình, cách đây khoảng 20 dặm về phía Tây thành phố. Tôi nghỉ ngơi khoảng một tiếng tại nhà, rồi chuẩn bị sẵn sàng để di chuyển đến trại giam nữ, cách đây 1 tiếng rưỡi xe chạy về phía Nam. Khi dừng xe ở bãi đỗ xe của trại giam vào lúc 5 giờ chiều, tôi đã mệt đến độ gần như không thể nhìn rõ. Khi bước vào trại giam và ngồi trong phòng thăm hỏi để chờ các quản giáo đưa nhóm phạm nhân nữ vào, tôi đã nghiêm túc tự vấn rằng, phải chăng mình đã làm việc quá sức. Tuy nhiên, mọi dấu hiệu hoài nghi đều biến mất vào khoảnh khắc tôi bắt đầu diễn thuyết. Ngay lập tức, tôi biết rằng mình đã ở chính xác nơi mình nên ở. Vẻ mặt tràn đầy hy vọng và háo hức của những người phụ nữ đó mang lại rất nhiều cảm hứng. Họ toàn tâm toàn ý muốn thay đổi cuộc đời mình và đam mê việc thực hành các nguyên tắc trong cuốn sách 7 Thói quen.

Vấn đề là tất cả chúng ta đều thấy mình có bổn phận phải phục vụ người khác, và đôi khi, ta phải đặt nhu cầu của người khác lên trên khát khao của mình. Vào buổi tối hôm đó, tôi không mong muốn gì hơn là được về nhà nghỉ ngơi. Nhưng tôi đã thực hiện lời hứa của mình và giúp đỡ vô số cá nhân, kể cả chính tôi, bằng việc thực hiện nó.

Khi bạn trưởng thành và thành đạt trong cuộc sống lẫn việc kinh doanh, những cơ hội để mở rộng “vòng tròn ảnh hưởng” của bạn nhất định sẽ tăng lên. Lần đầu đọc về vòng tròn ảnh hưởng trong cuốn 7 Thói quen, tôi đã nghĩ có lẽ mình có một phần một triệu cơ hội để từ sự biệt lập của nhà giam chuyển sang tạo ảnh hưởng và thúc đẩy người khác thực hiện hay trở nên tốt đẹp. Nhưng hiện nay, tôi vẫn thường nghe nhiều cá nhân và tổ chức nói rằng, cuộc sống và công việc kinh doanh của họ phát đạt là nhờ sự phục vụ và nỗ lực của tôi.

Bạn đang rất gần với khả năng tạo ảnh hưởng mạnh mẽ lên cuộc sống của người khác hơn bạn nghĩ. Hãy dành thời gian để tập trung vào những đóng góp mà bạn sẽ tạo ra cho đời một khi đạt được khao khát của mình. Hãy tự hỏi bản thân mình sẽ để lại dấu ấn như thế nào? Và di sản của mình là gì?

Hãy đặt nó vào trong chiếc hộp, đến một ngày, bạn sẽ nhận ra rằng mình đã lấy nó ra và tạo nên sự khác biệt sâu sắc trong cuộc đời của người khác.

Đến lúc này, trong bước tập trung, hẳn bạn đã có một ý tưởng khá rõ ràng về mong muốn của mình, người bạn muốn trở thành và những gì bạn muốn đóng góp cho cuộc sống và công việc kinh doanh. Nếu bạn chưa dành thời gian để thật sự cụ thể hóa tất cả những điều trên, tôi tha thiết đề nghị bạn hãy làm việc đó ngay bây giờ. Dù bạn có xu hướng đọc sách và bỏ qua phần thực hành, hãy cân nhắc liệu bạn có thể tạo ra được những kết quả mà mình muốn có hay không, nếu không sẵn lòng thực hiện các hành động nhất quán liên quan đến những điều cơ bản để lập ra kế hoạch thành đạt của riêng bạn.

Suy ngẫm qua loa rồi bỏ qua sẽ là chưa đủ. Hãy dành thời gian để cân nhắc kỹ càng về chúng. Hãy viết xuống một vài ghi chú và ý tưởng, ngay cả khi đó chỉ là 1-2 từ miêu tả mong muốn của bạn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp.

Bạn sẽ cần những thông tin này để phác thảo kế hoạch thành đạt của mình. Và bạn sẽ kiên định thực hiện nó để kiến tạo nên đời sống và công việc kinh doanh trong mơ của mình.

ĐIỀU BẠN CẦN LÀM ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ TRONG CUỘC SỐNG VÀ CÔNG VIỆC

Một khi bạn đã xác định điều mình mong muốn trong cuộc sống và kinh doanh, đã đến lúc xác định điều bạn cần làm để đạt được nó. Đây là bước then chốt trong quá trình tạo nên một cuộc sống và hoạt động kinh doanh vượt trội, cũng là bước mà nhiều người trong chúng ta thất bại. Tìm ra điều mình mong muốn là một quá trình khá đơn giản. Thực hiện chúng khó hơn rất nhiều, và đó là khi lý thuyết được ứng dụng trong thực tiễn.

Ta sẽ thảo luận phương pháp để thực hiện chúng một cách nhất quán ở bước kế tiếp, còn mục đích ở đây là xác định những việc ta nên làm. Đó là liệt kê các ưu tiên và quyết định hành động nào sẽ tạo ra tác động lớn nhất.

Sự thực là, người chiến thắng làm những việc mà kẻ thua cuộc không sẵn lòng thực hiện. Không phải kẻ thua cuộc không muốn những điều tương tự người chiến thắng, chỉ là kẻ thua cuộc không sẵn lòng hành động và theo đuổi theo cách mà người chiến thắng làm mà thôi.

Nếu bạn phải vật lộn với việc thực hiện những hành động nhất quán để đạt được điều mình mong muốn trong cuộc sống, cả về mặt cá nhân lẫn trong sự nghiệp, hay nói cách khác, nếu bạn thấy chật vật khi phải hành động, đó có thể là do một hoặc cả hai lý do sau.

Lý do đầu tiên cho các hạn chế này là “một tâm trí hoang mang sẽ nói ‘Không!’”, tức là chúng ta có xu hướng không làm bất cứ điều gì

khi bị choáng ngợp bởi quá nhiều thứ cần làm.

Ngay lúc này, đa số chúng ta đều có danh sách hàng tỷ việc cần làm hoặc cần xảy ra trước khi ta tiếp tục một ý tưởng hoặc dự án ở nhà hoặc trong văn phòng. Thật không may, ta rất dễ bị choáng ngợp với danh sách việc cần làm tưởng chừng bất tận này, và chúng thường khiến ta trở nên tê liệt và rồi... không làm gì cả.

Hẳn bạn đã nghe qua nguyên tắc Pareto, hay quy luật 80/20. Theo đó, 80% kết quả của bạn đến từ 20% nỗ lực của bạn. Nó là một công cụ rất hữu hiệu để đơn giản hóa các danh sách việc cần làm và giúp ta tiến đến mục tiêu lẫn khao khát của mình. Bí quyết là, tập trung nỗ lực vào những hoạt động tạo ra kết quả quan trọng nhất. Tôi gọi đó là những hành động đòn bẩy – loại hành động đơn giản nhưng tạo nên kết quả phi thường và là mấu chốt để sản sinh những thành tựu to lớn trong cuộc sống và kinh doanh.

Con người cũng thường chờ đến lúc tất cả mọi thứ đều hoàn hảo rồi mới hành động. Nhưng chờ đến khi mọi thứ đều đúng ý mình rồi mới bắt tay vào một dự án rất có thể sẽ khiến bạn phải chờ đợi rất lâu. Hoàn cảnh rất hiếm khi hoàn hảo. Tạo ra một cuộc sống và công việc kinh doanh vượt trội đòi hỏi bạn phải hành động bất kể khó khăn, chứ không phải khi không có thách thức. Cho nên, trong quá trình này, điều quan trọng là đơn giản hóa mọi việc để tập trung vào chỉ 1-2 hoạt động có thể đưa bạn đến gần kết quả mà mình khao khát hơn. Bạn sẽ có rất nhiều thời gian để quan tâm đến những chi tiết khác, còn mấu chốt tại thời điểm bắt đầu là tiến lên và tạo đà nhanh nhất có thể.

Khi quyết định mở doanh nghiệp đầu tiên vào năm 2004, một công ty kinh doanh máy sưởi và điều hòa dân dụng, tôi đã rèn luyện hàng trăm việc cần thiết trước khi cắt băng khai trương. Doanh nghiệp cần địa điểm, xe tải, kho bãi và thiết bị văn phòng. Tôi phải tuyển dụng, thuê nhân lực và đào tạo nhân viên văn phòng, kỹ thuật viên dịch vụ và chuyên viên lắp đặt. Tôi cần thiết lập bộ phận kế toán, xin giấy phép phù hợp và đăng ký tư cách pháp nhân, khoản bồi thường cho nhân công và bảo hiểm thất nghiệp. Tôi cần một kế hoạch tiếp thị, hệ thống bán hàng và vô số quy trình vận hành. Thật

sự là có hàng trăm, nếu không nói là hàng nghìn việc phải làm. Trong thực tế, lượng công việc nhiều đến nỗi bạn rất dễ lạc lối vì không biết cần làm gì tiếp theo. Mà đây chỉ là một công ty nhỏ và không thể xa xỉ đến mức có cả một lực lượng nhân viên lớn để thực hiện hàng tá công việc.

Thay vì bị chôn vùi trong những công việc lặt vặt, tôi quyết định nhận biết các hoạt động đòn bẩy nào sẽ sinh ra kết quả tức thì và mạnh mẽ nhất. Dựa theo triết lý kinh doanh cơ bản của Thomas Watson Sr., nhà sáng lập IBM, “Không gì xảy ra đến khi bán được hàng”, tôi quyết định tập trung sự chú ý của mình vào việc bán hàng. Nhưng trước đó, tôi cần có mồi làm ăn.

Không có văn phòng, nhân viên hoặc xe tải dịch vụ, tôi đặt hẳn một quảng cáo toàn trang cho công ty mới trên tờ Sunday với thông báo “Mức giá thấp nhất từ trước đến nay!”. (Vì trước đây tôi chưa từng kinh doanh, nên đó là một lời tuyên bố chân thật.) Ở cuối tờ quảng cáo, tôi thêm dòng “Hãy gọi điện NGAY! Nhân viên vận hành luôn sẵn sàng 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần.” Tôi chính là nhân viên vận hành, số điện thoại là số di động của tôi, và tôi chắc chắn luôn “sẵn sàng” chờ đợi các cuộc gọi, trong phòng khách.

Tôi đã nhận được 16 đơn hàng vào Chủ Nhật và không ngừng thành công hơn nữa. Trong vòng 60 tháng, công ty đã bán, phục vụ và lắp đặt hơn 20 triệu đô la doanh thu từ dịch vụ lẫn sản phẩm sửa chữa và điều hòa dân dụng. Nếu tôi chờ đến khi tất cả đều được thiết lập và sẵn sàng, tôi sẽ còn chờ mãi.

Để thành công, bạn phải hành động, càng sớm càng tốt. Không cần phải là một hành động hoàn hảo, chỉ cần là một hành động. Và bí quyết dẫn đến thành công là có khả năng quyết định hành động nào cần thực hiện, vì bạn không chỉ có một vài lựa chọn để đưa ra quyết định. Trong thực tế, bạn thường có quá nhiều lựa chọn. Đây có thể là vấn đề thật sự, vì như ta vừa biết, một tâm trí bối rối sẽ nói “Không!” Khi ấy sẽ không có chuyện gì xảy ra, không có gì thay đổi và ước mơ vẫn sẽ bị giam cầm trong trí tưởng tượng. Nếu không có hành động, ta sẽ không tạo ra được bất cứ điều gì, không bao giờ.

Hãy nghĩ xem bạn cần thực hiện những bước cụ thể nào để tạo ra điều bạn muốn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp trong cuộc sống và việc kinh doanh.

Trong mỗi mục bạn ghi chú từ đầu bước tập trung đến giờ, hãy viết xuống chỉ 1-2 việc sẽ dẫn đến kết quả mà bạn khao khát nếu được thực hiện nhất quán. Đừng lo lắng về việc xác định mọi việc mà bạn có thể hoặc nên làm, chỉ cần ghi lại 1-2 hành động sẽ sinh ra những kết quả tức thì và mạnh mẽ.

Hãy nhớ: Đơn giản thôi! Phần lớn các kết quả sẽ chỉ đến từ một số ít các hành động của bạn.

Hãy thử một hoặc hai ví dụ nào!

Giả sử, bạn ghi mục tiêu trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh là kiếm được 200.000 đô la thu nhập hàng năm.

Hãy dừng lại và cân nhắc vị trí hiện tại của bạn trong tương quan với ước mơ ấy. Bạn cần thực hiện những bước đầu tiên nào để biến ước mơ đó thành hiện thực? Bạn đã sẵn có một sự nghiệp và chỉ cần phát triển nó để đến được đó? Hay việc đầu tiên bạn cần làm là học hỏi quy trình bán hàng? Vì mỗi người ở một giai đoạn sự nghiệp khác nhau, việc bạn cần làm để vươn đến ước mơ của mình sẽ phụ thuộc vào vị trí hiện tại của bạn. Một người bán hàng thành công có lẽ chỉ cần tăng số lượng cuộc gọi chào hàng để đạt mức thu nhập 200.000 đô la, trong khi một người khác có lẽ sẽ cần bắt đầu bằng việc học hỏi những điều cơ bản.

Vì hành trình tạo ra của cải và sự thành đạt của tôi bắt đầu trong nhà giam, tôi đã phải nỗ lực một chặng rất dài. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất không phải độ dài của hành trình, mà là nơi tôi bắt đầu. Hành trình của bạn sẽ bắt đầu tại một điểm khác với tất cả những người còn lại, quan trọng là bạn xác định được 1-2 bước đầu tiên mà mình cần thực hiện để xuất phát. Như Lão Tử, triết gia Trung Hoa cổ đại từng nói, “Hành trình nghìn dặm bắt đầu từ một bước chân.” Nơi bạn bắt đầu cuộc hành trình chạm đến ước mơ có ý nghĩa trọng đại hơn rất nhiều hơn so với khoảng cách bạn cần phải

đi. Bước đầu tiên để đạt được một sự nghiệp bán hàng và kinh doanh vượt trội quan trọng hơn rất nhiều so với bước kế tiếp, vì sẽ không có bước kế tiếp cho đến khi bạn đặt bước đầu tiên. Do đó, đây là nơi bạn cần tập trung năng lượng và hành động của mình.

Bên dưới mỗi mục trong danh sách, hãy viết 1-2 việc quan trọng nhất mà bạn nên làm. Nếu mục tiêu của bạn là mức thu nhập 200.000 đô la, hãy viết việc bạn cần làm dựa vào vị thế hiện tại của mình so với ước mơ đó, ví dụ thế này:

Điều tôi muốn: Mức thu nhập 200.000 đô la/năm

Việc tôi cần làm: Nghiên cứu sách dạy bán hàng và nắm vững nghệ thuật bán hàng.

Hoặc:

Điều tôi muốn: Mức thu nhập 200.000 đô la/năm

Việc tôi cần làm: Có thêm nhiều lời giới thiệu, cải thiện kỹ năng chốt đơn hàng và kiên định phục vụ khách hàng với đam mê và mục đích.

Việc bạn cần làm phụ thuộc vào vị trí của bạn trong tương quan với ước mơ. Một lần nữa, tại thời điểm này, đừng lo lắng về việc bạn phải đi bao xa để vươn đến ước mơ. Hãy chỉ nghĩ về nơi bạn phải bắt đầu. Ngay lúc này, tất cả chỉ cần thế.

Điều quan trọng là, trong lúc xác định từng bước thực hiện, hãy chia nhỏ chúng thành những hành động thật cụ thể và đơn giản. Ví dụ, bạn cần làm những việc cụ thể nào để có được thu nhập 200.000 đô la? Hãy chia nhỏ nó thành số cuộc gọi bạn cần khai thác đúng đối tượng. Chẳng hạn, hoa hồng của bạn cho mỗi đơn hàng là 500 đô la, và tỷ lệ chốt đơn hàng trung bình của bạn là 25%. Điều đó có nghĩa là, bạn cần 400 đơn hàng trị giá 500 đô la để đạt được 200.000 đô la; mà với tỷ lệ chốt đơn hàng 25%, bạn sẽ cần thực hiện 1.600 cuộc gọi bán hàng để thu được 400 đơn hàng. Nếu bạn

chia nhỏ 1.600 cuộc gọi cho khoảng 250 ngày làm việc mỗi năm, bạn sẽ cần thực hiện khoảng 6 cuộc gọi mỗi ngày.

Vì bạn đã xác định cụ thể và chính xác những việc cần làm, bạn có thể dễ dàng nhận thấy mình cần thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày. Với thông tin mới mẻ và cụ thể này, có lẽ danh sách của bạn trông sẽ như sau:

Điều tôi muốn: Mức thu nhập 200.000 đô la/năm

Việc tôi cần làm: Thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày và cải thiện kỹ năng chốt đơn hàng.

Bạn càng cụ thể bao nhiêu thì càng ít bị choáng ngợp bấy nhiêu. Khi trải qua quá trình này, bạn sẽ nhận ra rằng, phác thảo các bước hành động cụ thể sẽ khiến việc thực hiện kế hoạch trở nên dễ dàng hơn. Nếu người trong kịch bản trước kiên định thực hiện 6 cuộc gọi cần thiết mỗi ngày, xác suất người ấy đạt được thu nhập mục tiêu của mình là bao nhiêu? Khá cao đấy! Đơn giản là bạn không thể thực hiện các hoạt động bán hàng đúng đắn và vô tình tạo ra những kết quả bán hàng sai lầm được. Một lần nữa, giải pháp nằm ở sự nhất quán mà cô ấy dùng để thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày. Ta sẽ nói rất nhiều về cách thực hiện những hành động nhất quán trong các chương sau, nhưng ngay lúc này, bạn chỉ cần nhớ: Hãy thật đơn giản. Hãy tập trung.

Như đã đề cập, quá trình lập kế hoạch thành đạt có thể và rất nên kèm thêm nhiều nội dung khác bên cạnh các mục tiêu về thu nhập, bán hàng và kinh doanh. Trong thực tế, thành công trong các lĩnh vực khác của cuộc sống sẽ gia tăng niềm vui mà bạn nhận được từ thành công trong việc bán hàng và kinh doanh. Hãy xem xét làm sao bạn có thể lồng ghép các vấn đề quan trọng khác và áp dụng quá trình này trong các lĩnh vực đa dạng của cuộc sống và việc kinh doanh.

Giả sử bạn muốn giảm 13,5kg. Bạn sẽ cần làm rất nhiều việc để hoàn thành mục tiêu này, đúng chứ? Bạn sẽ cần nghiên cứu cách thiết lập chế độ ăn lành mạnh, mua sắm và chuẩn bị thực phẩm,

đồng thời buộc bản thân ăn chỉ những thực phẩm đó. Bạn cũng sẽ đến gặp bác sĩ và nhờ tư vấn về một chương trình luyện tập để giúp gia tăng dung lượng khí thở, tăng cơ và đốt cháy calo. Hoặc bạn có thể bắt đầu với việc đi bộ một cây số và ngừng ăn tráng miệng mỗi ngày. Bắt đầu bằng cách đó có thể đỡ phức tạp hơn không?

Tất nhiên là thế, và cũng như ví dụ trước, việc bạn cần làm phụ thuộc vào vị thế của bạn trong tương quan với các mục tiêu về sức khỏe và dinh dưỡng. Điều đó rất khác ở mỗi người. Nên bí quyết là, hãy xác định 1-2 việc sẽ tạo ra các kết quả tức thì và mạnh mẽ. Kế hoạch của bạn có thể trông như thế này:

Điều tôi muốn: Giảm 13,5kg

Việc tôi cần làm: Đi bộ một cây số vào 3 ngày mỗi tuần và ngừng ăn đồ ngọt

Đi bộ một cây số sẽ đốt cháy khoảng 100 calo (phụ thuộc vào trọng lượng của mỗi người và địa hình) và bỏ một bữa tráng miệng mỗi ngày sẽ loại bỏ thêm 300 calo (thỉnh thoảng còn nhiều hơn thế!). Loại bỏ và/hoặc đốt cháy 400 calo mỗi ngày tương đương với giảm 0,45kg mỡ sau mỗi 9 ngày, vì 3.500 calo tương đương với 0,45kg mỡ. Ở mức đó, bạn sẽ giảm được 13,5kg trong vòng 9 tháng. Vậy là bạn đã hoàn thành mục tiêu của mình!

Giờ hãy hỏi bản thân câu này: Nếu bạn kiên định ăn ít hơn 400 calo mà bạn đốt cháy mỗi ngày, vậy xác suất bạn giảm được 13,5kg là bao nhiêu? Gần như 100%, vì khoa học đã chứng minh điều này và vì bạn đang làm những việc đúng đắn để tạo nên các kết quả này. Cách duy nhất có thể khiến bạn không thể giảm cân chính là không kiên trì ăn ít calo hơn (tất nhiên là, trừ phi bạn có căn bệnh hoặc tình trạng bệnh lý nào khác).

Một khi hoàn tất việc phác thảo kế hoạch thành đạt của mình, bạn sẽ học cách thực hiện những bước nhỏ và mạnh mẽ có thể thay đổi mọi thứ trong cuộc sống và việc kinh doanh của bạn. Hẳn là bạn đang dần nhận ra vấn đề. Hãy giữ cho kế hoạch của bạn thật đơn

giản. Quan trọng là hãy tập trung vào 1-2 việc đơn giản mà bạn nên làm để biến ước mơ thành hiện thực.

Bên dưới mỗi điều bạn mong muốn trong cuộc sống và việc kinh doanh, hãy viết 1-2 việc (không phải tất cả) mà bạn cần làm để đạt được nó. Một lần nữa, ta sẽ tổ chức những thông tin này vào kế hoạch thành đạt của bạn ở bước kế tiếp. Khi ấy, bạn cũng sẽ học cách thực hiện những hành động nhất quán dựa trên kế hoạch của mình. Còn ngay lúc này, bạn chỉ cần tập trung vào việc thu thập danh sách những điều bạn mong muốn trong cuộc sống và việc kinh doanh của mình.

Hãy áp dụng quá trình tương tự đối với người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp trong cuộc sống và việc kinh doanh. Hãy liệt kê từng điều và viết bên dưới 1-2 việc bạn nên làm để biến chúng thành hiện thực.

Một trong những mục quan trọng nhất trong danh sách của tôi là trở thành một người cha chủ động và đáng tin cậy hơn, hay một người cha tốt hơn bao giờ hết với con trai mình. Dường như, chẳng có mấy việc tôi làm được khi ngồi tù, nhưng tôi biết mấu chốt là làm việc gì đó. Tôi biết mình phải thực hiện một hành động nào đó nhất quán với hình mẫu người cha mà tôi muốn trở thành.

Vậy nên dưới phần con người tôi muốn trở thành, tôi đã viết việc duy nhất tôi có thể làm:

Người tôi muốn trở thành: Người cha tuyệt vời của con trai

Việc tôi cần làm: Duy trì kết nối với con qua các lá thư hằng tuần

Những lá thư không nhiều nhận gì, nhưng chúng là tất cả những gì tôi có thể làm. Và chúng có tác động mạnh mẽ lên mối quan hệ giữa tôi và con trai tôi trong lâu dài. Điều quan trọng không phải là những hành động lớn lao hay hoành tráng, mà là kiên trì thực hiện nó. Không phải lúc nào tôi cũng có thể đến thăm hoặc nói chuyện điện thoại với con trai, nhưng tôi đã kiên trì làm việc mình có thể làm. Một

khi bạn xác định được người bạn muốn trở thành, hãy lên danh sách 1-2 việc sẽ hỗ trợ bạn đạt được điều đó.

Hãy nhớ rằng cuộc đời và sự nghiệp của chúng ta không được quyết định bởi những khoảnh khắc công nhận hoành tráng mà mọi người chứng kiến. Chúng được quyết định bởi những khoảnh khắc hành động hoặc không hành động nhỏ bé mà không ai nhìn thấy. Nói cách khác, một lần chiến thắng giải thưởng về bán hàng trước mặt tất cả mọi người sẽ không có mấy tác động như việc nhất quán thực hiện những việc nhỏ nhất (ví dụ như kiên trì thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày) mà chỉ mình bạn thấy.

Hãy hoàn thành bài tập tương tự với những điều bạn muốn đóng góp. Bạn sẽ nhận ra rằng bạn có thể đóng góp nhiều hơn khi bạn tiến gần tới những điều bạn mong muốn và người bạn muốn trở thành hơn.

Trở nên giàu có và thành đạt cho riêng mình sẽ không mang lại sự thỏa mãn lâu dài. Tuy nhiên, nếu có thể sử dụng sự giàu có và thành đạt để đóng góp cho người khác, bạn sẽ có nền tảng để duy trì lòng nhiệt thành và khí thế.

Điều tôi muốn đóng góp: Giúp đỡ những người đang khó khăn tạo nên cuộc sống hiệu quả hơn.

Việc tôi cần làm: Xây dựng một cuộc sống ổn định, sung túc cho bản thân và tạo ra những tài nguyên cần thiết để giúp đỡ người khác.

Hoàn thành bài tập này sẽ cho bạn một danh sách chi tiết những điều khiến bạn thấy cuộc sống trở nên tuyệt vời hơn. Bạn sẽ có một hình dung rõ ràng về các ước mơ của mình. Bên cạnh đó, bạn cũng sẽ có 1-2 việc đưa bạn tiến gần hơn với ước mơ, được viết dưới mỗi mục trong danh sách.

Kết hợp các đề mục từ ví dụ của chúng ta, danh sách có thể trông như sau:

Điều tôi muốn: Mức thu nhập 200.000 đô la/năm. Việc tôi cần làm: Thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày và cải thiện kỹ năng chốt đơn hàng.

Điều tôi muốn: Giảm 13,5kg.

Việc tôi cần làm: Đi bộ một cây số 3 ngày mỗi tuần và ngừng ăn đồ ngọt.

Người tôi muốn trở thành: Một người cha tuyệt vời của con trai.

Việc tôi cần làm: Duy trì kết nối với con qua các lá thư hằng tuần.

Điều tôi muốn đóng góp: Giúp đỡ những người đang khó khăn tạo nên cuộc sống hiệu quả hơn.

Việc tôi cần làm: Xây dựng một cuộc sống ổn định, sung túc cho bản thân và tạo ra những tài nguyên cần thiết để giúp đỡ người khác.

Tất nhiên, đây chỉ là một bản danh sách mẫu chưa hoàn chỉnh. Bạn có thể ghi bao nhiêu mục trong danh sách tùy ý. Hãy thật sáng tạo. Sử dụng trí tưởng tượng của bạn. Và nhớ rằng, bạn thiết lập với lý do và mục đích là cho mình một nơi để bắt đầu hành trình đến với sự giàu có, hạnh phúc và bình yên. Và hành trình này sẽ bắt đầu từ một bước duy nhất.

Giờ bạn đã có một hình dung rõ ràng về cuộc sống và việc kinh doanh của mình, cũng như một danh sách các việc cần làm để đạt được chúng. Bước kế tiếp là tổ chức những thông tin đó vào kế hoạch thành đạt của bạn.

Tuy nhiên, trước khi ta chuyển sang bước đó, bạn phải làm thêm một việc nữa. Bạn phải thấu hiểu bất cứ niềm tin giới hạn nào có thể làm suy yếu thành công trong tương lai của bạn. Những niềm tin giới hạn là trở ngại lớn nhất ngăn bạn có được cuộc sống và việc kinh doanh vượt trội. Đối với sự giàu có, hạnh phúc và thành đạt phi thường, không có mối đe dọa nào lớn hơn sự tích tụ những niềm tin giới hạn trong chiếc hộp của bạn. Vì vậy, nếu muốn đạt được tiềm

năng đích thực của mình trong cuộc sống và kinh doanh, bạn phải xác định các niềm tin giới hạn đó là gì và tìm cách lấy chúng ra.

Thử thách lớn nhất đối với việc khám phá và xác định các niềm tin giới hạn là, trong thực tế, chúng rất khó nhận ra. Các niềm tin này nguy hại đến thế là vì chúng rất tinh vi và khó phát hiện. Chúng được ngụy trang trong chính cơ cấu của quá trình suy nghĩ và lối sống của bạn. Suy cho cùng, nếu bạn có thể nhận biết chúng dễ dàng, việc xác định và loại bỏ chúng sẽ không khó khăn đến thế. Nhưng những niềm tin giới hạn hoạt động rất lén lút và dai dẳng để thuyết phục bạn rằng chính bạn, chứ không phải chúng, mới là vấn đề. Chúng sẽ ngụy trang bản thân thành những suy nghĩ đúng đắn và che giấu cực kỳ tài tình. Những định kiến này thâm nhập vào chiếc hộp của bạn từ rất sớm. Bất cứ khi nào một chuyện tốt xảy ra với bạn, chúng sẽ có mặt để kiểm soát bạn và giữ cho buổi tiệc không đi quá xa. Nếu bạn bắt đầu cảm thấy hơi quá tự tin rằng bạn có thể đạt được bất cứ điều gì mình muốn, chúng sẽ có mặt để đưa bạn trở về với thực tế. Chúng là hạt giống của nỗi nghi ngờ và sự bất an, là những tiếng nói bảo bạn hãy thực tế đi. Chúng thì thầm những lời cảnh báo rằng nền kinh tế và những đối thủ cạnh tranh rẻ tiền sẽ khiến thành công trong việc bán hàng trở nên bất khả thi. Chúng là những kỳ vọng về cuộc sống và kinh doanh mà ai đó đã áp đặt lên bạn.

Những niềm tin giới hạn có thể đến từ bất cứ đâu như gia đình, cộng đồng, người khác, và phát triển bất cứ lúc nào. Mọi người không đặt chúng ở đó vì họ nham hiểm. Thay vào đó, chúng được đặt ở đó để bảo vệ bạn và bảo đảm rằng bạn không bị thất vọng vì đã trông đợi quá nhiều từ cuộc sống. Chúng hiện diện để chắc chắn rằng bạn không bị những kỳ vọng vô lý tổn thương như những người khác. Chúng hiện diện để giúp bạn sống thực tế.

Những niềm tin này là giới hạn mà những người chấp nhận sự tầm thường đã vô tình đặt vào bạn, chúng không phải của bạn. Chúng thuộc về những người đã đầu hàng, những người đã buộc bản thân chấp nhận hiện thực của riêng họ rằng, các mục tiêu vượt trội là bất hợp lý.

Và vì chúng thuộc về những người khác, bạn có quyền trả lại chúng. Bạn xứng đáng được tạo ra những kỳ vọng của riêng mình. Bạn có sức mạnh để chống lại những thông lệ.

Nhưng để làm tất cả chuyện này, đầu tiên, bạn phải tìm ra những niềm tin hạn chế đó và khôn ngoan hơn chúng, bất luận khả năng di thường của chúng là chứng minh với bạn rằng, chúng thậm chí không hiện hữu.

Trong quá trình bạn lớn lên, những người xung quanh đã đặt các niềm tin giới hạn vào chiếc hộp của bạn. Bạn chấp nhận chúng là sự thật và hệ RAS của bạn bắt đầu quá trình thu thập thông tin để củng cố những gì bạn đã biết. Cuối cùng, hệ thống niềm tin đó trở thành sự thật duy nhất của bạn. Đôi khi, bạn cũng tự đặt những niềm tin giới hạn vào trong chiếc hộp của mình. Một sự việc xảy ra và tâm thức của bạn mắc sai lầm khi diễn dịch thông tin. Nhầm lẫn này tạo nên nền tảng cho một niềm tin sai lệch, rồi hệ RAS của bạn nhận ra và củng cố niềm tin sai lệch đó đồng thời lọc ra những thông tin thách thức nó. Hệ RAS quá tuyệt vọng muốn chứng minh rằng bạn luôn đúng, bất kể tốt hay xấu. Tác động cuối cùng lên cuộc đời bạn không quan trọng, điều quan trọng duy nhất là củng cố suy nghĩ của bạn và chứng minh rằng bạn đúng.

Một khi những niềm tin giới hạn trở thành sự thật của bạn, hệ RAS sẽ dành cả phần đời còn lại của bạn để thỏa mãn những kỳ vọng ấy. Bạn sẽ chỉ tìm thấy nhiều hơn một chút những gì bạn trông chờ và thành tựu của bạn sẽ không bao giờ vượt quá kỳ vọng của bạn.

Đó là lý do việc kiểm tra chiếc hộp để tìm kiếm và xác định các niềm tin giới hạn ác tính cực kỳ quan trọng. Thông thường, bạn không thể loại bỏ chúng hoàn toàn, nên lựa chọn tốt nhất là vô hiệu hóa và làm chúng choáng ngợp với một hệ thống niềm tin mới đầy sức mạnh. Hệ thống này cuối cùng sẽ bám rễ khi những suy nghĩ cũ kỹ suy yếu và chết đi. Quan trọng là, bạn không cần suy nghĩ tất cả những điều bạn tin tưởng, và không cần tin tưởng tất cả những điều bạn suy nghĩ. Bạn có thể kiểm soát những điều thâm nhập và lướt qua tâm trí mình. Bạn có thể trở thành người chỉ huy suy nghĩ của mình.

Hãy xem xét một vài niềm tin giới hạn phổ biến tồn tại trong suy nghĩ của bạn, cũng như một vài ví dụ cụ thể diễn tả bản chất quý quyết và tinh vi của chúng.

Nhiều năm trước, tôi để ý thấy mình có một kiểu cách ăn uống bất thường. Tôi thường xuyên đổ đầy những phần ăn lớn vào đĩa của mình và ăn từng mẩu thức ăn trước mắt. Niềm tin kích hoạt những hành động này được chôn giấu sâu bên trong và ảnh hưởng đến hành vi của tôi một cách rất tinh vi. Trong thực tế, tôi thậm chí không nhận ra hành vi của mình là một biểu hiện rối loạn chức năng. Đó là bản chất của các niềm tin giới hạn. Chúng gắn bó với chúng ta đến độ ta thường không thể nhận ra chúng đến mức nào. Cuối cùng, tôi dần nhận ra thái độ ăn uống này đang gây rắc rối cho cuộc sống của mình. Càng lớn tuổi, việc giảm cân lại càng trở nên khó khăn hơn đối với tôi.

Khi tôi bắt đầu tự vấn và cố khám phá nguồn gốc của khuynh hướng này, tôi nhớ ra mình đã cảm thấy an toàn và yên tâm biết bao khi mẹ tôi nấu ăn cho cả nhà lúc tôi còn bé. Luôn có một cảm giác rất ấm áp và an ổn khi biết rằng mẹ đang nấu ăn trong bếp. Nghĩ lại điều này, tôi nhận ra mình đang trải qua những cảm xúc tương tự, ở tuổi trưởng thành, khi tôi có thật nhiều thức ăn trên đĩa. Trong thâm tâm, tôi đã tạo ra một mối liên hệ giữa cảm giác thoải mái và lượng lớn thức ăn trên đĩa, và điều này vẫn còn ảnh hưởng đến hành vi của tôi 40 năm sau đó.

Khi nghĩ về khẩu phần của mình, tôi đã tự hỏi tại sao mình thường ăn tất cả mọi thứ trên đĩa ngay cả khi không còn thấy đói. Tôi nhớ những ngày còn bé, tôi chỉ được phép đứng dậy và rời khỏi bàn ăn tối sau khi đã “ăn sạch đĩa của mình”. Trong thực tế, nếu không dọn sạch đĩa của mình, tôi không những không được rời khỏi bàn mà còn phải nghe về những đứa trẻ vô tội sắp chết đói ở châu Phi, và đó là lỗi của tôi! Thật sự là một gánh nặng khá lớn đối với một đứa trẻ 7 tuổi. Thế là, 40 năm sau đó, tôi ngẫu nhiên từng mẩu thức ăn vì những suy nghĩ và niềm tin đã được đặt vào chiếc hộp của mình khi còn bé. Những suy nghĩ và niềm tin của chúng ta mạnh mẽ đến

nhường đó. Chúng thâm nhập vào chiếc hộp và điều khiển hành vi của chúng ta suốt nhiều năm sau.

Còn một niềm tin giới hạn khác vào trong chiếc hộp của tôi và có tác động phá hoại đối với cuộc đời tôi. Đó là thiên kiến của cha tôi về những cá nhân giàu có. Tôi còn nhớ cha đã gọi tất cả những người giàu là “bọn lừa đảo”. Ông có một niềm tin ăn sâu bám rễ trong đầu (không nghi ngờ gì, chính ông nội đã đặt nó vào chiếc hộp của ông) rằng những người thành công đều trở nên giàu có bằng cách gian dối và lợi dụng người khác. Tôi thật sự không cho rằng, cha tôi đã từng nghĩ những người thật thà chăm chỉ làm ăn là để có được lợi nhuận tương đối và phục vụ nhu cầu của người khác. Nếu một người có tiền, nghĩa là họ đã chà đạp người khác. Chỉ đơn giản vậy thôi.

Kết quả là, tôi thuở bé rất nghi ngờ những người có công ty thành công. Họ càng thành công bao nhiêu càng khiến tôi nghi ngờ bấy nhiêu. Tôi nhớ có một nhà hàng hải sản gia đình mà tôi thường lui đến khi còn là thiếu niên. Thức ăn ở đó ngon tuyệt và tôi luôn thích dùng bữa tại chỗ hoặc chọn một phần bánh kẹp mang về. Có vẻ gia đình đó sở hữu một sản phẩm tuyệt vời và rõ ràng đang rất thành công với nhà hàng của họ.

Nhưng cha tôi luôn nói, “Con biết đấy, con trai. Bọn họ là xã hội đen đấy.”

Cha tôi là thế, luôn nghi ngờ thành công của người khác.

Khi điều này đi vào chiếc hộp của tôi, tôi đã phát triển niềm tin tương tự rằng “những người giàu có đều là bọn lừa đảo”. Nhìn lại đời mình, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi tôi không hề nhận thức được những vấn đề nghiêm trọng về mặt đạo đức và pháp luật của việc kiếm tiền phi pháp. Suy cho cùng, nếu “người giàu có đều là bọn lừa đảo”, mà tôi phải trở thành một tên lừa đảo để có tiền, thế thì đành vậy.

Rõ ràng, cha tôi không chịu trách nhiệm về việc tôi lựa chọn lối sống phạm tội, trách nhiệm đó hoàn toàn thuộc về tôi. Tuy nhiên, tôi thật

sự tin rằng tất cả chúng ta đều phải cẩn trọng với những gì mình đặt vào chiếc hộp của người khác, đặc biệt là chiếc hộp của trẻ nhỏ.

Khi trưởng thành, đôi lúc ta cũng tự cho các suy nghĩ vào chiếc hộp của mình. Chúng cũng mạnh mẽ như những suy nghĩ do người khác đặt vào hộp khi ta còn bé vậy. Một lần, tại một sự kiện truyền hình trực tiếp, tôi đã giúp các khán giả xác định những niềm tin giới hạn làm suy yếu thành quả mà mỗi người trong số họ đang cố đạt được trong cuộc sống và việc kinh doanh. Ở hàng ghế phía trước là một phụ nữ khoảng 40 tuổi và có vẻ rất thu hút. Dường như cô ấy kiểm soát được tất cả mọi thứ, khiến tôi không thể không tự hỏi cô ấy ở đây để tìm kiếm điều gì. Rồi cô ấy cũng bắt đầu tham gia cùng cả nhóm trong phiên hoạt động buổi chiều. Và câu chuyện của cô minh họa cho cách những niềm tin giới hạn có thể kiểm soát cuộc sống của ta, ngay cả khi chúng hoàn toàn vô lý. Theo tôi nhớ, cuộc trò chuyện diễn ra như sau:

“Wally, tôi đang cố tìm ra lý do tôi rất chật vật mới hoàn thành mọi việc. Tôi bắt đầu một việc gì đó, tiến triển được một chút rồi bỏ cuộc. Có vẻ tôi không thể nào hoàn thành.”

“Thú vị đấy,” tôi nói. “Dáng vẻ của cô cho thấy cô có thể kiểm soát tất cả.” (Đôi lúc, tất cả chúng ta đều rất xuất sắc trong việc khiến người khác nghĩ mình đang rất ổn, dù sự thật hoàn toàn không phải thế.)

“Thật ra,” cô tiếp tục, “có lẽ trông tôi không giống gặp rắc rối, nhưng tôi trải qua rất nhiều khó khăn với sự tự tin của mình, vì dường như tôi không thể hoàn thành bất cứ việc gì.”

Tôi bắt đầu hỏi về những trải nghiệm thời bé của cô ấy, vì nó liên quan đến khả năng hoàn thành mọi việc của cô mà nhiều suy nghĩ và niềm tin của ta bắt nguồn từ những thứ được đặt vào chiếc hộp từ thuở bé. Tuy nhiên, chúng tôi không thể xác định bất cứ điều gì mà cô ấy biết được khi còn bé có thể tạo ra hành vi hạn chế này ở tuổi trưởng thành.

Rồi cô ấy bắt đầu kể về mối quan hệ với mẹ mình sau khi cô trưởng thành. Cô chia sẻ với mọi người về việc hai mẹ con đã tranh cãi trong suốt những năm thiếu niên của cô. Cũng như rất nhiều phụ huynh và thanh thiếu niên, sự nóng giận bùng nổ và mối quan hệ của họ trở nên tồi tệ. Trong thực tế, người phụ nữ này đã dọn ra khỏi nhà mẹ cô vào những năm cuối của thời niên thiếu và mối quan hệ giữa họ tiếp tục xấu đi trong những năm kế tiếp. Cô và mẹ đi từ tranh cãi sang chiến tranh lạnh hoàn toàn. Bạn có thể thấy nỗi đau và sự ân hận trên gương mặt khi cô ấy nhớ lại mối quan hệ với mẹ mình. Sau nhiều năm chuyển ra ở riêng, cô nhận ra tầm quan trọng của mối quan hệ giữa cô và mẹ. Do đó, sau thời gian dài bất hòa, cô chủ động tìm đến mẹ và nhen nhóm lại mối quan hệ của họ. Vì đang sống ở những bang khác nhau, ban đầu họ chỉ nói chuyện qua điện thoại. Nhưng sau một khoảng thời gian ngắn, cô quyết định lái xe từ đầu này đến đầu kia của đất nước để đoàn tụ với mẹ. Nhưng bất hạnh thay, mẹ cô đã qua đời trước khi họ có thể gặp nhau.

Người phụ nữ chia sẻ câu chuyện đau lòng của mình khi cô đứng ở hàng ghế đầu trong một khán phòng đầy người xa lạ. Cả khán phòng lặng im khi cô kết thúc. Tất cả mọi người đều có thể cảm nhận sự mát mát và ân hận của cô.

Ngay lập tức, tôi nhận ra niềm tin giới hạn đã thâm nhập suy nghĩ của cô, vì những gì mà cô đã trải nghiệm. Và tôi hỏi cô, “Cô cho rằng không thể hoàn tất mọi việc với mẹ là một thất bại. Vậy cô có thấy mối liên hệ nào giữa nó và việc cô không thể hoàn tất mọi việc trong hiện tại không?”. Rõ ràng, người phụ nữ này không chịu trách nhiệm về việc mẹ cô qua đời. Tuy nhiên, ta phải nhớ rằng cảm xúc và hành động của ta đều dựa vào những điều ta nghĩ là đúng, mà không nhất thiết là những điều thật sự đúng.

Ban đầu, cô không nhận ra mối liên hệ giữa hai sự việc. Nhưng sau khi chúng tôi thảo luận sâu hơn, cô ấy thừa nhận có lẽ mình đã phát triển một niềm tin vô lý. Cô không thể cho phép mình hoàn tất bất cứ việc gì ở hiện tại vì cô đã không thể hoàn thành điều quan trọng nhất trong đời mình: Đoàn tụ với mẹ. Cô bị cảm giác tội lỗi kìm hãm.

Làm sao cô ấy dám hoàn tất bất cứ thứ gì hôm nay khi cô không thể hoàn tất cuộc đoàn tụ với mẹ mình?

Đây là ví dụ mạnh mẽ về việc niềm tin giới hạn không nhất thiết phải hợp lý, và loại niềm tin này thường rất vô lý. Những người giàu có không phải đều là bọn lừa đảo. Cái chết của trẻ em châu Phi không thật sự là hệ quả trực tiếp của những gì tôi ăn hoặc không ăn. Người phụ nữ này không thật sự chịu trách nhiệm về những việc xảy ra với mẹ cô ấy. Nhưng những nhận định này cản trở khả năng xây dựng cuộc sống và hoạt động kinh doanh phi thường của ta, không phải vì chúng đúng, mà vì ta tin là thế.

Đôi khi, các niềm tin giới hạn này còn được xây đắp trên những ý kiến cơ bản của ta về chuyên viên bán hàng và quy trình bán hàng. Nếu bạn chỉ ở trong ngành bán hàng đến khi một công việc “thật sự” đến với mình, có thể bạn sẽ rất chật vật và chỉ đạt đến mức tầm tầm bậc trung trong sự nghiệp bán hàng của mình. Nhưng nếu bạn chấp nhận sự nghiệp bán hàng của mình như một cơ hội để phục vụ người khác với niềm tự hào và sự chuyên nghiệp, có thể bạn sẽ thấy những kết quả bán hàng và mức thu nhập tốt hơn đến với mình.

Việc xác định những niềm tin giới hạn mà bạn thu nhận được trong quá trình trưởng thành hoặc lúc còn bé rất quan trọng để bạn điều chỉnh tâm trí và có được sự giàu có, hạnh phúc và bình yên. Một khi xác định được các niềm tin này, bạn có thể tạo ra những niềm tin mang tính khích lệ để đảo ngược chúng. Đây là việc ta sẽ làm ở bước kế tiếp.

Nhưng trước hết, ta phải xác định những niềm tin giới hạn của mình. Hãy nghĩ về những lĩnh vực cuộc sống mà bạn tìm cách cải thiện, cũng như những điều bạn đã học được về chúng trong suốt cuộc đời mình. Những niềm tin giới hạn của bạn làm suy yếu các thành quả mà bạn đang cố gắng đạt được trong cuộc sống và việc kinh doanh khi trưởng thành ra sao? Xin nhắc lại, những niềm tin này rất khó tìm thấy, do chúng gắn kết chặt chẽ với những triết lý cơ bản của bạn đến độ bạn tưởng như chúng vô hình. Bạn cần phải

hết sức nỗ lực và thành thật mới tìm ra chúng, cũng như sẵn lòng xem xét tất cả những điều mà bạn nghĩ là mình đã biết.

Hãy xem xét những lĩnh vực mà bạn muốn cải thiện mà vẫn chặt vật hết lần này đến lần khác. Rất có thể, bạn đang mắc phải một vài suy nghĩ rác trong hộp và đã hình thành thứ niềm tin giới hạn quanh điều mà bạn mong muốn.

Hỏi ý kiến của người xung quanh về những điều bạn tin tưởng có thể cũng rất hữu ích. Hãy yêu cầu họ đưa ra ý kiến chân thật về một niềm tin nhất định mà bạn quý trọng và chuẩn bị sẵn sàng để nghe những điều có thể thách thức niềm tin của bạn. Hệ RAS của bạn sẽ cảnh giác cao độ. Bạn cũng nên cẩn thận xem xét kỹ lưỡng niềm tin của những người cùng hoàn cảnh với mình, vì rất có thể họ sẽ có những suy nghĩ rác trong hộp giống như bạn.

Dù là tự vấn bản thân hay tìm kiếm phản hồi từ người khác, bạn cũng phải xem xét các suy nghĩ và niềm tin mà bạn luôn chứng minh rằng chúng là đúng. Có thể, chúng sai lệch hoặc đang kìm hãm bạn. Có thể, chúng làm suy yếu những thành quả bạn đang cố gắng đạt được khi trưởng thành. Bạn không nên để bản thân bị niềm tin của người khác cản trở. Vấn đề ở đây không phải là đổ lỗi cho bất cứ ai, càng không phải việc tham gia trị liệu cùng cha mẹ hoặc trả đũa người khác; thay vào đó, là xác định những điều bạn tin tưởng nhưng có thể đang kìm hãm bạn và sửa đổi cách nhìn nhận chúng.

Bạn không có bất cứ giới hạn nào trừ những giới hạn mà bạn nghĩ là mình đang có, và bạn phải đào sâu tìm hiểu mới phát hiện ra chúng. Khi đó, bạn phải dành thời gian để cân nhắc những vấn đề này. Đừng che đậy chúng. Bạn đã học được gì về tiền bạc khi còn bé? Bạn đã học được gì về kinh doanh khi trưởng thành? Bạn đã học được gì về bán hàng? Và quan trọng hơn hết, bạn đã học được gì về những điều có thể xảy ra cho bạn? Có ai hoặc tình huống nào áp đặt các giới hạn lên bạn không? Bạn có thể tùy ý xác định và loại bỏ những giới hạn này. Bạn có thể thay đổi tất cả. Chúng không nên giới hạn cuộc sống hiện tại của bạn.

Lúc này, chắc bạn đã có một danh sách khá chi tiết về những mong muốn, người bạn muốn trở thành, điều bạn muốn đóng góp, việc bạn cần làm và những niềm tin giới hạn có thể đang làm suy yếu thành công của bạn trong cuộc sống và hoạt động kinh doanh. Bước kế tiếp là bắt đầu tổ chức những thông tin này vào kế hoạch thành đạt của bạn. Bạn sẽ tập hợp và rồi xem lại chúng trong nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật của mình.

Bạn sẽ xem lại những mong muốn của mình, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp. Bạn sẽ xác định một hay hai việc mà bạn cần kiên định thực hiện để tạo ra một cuộc sống và sự nghiệp bán hàng đặc biệt. Và bạn sẽ tạo ra những niềm tin và suy nghĩ mới để thách thức những niềm tin giới hạn mà bạn đã phát triển trong quá khứ. Bạn sẽ biết một cuộc sống và việc kinh doanh hoàn hảo có diện mạo ra sao và cách thức để đến được đó.

Bước kế tiếp trong quy trình FEAR là lập kế hoạch thành đạt của bạn và cam kết về mặt cảm xúc để thực hiện nó.

5 Bước 2: Cam kết về mặt cảm xúc

Người ta phải sở hữu một thứ để chiến thắng, đó là mục đích rõ ràng, tức là nhận thức rõ điều mình muốn và một khát khao cháy bỏng để sở hữu nó.

— NAPOLEON HILL —

Bước thứ hai trong quy trình FEAR là *cam kết* mạnh mẽ về *mặt cảm xúc* với các mục tiêu thu nhập và bán hàng của bạn, cũng như bất cứ mục tiêu nào mà bạn xác định trong bước tập trung. Bước cam kết này cũng bắt đầu quá trình chuyển từ *lập kế hoạch* cho cuộc sống và kinh doanh vượt trội sang thật sự hành động để biến nó thành một hiện thực mới. Đây là lúc bạn chuyển từ hiểu biết và mong muốn sang hành động.

Hãy nhớ lại những ký ức từ thời thơ ấu vẫn theo bạn đến tận hôm nay. Khi bạn nhớ được một ký ức cụ thể, hãy cân nhắc xem bạn mất bao lâu để làm việc đó. Một phần triệu giây chăng? Đa số mọi người không cần nhiều thời gian cho việc đó. Ta có thể lập tức nhớ lại một chuyện xảy ra cách đây vài thập niên nếu chuyện đó đủ quan trọng với mình. Giờ, hãy hỏi bản thân câu này khi nghĩ về một ký ức cụ thể: Bạn đã làm gì vào một tiếng trước hoặc sau thời điểm đó? Nếu bạn giống với đa số mọi người, bạn sẽ không thể nhớ ra điều đó.

Thật thú vị phải không? Dù bạn có một ký ức vô cùng rõ ràng và chính xác về một sự việc xảy ra khi bạn còn bé, bạn lại không thể nhớ ra mình đang làm gì ngay trước hoặc sau sự việc đó.

Hơn 400 triệu giây đã trôi qua kể từ khoảnh khắc bạn sinh ra đến sinh nhật thứ 13 của bạn. Và nếu bạn cho rằng mỗi giây trôi qua là một ký ức tiềm năng, đó sẽ là 400 triệu khoảnh khắc tiềm năng để

ghi nhớ. Nhưng bạn chỉ nhớ được vài chuyện từ suốt thời thơ ấu của mình.

Việc ta chỉ nhớ được vài chuyện xảy ra thuở bé là có lý do. Và lý do đó chính là cảm xúc. Ký ức được tạo ra khi một sự việc phát sinh và khơi dậy một cảm xúc mạnh mẽ, và sự kiện ấy được neo vào cảm xúc đó. Một khi chuyện này xảy ra, có thể nhiều thập niên đã trôi qua và bạn vẫn có thể nhớ lại khoảnh khắc đó ngay lập tức. Vì vậy, rất có thể bạn đang trải qua một cảm xúc mạnh mẽ trong ký ức mà bạn vừa nhớ lại. Có thể, bạn đã rất hạnh phúc, rất đau buồn, rất sợ hãi hoặc rất *thế này thế khác*. Trạng thái cảm xúc mà bạn đang trải qua ở khoảnh khắc đó đã buộc ký ức của bạn vào sự kiện và bảo đảm rằng bạn sẽ không bao giờ quên được nó.

Đôi khi, đó lại là ký ức ta muốn quên đi nhưng không thể. Một khi ký ức được lập trình vào tiềm thức của bạn, nó sẽ không biến đi đâu cả, không bao giờ! Đó là tác dụng vĩnh viễn của việc tạo ra một liên kết cảm xúc mạnh mẽ với một điều gì đó. Nó sẽ hiện diện suốt phần đời còn lại của bạn. Và dù bạn không hề suy nghĩ một cách có ý thức về nó trước khi đọc chương này, nó luôn nằm ngay trên bề mặt tiềm thức của bạn, chờ đợi để xuất hiện bất cứ lúc nào.

Mục tiêu của bước cam kết về mặt cảm xúc là thiết lập tất cả những điều bạn liệt kê trong bước tập trung vào tiềm thức của mình, tương tự một ký ức mạnh mẽ thời thơ ấu, từ đó sẽ bảo đảm rằng các mục này được ấn định sâu sắc vào tiềm thức của bạn. Như vậy, các mục trong kế hoạch thành đạt sẽ luôn hiện diện trong tiềm thức của bạn. Bên cạnh đó, nó sẽ thúc đẩy bạn thực hiện những việc mà bạn đã xác định là cần phải hoàn tất nhằm đạt được mục tiêu. Rồi sau đó, bất luận ý thức của bạn bị xao lãng ra sao, tiềm thức và hệ RAS sẽ luôn nhận thức được bạn đang đi đâu và việc bạn cần làm để đến được đó. Bạn sẽ tự động tiến đến đích đến cuối cùng của mình, như cách bạn lái xe từ văn phòng về nhà mà không cần suy nghĩ có ý thức về việc đó.

Sau này, trong bước hành động, bạn sẽ hiểu sự mâu thuẫn nhận thức và thiên hướng trong bản chất nhân loại này sẽ điều khiển hành vi của bạn như thế nào để kiên trì thực hiện những việc bạn

biết mình nên làm ra sao. Khi bạn nghĩ và làm những việc đúng đắn, thành công không phải chuyện nếu như, mà là khi nào.

Bạn đã bao giờ bắt đầu một chế độ ăn mới và tuân thủ được vài ngày, rồi đột nhiên quên mất mình đang ăn kiêng và thế là dẹp luôn kế hoạch không? Tôi không có ý nói bạn chủ tâm quyết định phá vỡ chế độ ăn kiêng của mình, mà ý tôi là bạn thật sự đã ăn được khá khá miếng bánh ngọt rồi nhủ thầm, “Chết tiệt! Mình quên băng là đang phải ăn kiêng!”.

Chẳng phải sẽ rất tuyệt nếu chế độ ăn kiêng được lập trình vào tiềm thức của bạn như một ký ức mạnh mẽ sao? Bằng cách đó, bất luận bạn xao lãng đến đâu, việc biết rằng bạn đang thật sự ăn kiêng cũng sẽ hiện diện ngay trên bề mặt tiềm thức, giống như ký ức tuổi thơ của bạn từ tận 30 hay 40 năm về trước. Bạn sẽ gần như không thể quên chuyện mình đang ăn kiêng.

Tương tự, bạn đã bao giờ quyết định thực hiện một điều mới mẻ trong sự nghiệp bán hàng vì biết chắc nó sẽ tác động sâu sắc đến thu nhập của mình chưa? Bạn háo hức đến độ mất trí, quyết định làm việc đó, đến văn phòng và thực hiện nó. Bùm! Thế là xong. Đây là phương pháp mới của bạn, và nó sẽ thay đổi doanh nghiệp của bạn mãi mãi!

Tuy nhiên, những công việc và vấn đề thường gặp mỗi ngày mà bạn phải giải quyết sẽ sớm khiến bạn bị phân tâm. Bạn sẽ chỉ mất khoảng một tuần để quên đi phương pháp mới và trở về với bất cứ điều gì bạn đang làm trước đây. Phần tệ nhất là, những kết quả mới như lợi nhuận và/hoặc thu nhập gia tăng đáng lẽ đã xuất hiện nếu bạn kiên trì thay đổi trong thời gian dài. Nhưng đến lúc nào đó, bạn quên mất mình đang áp dụng phương pháp mới và mọi việc lập tức trở lại vị trí trước đây.

Chẳng phải sẽ rất ổn nếu bạn lập trình cách thức mới này vào tiềm thức để dù bạn rộn đến đâu, bạn cũng không thể quên mình đang thực hiện nó sao? Ngay cả khi muốn quên đi, bạn cũng không thể làm thế.

Hãy hình dung tác động đối với việc kinh doanh của bạn và những kết quả bạn sẽ thấy được nếu bạn thật sự áp dụng phương pháp mới mẻ kia một cách nhất quán. Lúc này, bạn đã biết rằng mình không thể tập trung tạo ra một thứ mà vô tình sai toét được. Nếu bạn tập trung vào phương pháp mới trong công việc, bạn sẽ tạo ra chỉ những kết quả mà mình khao khát mà thôi. Vấn đề là, đa số chúng ta chỉ dựa vào ý chí để giữ mình đi đúng hướng. Nhưng ta thường xuyên khám phá ra rằng ý chí sẽ khiến ta thất vọng và rồi, ta ngưng thực hiện những việc mà ta biết mình cần phải làm. Bí quyết để tạo ra một cuộc sống và việc kinh doanh xuất sắc là thiết lập tất cả những gì bạn đã xác định trong bước tập trung vào tiềm thức như một ký ức vĩnh viễn. Khi đó, tất cả những mong muốn của bạn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp sẽ mãi mãi in sâu vào những suy nghĩ và ký ức trong tiềm thức của bạn. Bạn sẽ không thể quên thực hiện những việc bạn biết mình cần làm, hệ RAS cũng không lọc ra những cơ hội mà bạn cần để biến ước mơ thành hiện thực. Bạn cũng không cần dựa dẫm vào mỗi ý chí. Bạn sẽ dùng một ký ức mãnh liệt để hợp lực với ý chí của mình, nhằm thực hiện số cuộc gọi chào hàng nhất định hoặc tuân theo một quy trình tại công ty. Nó sẽ trở thành một phần trong con người bạn và bạn sẽ không thể nào quên được.

Như bạn sẽ thấy trong bước hành động sau, một khi những điều này in sâu vào trí nhớ của bạn, chúng sẽ dẫn dắt các hành động duy trì sự tương ứng (nhất quán) với những điều mà bạn đang tập trung. Một khi những hành động đó trở thành hành động nhất quán, chúng sẽ dệt nên con người bạn và biến thành những thói quen. Rồi những kết quả sẽ sớm theo sau.

Bí quyết là, hãy bổ sung cho ý chí và các suy nghĩ có ý thức của bạn một mối liên hệ mãnh liệt về mặt cảm xúc với những điều bạn đang tập trung và kỳ vọng trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh. Điều này đòi hỏi bạn phải lập trình các mục tiêu của mình vào trong chiếc hộp dưới dạng ký ức vĩnh viễn không thể nào quên.

Sau đây là quy trình 3 bước giúp bạn cam kết về mặt cảm xúc với những ước mơ của mình và biến chúng thành ký ức vĩnh viễn. Quy

trình này sẽ giúp bạn tổ chức những thông tin từ các bước vào kế hoạch thành đạt của bạn. Ba bước trong quy trình bao gồm:

1. Viết ra

2. Xem lại

3. Cảm nhận

Chúng ta sẽ đi vào chi tiết của từng bước.

VIẾT RA

Bước đầu tiên là viết ra 3 mục tiêu then chốt bao gồm mong muốn của bạn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp. Bạn cũng sẽ liệt kê những việc mà bạn phải làm để đạt được điều mình muốn. Hẳn bạn đã có danh sách này từ trước và nó sẽ tạo nên nền tảng cho kế hoạch thành đạt của bạn.

Bí quyết là, hãy viết chúng dưới dạng những câu khẳng định. Về bản chất, bạn sẽ tạo ra những suy nghĩ như thể bạn đã đạt được các mục tiêu và khao khát mà mình đang viết. Điều này sẽ thúc đẩy những cảm xúc và hành động để khiến chúng thật sự xảy ra. Tất cả là một vòng tròn khổng lồ gồm sáng tạo và thể hiện. Đó là một lời tiên tri tự biến thành sự thật.

Quan trọng là bạn hiểu rằng, ngay cả khi những suy nghĩ là do bạn tạo ra, thì cảm xúc, hành động và kết quả theo sau chúng cũng đều rất thật. Do đó, khi bắt đầu lập trình những suy nghĩ về sự nghiệp bán hàng và kinh doanh, bạn đã tham gia vào một quá trình sinh lý học để tạo ra cảm xúc. Dù những suy nghĩ ban đầu là do bạn tạo ra, cảm xúc khởi sinh từ đó đều rất chân thật. Nói cách khác, nếu bạn nghĩ mình trúng xổ số, bạn sẽ trải nghiệm chính xác những cảm xúc như thể bạn đã thật sự trúng xổ số, dù sau đó bạn biết rằng mình *không* trúng xổ số.

Bạn còn nhớ câu chuyện về hai thiếu nữ trong tai nạn xe hơi chứ? Mỗi gia đình đều trải qua những cảm xúc liên quan đến điều mà họ

ngĩ là đã xảy ra, không phải điều thật sự đã xảy ra. Chính vì lý do này, quan trọng là bạn phải viết ra kế hoạch thành đạt ở thì hiện tại, như thể nó thật sự đúng vào lúc này. Ta hãy cùng phân tích vài ví dụ sau đây.

Giả sử, bạn xác định mức thu nhập hằng năm 200.000 đô la là một trong các mục tiêu sự nghiệp của mình. Bạn viết điều khẳng định ở thì hiện tại vào kế hoạch thành đạt:

Tôi kiếm được 200.000 đô la mỗi năm.

Ta sẽ gọi mỗi mục bạn vạch ra trong kế hoạch thành đạt cá nhân là một kết quả nhất quán và những việc bạn cần làm để đạt được chúng là hành động nhất quán. Quan trọng là phải miêu tả các kết quả nhất quán phù hợp với cách cảm nhận của bạn. Đừng giới hạn bản thân theo lời tôi hoặc lời miêu tả của bất cứ ai. Hãy dùng những từ ngữ mà bạn thấy tự nhiên và viết thật đơn giản! Ở thời điểm này, đừng lo lắng về việc bạn sẽ làm thế nào để đạt được những điều này, vì ta sẽ bàn đến chuyện đó sau. Điều cần thiết lúc này là bạn viết cụ thể những điều mình mong muốn trong cuộc sống và kinh doanh như thể nó đã xảy ra.

May mắn là, bạn có thể sử dụng quy trình này trong mọi lĩnh vực cuộc sống quan trọng với mình, chẳng hạn như thu nhập, công việc kinh doanh, khát vọng sự nghiệp, sức khỏe, thể chất, các mối quan hệ và tương tự thế.

Giờ, hãy chuyển sang người bạn muốn trở thành và những điều bạn muốn đóng góp trong cuộc sống và việc kinh doanh. Hãy thật cụ thể nhé.

Đây là hai ví dụ cụ thể từ kinh nghiệm của chính tôi.

Tôi là người cha tuyệt vời đối với con trai.

Và

Tôi là một người đàn ông có danh dự và nhân cách.

Đóng góp của bạn có thể bao gồm:

Tôi đã xây 3 trường học ở Ethiopia.

Hoặc

Tôi đã nhận nuôi 2 trẻ mồ côi người Hoa.

Hoặc

Tôi đã đóng góp 1 triệu đô la cho hoạt động từ thiện.

Quan trọng là viết chúng ở thì hiện tại như thể bạn đã đạt được chúng. Đừng lo lắng về việc ước mơ có vẻ quá cao vời hoặc quá xa hoa. Không hề đâu.

Khi bạn đã mơ một giấc mơ hoành tráng nhất có thể... *hãy mơ hoành tráng hơn nữa!* Đừng để những người nói “Bạn không làm được đâu!” cản trở bạn khi bạn bận rộn thực hiện điều đó.

Mỗi kết quả nhất quán mà bạn viết ra sẽ trở thành một đề mục trong kế hoạch thành đạt của bạn. Kế tiếp, bạn hãy bắt đầu điền vào đó 1-2 việc bạn cần kiên định thực hiện để biến mỗi ước mơ thành hiện thực. Đây là những hành động nhất quán của bạn. Nếu mỗi mục trong kế hoạch thành đạt của bạn là một thành tích hoặc kết quả mà bạn khao khát, thì mỗi hành động nhất quán là một việc bạn cần làm để đạt được nó.

Hãy liệt kê những hành động nhất quán ở thì hiện tại như thể bạn đang kiên định thực hiện nó, và làm tương tự với kết quả nhất quán. Ví dụ, nếu dùng mục tiêu thu nhập trước đó, kết quả nhất quán và hành động nhất quán của bạn có thể sẽ như sau:

Tôi kiếm được 200.000 đô la mỗi năm. (*kết quả nhất quán*)

1. Tôi thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mỗi ngày. (*hành động nhất quán #1*)

2. Tôi triển khai mỗi cơ hội bán hàng với đam mê và mục đích. *(hành động nhất quán #2)*

Một khi đã viết ra những kết quả nhất quán và hành động nhất quán, bạn sẽ có nền tảng để tạo ra mọi thứ bạn muốn trong cuộc sống và công việc. Tất cả những thành công cá nhân trong sự nghiệp của bạn sẽ xuất phát từ kế hoạch của bạn.

Khả năng bạn đạt được kết quả nhất quán nếu thực hiện những hành động nhất quán mỗi ngày là bao nhiêu? Tôi chắc là khá cao đấy. Tất nhiên, điều then chốt là thực hiện các hành động đều đặn như một thói quen, và ta sẽ bàn sau về chuyện đó. Ngay lúc này, ta chỉ quan tâm đến việc lập ra kế hoạch thành đạt của bạn.

Hãy xem xét thêm một ví dụ nữa. Giả sử, một trong những điều bạn mong muốn là xây dựng cơ nghiệp trị giá 10 triệu đô la, và bạn đã xác định được 2 hành động đòn bẩy sẽ giúp bạn đạt được điều đó. Hãy viết ra những kết quả và hành động nhất quán của bạn như sau:

Công ty của tôi tạo ra 10 triệu đô la doanh thu mỗi năm. *(kết quả nhất quán)*

1. Tôi tạo ra 2.000 mối hàng mới mỗi năm. *(hành động nhất quán #1)*

2. Tôi tôn trọng và xử chuẩn mực với khách hàng và nhân viên. *(hành động nhất quán #2)*

Một lần nữa, hãy phác thảo hình dung của bạn về thành công, sử dụng những từ ngữ mà bạn thấy riêng tư và dễ chịu, và đừng để câu hỏi “làm thế nào” khiến mình choáng ngợp. Chỉ tập trung vào mong muốn của bạn và những bước thực hiện có thể giúp bạn đạt được chúng.

Đây là một ví dụ nữa:

Tôi nặng 81,5kg. *(kết quả nhất quán)*

1. Tôi chỉ ăn thực phẩm lành mạnh. (hành động nhất quán #1)

2. Tôi tập thể dục 3 ngày mỗi tuần. (hành động nhất quán #2)

Có gì đáng ngờ về việc bạn sẽ tận hưởng một lối sống lành mạnh và năng động hơn nếu chỉ ăn thực phẩm lành mạnh và siêng năng tập thể dục không? Tất nhiên là không! Bạn biết rõ điều này, chỉ là bạn không thực hiện nó thôi. Nhưng điều đó sẽ thay đổi một khi bạn tận dụng *sức mạnh của sự nhất quán*.

Một khi viết ra từng kết quả nhất quán kèm 1-2 hành động nhất quán, bạn sẽ lập được một kế hoạch thành đạt cá nhân rất đơn giản và rõ ràng. Đây sẽ là nền tảng để bạn tạo ra những điều tuyệt vời và đáng kinh ngạc trong cuộc sống.

Hãy nhớ rằng ở thời điểm này, bạn cần xác định chỉ 1-2 hành động sẽ dẫn đến kết quả mà mình khao khát. Dù có thể có hàng tá hành động tiềm năng, bạn chỉ cần xác định 1-2 hành động mà khi thực hiện sẽ đưa bạn đến kết quả mong muốn.

Đây cũng là cơ hội để bạn vạch ra những kết quả nhất quán được thiết kế cụ thể nhằm đảo ngược các niềm tin giới hạn mà bạn đã phát hiện được trong bước tập trung của quá trình này. Sau này, bạn sẽ học được cách lập trình chúng vào tiềm thức. Khi đó, bạn sẽ vô hiệu hóa bất cứ niềm tin giới hạn nào trong chiếc hộp của mình bằng những niềm tin mới. Chúng sẽ giúp bạn vượt qua những niềm tin cũ và truyền cảm hứng để bạn đạt được những điều đáng kinh ngạc trong cuộc sống và công việc.

Ví dụ, bạn luôn tin rằng bán hàng là một ngành nghề ám muội và khó mà tin được những chuyên viên bán hàng. Để đảo ngược niềm tin giới hạn đó, bạn có thể thêm vào một kết quả nhất quán và hành động nhất quán như sau:

Bán hàng là một ngành nghề đầy vinh dự. (kết quả nhất quán)

1. Tôi dốc sức trong công việc để phục vụ các khách hàng tốt hơn. (hành động nhất quán)

Hãy xem xét thêm một ví dụ khác về việc bạn có thể dùng những niềm tin mới để áp đảo một định kiến. Giả sử, bạn luôn cho rằng “người giàu là bọn lừa đảo”. Hãy giả sử thêm rằng niềm tin giới hạn này đang làm suy yếu khả năng thành công và giàu có hợp pháp của bạn. Nếu đúng như thế, bạn có thể thêm các kết quả và hành động nhất quán như sau:

Tạo ra của cải và giá trị khi phục vụ người khác là một nỗ lực vinh quang. (kết quả nhất quán)

1. Trong công việc, tôi bền bỉ dốc sức để hỗ trợ người khác về mặt dịch vụ. (hành động nhất quán #1)

2. Tôi luôn tìm cách cung cấp những giá trị đặc biệt. (hành động nhất quán #2)

Một khi hệ suy nghĩ và niềm tin mới mẻ này được lập trình vào tiềm thức, nó sẽ chôn vùi mọi niềm tin sai lầm về sự giàu có và thành đạt. Khi hoàn tất, kế hoạch thành đạt cá nhân mới của bạn có thể sẽ như sau, tùy thuộc số lĩnh vực trong đời sống mà bạn muốn đề cập.

KẾ HOẠCH THÀNH ĐẠT CỦA TÔI

Tôi kiếm được 200.000 đô la mỗi năm.

- 1. Tôi thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mỗi ngày.*
- 2. Tôi triển khai mỗi cơ hội bán hàng với đam mê và mục đích.*

Tôi tạo ra của cải khi phục vụ người khác. Tạo ra của cải là một nỗ lực vinh quang.

- 1. Trong công việc, tôi bền bỉ dốc sức để hỗ trợ người khác về mặt dịch vụ.*
- 2. Tôi luôn tìm cách cung cấp những giá trị đặc biệt.*

Tôi nặng 81,5kg.

1. Tôi chỉ ăn các thực phẩm lành mạnh.

2. Tôi tập thể dục 3 ngày mỗi tuần.

Tôi là một người chồng và người cha tuyệt vời.

1. Tôi dành thời gian cho gia đình hằng tuần.

2. Tôi rất nhẫn nại và tử tế với vợ mình.

Tôi là người có danh dự và nhân cách.

1. Tôi đã hứa thì sẽ giữ lời.

2. Tôi công bằng và bình đẳng khi giải quyết xung đột.

Tôi cải thiện cuộc sống của những người đang gặp khó khăn.

1. Tôi chia sẻ những điều mình đã học khi mọi người cần.

Danh sách của bạn có thể dài hay ngắn tùy ý, và bạn có thể thêm hoặc bớt các đề mục trong danh sách nếu muốn. Trong thực tế, ở bước hành động, sẽ có hai lần, bạn xóa đi những kết quả nhất quán trong danh sách của mình, khi bạn đạt được chúng hoặc khi bạn không thể thực hiện những hành động nhất quán phù hợp (ta sẽ nói cụ thể hơn sau).

Trong suốt khoảng thời gian này, hãy nhớ, đây là một quá trình sáng tạo, nên đừng sa đà vào hình thức, quy tắc hay sự hoàn hảo. Hãy viết mọi thứ ra để chúng có được tầm quan trọng và ý nghĩa đối với bạn. Bất luận bạn dùng cách nào, đó cũng là cách “đúng”. Mục tiêu là bạn có một kế hoạch để đánh giá trong nghi thức thời gian tĩnh lặng và lập trình vào tiềm thức của mình.

Và hãy nhớ mơ thật hoành tráng. Đừng bị kìm hãm bởi những kỳ vọng thực tế. Vô lý cũng được! Hãy để trí tưởng tượng của bạn khám phá mọi khả năng. Hãy nhớ, bạn có khả năng thấy được những điều bạn chưa tạo ra và mơ về những thứ bạn chưa đạt được. Hãy dùng khả năng của bạn để làm điều đó!

Nhìn thấy cuộc sống và việc kinh doanh trong mơ của bạn là bước đầu tiên để tạo ra chúng. Hãy ghi nhớ lời của Tiến sĩ Stephen R. Covey: Mọi thứ đều được tạo ra hai lần.

Và hãy nhớ rằng, bạn không cần biết tất cả những việc mình cần làm để đạt được ước mơ. Khi có được những bước tiến và khám phá ra những việc mới cần làm, bạn có thể thêm chúng vào danh sách. Nhưng đừng để bị choáng ngợp bởi tiểu tiết. Hãy ghi nhớ bức tranh toàn cảnh. Hái những quả dưới thấp. Làm cho quá trình thật dễ dàng và trên hết là hãy thật đơn giản!

Tới thời điểm này, bạn đã chạm đến một mốc quan trọng trong quy trình và làm được việc mà chỉ một tỷ lệ rất nhỏ mọi người làm được. Đó là phác họa một cuộc sống hoàn hảo theo ý bạn và 1-2 việc bạn cần nhất quán thực hiện để đạt được nó. Hầu hết mọi người còn không biết họ sẽ đi về đâu, chưa nói đến việc lập kế hoạch để đến được nơi họ hướng đến. Họ là những chiếc thuyền trôi dạt trên biển mà không có sự tập trung, định hướng hoặc kế hoạch. Họ lạc lối và tương lai chất đầy nỗi hoài nghi. Họ chưa từng nghĩ về những điều họ đang suy nghĩ.

Nhưng bạn thì khác, bạn của tôi. Bằng cách dành thời gian để cân nhắc nghiêm túc điều bạn muốn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp trong cuộc sống và công việc kinh doanh, để rồi vạch ra chính xác những việc bạn cần làm để đến được đó, bạn đã tách mình ra khỏi số đông. Bạn đã thực hiện một bước quan trọng để tiến gần đến việc trở thành “người làm chủ số phận” và “viên chỉ huy tâm hồn”. Bạn đã giành quyền kiểm soát đích đến và cách đi của mình. Dĩ nhiên, bạn có nhiều việc phải làm hơn, nhưng bạn đã thực hiện bước then chốt đầu tiên trên hành trình hướng đến sự giàu có, hạnh phúc và bình yên của mình.

Bạn đã thực hiện được một bước tiến khổng lồ và cho thấy sức mạnh của nhân cách và lòng quyết tâm để tạo ra cuộc sống mà bạn xứng đáng đạt được. Bạn có quyền sống cuộc đời mà bạn đã viết ra. Tất cả những gì bạn cần làm bây giờ là thực hiện những bước nhất quán hướng về việc đạt được các mục tiêu trong kế hoạch thành đạt của mình.

Trong pha tiếp theo của quá trình này, bạn sẽ học cách lập trình kế hoạch thành đạt của mình vào bộ nhớ tiềm thức. Một khi nó được in sâu ở đó, bạn sẽ không bao giờ quên được điều mình đang cố gắng thực hiện và việc bạn cần làm để đạt được nó. Bạn sẽ tìm hiểu nghi thức thời gian tĩnh lặng, thứ giúp thiết lập kế hoạch thành đạt của bạn vào tiềm thức và thôi thúc bạn cam kết về mặt cảm xúc với ước mơ của mình. Nó sẽ thúc đẩy bạn thực hiện những hành động nhất quán để đạt được ước mơ.

XEM LẠI VÀ CẢM NHẬN

Xem lại kế hoạch thành đạt của bạn và trải nghiệm những cảm xúc có được khi tạo ra cuộc sống vượt trội trong nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật là một phần trọng yếu của việc hoàn thành các mục tiêu về thu nhập và sự nghiệp. Trong thực tế, nếu bạn không cam kết thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng kéo dài 15 phút, sự háo hức bạn cảm nhận được khi viết ra kế hoạch của mình sẽ chỉ là khoảnh khắc thoáng qua của tiềm năng và không bao giờ đi xa hơn trí tưởng tượng của bạn.

Mặc dù, nơi đầu tiên bạn tạo ra ước mơ là trí tưởng tượng, nhưng bạn chắc chắn sẽ không muốn để chúng ở nguyên nơi đó. Bạn muốn thấy sáng tạo đó lộ diện trong cuộc sống và việc kinh doanh của mình. Và nghi thức thời gian tĩnh lặng thường nhật kéo dài 15 phút của bạn sẽ cung cấp chiếc cầu nối giữa ước mơ và hiện thực đó.

Bạn không chỉ tìm thấy sức mạnh và cảm hứng trong những khoảnh khắc này, mà còn hình thành một liên kết cảm xúc ràng buộc bạn với ước mơ của mình trong suốt thời gian đó. Ước mơ của bạn sẽ có một tầm quan trọng mới, còn bạn sẽ dần hiểu rằng chúng được định sẵn để trở thành hiện thực. Khoảng thời gian bạn dành ra để suy nghĩ một mình sẽ dẫn dắt và định hướng cho các hành động thường ngày của bạn, nhằm bảo đảm rằng những việc bạn làm nhất quán với những điều bạn muốn. Khi suy nghĩ, cảm xúc và hành động của bạn tương xứng với nhau, kết quả sẽ rất chắc chắn.

Quan trọng hơn, bằng cách lập trình những hành động nhất quán vào tiềm thức (hay chiếc hộp của bạn), mâu thuẫn nhận thức sẽ khiến bạn thực hiện những bước hành động đó mỗi ngày.

Dĩ nhiên, với tất cả những phiền nhiễu đến từ công việc, gia đình, các hóa đơn và việc nhà, sẽ rất khó tìm ra 15 phút mỗi ngày để cống hiến cho ước mơ của bạn. Nhưng bạn phải làm thế, ngay cả khi điều đó rất khó khăn. Hãy nghĩ về tất cả những lần bạn dành thời gian cho người khác. Chắc chắn bạn có thể tìm ra 15 phút mỗi ngày cho mình.

Có thể bạn sẽ cần đào sâu suy nghĩ để hoàn thành việc này. Đây là quá trình cơ bản yêu cầu bạn lập trình lại toàn bộ nội dung của chiếc hộp. Mười lăm phút mỗi ngày dành cho bản thân và ước mơ có thể thay đổi cuộc đời bạn. Mười lăm phút mỗi ngày có thể củng cố ý chí và tiếp thêm cho bạn sức mạnh để làm những việc cần thiết để có được điều bạn muốn. Mười lăm phút mỗi ngày là thứ sẽ thay đổi tất cả. Như Albert Einstein nói, “Ta không thể giải quyết vấn đề bằng chính thứ tư duy đã dùng để tạo ra chúng.” Và nghi thức thời gian tĩnh lặng chính là công cụ để bạn nâng tầm tư duy của mình lên mức cao hơn. Bạn sẽ không thể thoát khỏi sự cần thiết phải một mình suy nghĩ nếu bạn muốn thấy sức mạnh của sự nhất quán hiển lộ trong cuộc sống và công việc kinh doanh của mình. Bạn không thể thu hoạch vụ mùa nếu không trồng trọt và chăm sóc hạt giống, và đó là mục đích của nghi thức thời gian tĩnh lặng. Quan trọng nhất, đây là vấn đề liên quan đến bạn, không phải nửa kia, cấp trên hay đối tác giao dịch. Nó liên quan đến 15 phút mỗi ngày thuộc về bạn và chỉ mình bạn mà thôi, 15 phút sẽ thay đổi cuộc đời và toàn bộ số mệnh của bạn.

“Số mệnh không phải do tình cờ, mà là do lựa chọn. Số mệnh không phải thứ để chờ đợi, mà là thứ để đạt đến.”

- William Jennings Bryan

Nghi thức thời gian tĩnh lặng 15 phút là cách bạn chọn lựa số mệnh mới của mình. Ban đầu, bạn có phải đấu tranh để dậy sớm hơn 15 phút hay ngủ muộn hơn 15 phút nhằm thực hiện nghi thức thời gian

tĩnh lặng của mình không? Có thể lắm. Nhưng hãy cứ thực hiện nó, bất kể những vất vả ban đầu là gì.

Hãy dành thời gian cho nó bất cứ khi nào bạn có thể: vào buổi sáng hay bữa trưa, trước khi đi ngủ, trong giờ giải lao ở công ty, khi chờ máy giặt, hoặc cả khi đang chờ vào họp. Hãy tìm thời gian cho nó. *Nếu không, bạn sẽ không tìm được những kết quả mà bạn khao khát.*

Nghi thức thời gian tĩnh lặng là mất xích còn thiếu với tất cả những điều bạn hằng mong muốn. Đó là thứ bạn hằng tìm kiếm – 15 phút mỗi ngày để tạo nên sự giàu có và thành công vượt trội trong cuộc sống và công việc của bạn. Chỉ là một cái giá rất rẻ, chẳng phải sao?

Tôi muốn chia sẻ với bạn thói quen buổi sáng mà tôi sử dụng để lập trình suy nghĩ, cảm xúc, hành động cũng như kết quả của mình. Nghi thức thời gian tĩnh lặng ngắn ngủi này đã thay đổi hoàn toàn mọi thứ trong đời tôi. Nó chính là nền tảng cho sự biến đổi to lớn đã kéo tôi ra khỏi cuộc sống sau bức tường bê tông và kẽm gai trong phòng giam lạnh lẽo để đến với cuộc sống giàu có và thành đạt sau này.

Tôi thường dậy sớm vào buổi sáng để có một chút thời gian cho bản thân trước khi nhịp sống hối hả giành được chỗ đứng. Tôi bước vào phòng khách và nhóm lửa (ở nhà tôi, nhóm lửa chỉ là bật công tắc trên tường và ngọn lửa sẽ bùng lên trong lò sưởi. Thật đáng kinh ngạc!) Nhà tôi nằm ở độ cao gần 2.743m trên dãy núi Rocky ở Colorado, nên quanh năm, buổi sáng khá lạnh và ngọn lửa tạo nên một không gian rất ấm áp và mời gọi để có một ít thời gian tĩnh lặng.

Nếu bạn đang nghĩ, “Ồ vâng, anh thì dễ rồi. Anh có một nơi ấm cúng bên đống lửa và ngắm dãy núi tuyết đẹp!”, hãy nhớ rằng trong suốt 7 năm đầu tiên, tôi thức dậy mỗi sáng trong một căn buồng lạnh lẽo bằng bê tông mang tên phòng giam. Tôi sẽ ngồi yên tĩnh trên chiếc giường thép, xung quanh là thống khổ và khắc nghiệt. Lúc đó, tôi không có lò sưởi và cũng chẳng có dãy núi để ngắm nhìn. Nhưng bất kể hiện thực, tôi vẫn hình dung về cuộc sống đang

chờ tôi bên ngoài bức tường nhà giam. Tôi hình dung cuộc sống giàu có và thành đạt trong số mệnh mới của tôi. Tôi hình dung cuộc sống mà một ngày nào đó, tôi sẽ có cùng với con trai mình.

Khi lửa được nhóm lên, tôi sẽ pha cà phê và bật kênh “Thư giãn” hoặc “Thiền” trên đài phát thanh vệ tinh với âm lượng thật nhỏ. Tôi ngồi xuống chiếc ghế cạnh lò sưởi và mở chiếc đèn có ánh sáng dịu. Trong lúc ngồi tĩnh lặng trên ghế, tận hưởng hơi ấm từ ngọn lửa và lắng nghe những giai điệu nhẹ nhàng, tôi đắm mình vào khoảnh khắc đó. Tôi không hối tiếc quá khứ hay băn khoăn về tương lai, mà hoàn toàn chú tâm vào khoảnh khắc hiện tại. Con người rất dễ hồi tưởng những thất vọng và tổn thương trong quá khứ hoặc bực bội về tương lai bất định. Sau này, ta sẽ có rất nhiều thời gian cho việc đó. Nhưng bây giờ là chuyện của bây giờ. Ngay cả trước khi tôi thật sự nhận ra, đây là khoảng thời gian yêu thích của tôi trong ngày. Tôi ước gì nó có thể kéo dài hàng giờ. Nhưng tiếc thay, đến một thời điểm nào đó, tôi sẽ phải hòa mình vào thế giới xung quanh.

Tôi ngồi tĩnh lặng, bình yên và dành một vài khoảnh khắc để nhớ lại những phúc lành của mình. Lòng biết ơn mang đến cho ngày mới của tôi một khởi đầu tốt đẹp và đặt tôi vào trạng thái tinh thần tuyệt diệu. Tôi nghĩ về những điều tuyệt vời mà mình nhận được từ cuộc sống: gia đình, những công ty thành đạt, sức khỏe, đội ngũ nhân viên thông minh và tận tâm, sự tự do và tương tự.

Một lần nữa, để bạn không nghĩ rằng tôi dễ dàng cảm thấy biết ơn, tôi đã có nhiều năm trời điểm lại những ân phước của mình trong một buồng giam cô quạnh. Bất luận mọi thứ tồi tệ ra sao, tôi luôn tìm được lý do để cảm thấy biết ơn cuộc sống. Hãy nhớ rằng, tôi không phải thiền sư. Bạn có thể hỏi bất cứ ai hiểu rõ tôi, họ sẽ cho bạn biết tôi nhạy cảm và thiếu kiên nhẫn ra sao. Tôi không muốn ngụ rằng mình mặc áo choàng, đi quanh với đôi mắt nhắm nghiền và tay mở ra để khấn cầu các đấng tối cao trong một trạng thái yên bình siêu thực.

Bản chất của tôi trong 23 giờ và 45 phút mỗi ngày không hề khác với bản chất của tôi trong nghi thức thời gian tĩnh lặng 15 phút. Đó là lý do nó rất cần thiết đối với tôi. Nó giúp tôi cân bằng và cho tôi

sức mạnh cũng như định hướng trong suốt một ngày. Nó cho tôi sự tỉnh táo và bình yên. Vậy nên, mặc dù dạng nghi thức thời gian tĩnh lặng này không quen thuộc lắm đối với tôi, tôi đã dần yêu thích và trông đợi nó. Tôi cũng học được rằng, đó là bước then chốt để tạo ra thành công vượt trội trong cuộc sống và việc kinh doanh của mình.

Sau khi thấy thoải mái và điểm lại một ít ân phước, tôi sẽ lấy kế hoạch thành đạt của mình ra. Vào những thời điểm khác nhau trong các năm, kế hoạch này được viết trên một tập giấy, trên máy tính, hoặc mặt trong một cuốn sách tôi yêu thích. Nó ở đâu không quan trọng, miễn là nó là tồn tại. Rồi tôi xem lại từng kết quả nhất quán và hành động nhất quán. Sau khi đọc qua mỗi kết quả vài lần, tôi nhắm mắt lại và tưởng tượng nó sẽ trông thế nào khi thành hiện thực.

Hãy nhớ rằng bạn có khả năng nhắm mắt lại và hình dung một cảnh tượng rất lâu trước khi bạn thật sự tạo ra nó trong cuộc sống thực tế. Hãy sử dụng khả năng của mình để hình dung ra nó. Hãy để bản thân thấy được hình hài của ước mơ bất luận nó trông thế nào với bạn. Ở đây, không có đúng hoặc sai, chỉ có hình dung của bạn về nó.

“Bạn sẽ không nhìn thấy điều đó rồi mới tin vào nó. Bạn chỉ nhìn thấy nó khi bạn tin vào nó mà thôi.”

- Wayne Dyer

Còn nhớ, nhiều năm trước đây, khi xem lại câu “Tôi là người cha tuyệt vời đối với con trai mình” trong phòng giam, tôi đã nhắm mắt, lặp lại kết quả nhất quán đó và hình dung mình vừa ôm con trai vừa nói với nó rằng tôi rất yêu và tự hào về thằng bé. Rồi tôi xem lại những hành động nhất quán mà tôi cần thực hiện hằng ngày xem có phù hợp với việc trở thành một người cha tuyệt vời hay không. Hành động nhất quán của tôi lúc đó là “Tôi viết thư cho Hunter mỗi tuần” và “Tôi luôn giữ lời hứa với con trai”. Trong cảnh bị giam hãm, đó là những hành động nhất quán với việc trở thành người cha tuyệt vời mà tôi có thể thực hiện.

Khi bạn đọc từng kết quả, hãy hình dung chúng sẽ mang đến cho bạn những gì, chẳng hạn như ngôi nhà bạn sẽ sống, doanh nghiệp bạn sẽ phát triển, cơ thể khỏe mạnh và cân đối hơn, những mối quan hệ với người khác hay thu nhập mà bạn kiếm được. Hãy sử dụng khả năng của bạn để hình dung tất cả những điều đó. Hãy nhớ, mọi thứ đều được tạo ra hai lần.

Khi đọc và hình dung mỗi kết quả, hãy lặp lại những hành động nhất quán viết bên dưới chúng. Hãy để ước mơ và những việc bạn cần làm để đạt được nó thấm nhuần vào tiềm thức của bạn. Bên cạnh đó, hãy để bản thân trải nghiệm những cảm xúc như thể các kết quả này đang xảy ra. Điều tuyệt vời thường hình thành tại đây: Những cảm xúc mà bạn dựng lên trong suốt nghi thức thời gian tĩnh lặng cũng thật như những cảm xúc bạn cảm nhận được khi thực sự đạt được ước mơ của mình.

Cách đây nhiều năm, khi một mình xem lại kế hoạch thành đạt của bản thân trong phòng giam, tôi đã tưởng tượng những cảm xúc của mình khi trở thành một người cha tuyệt vời đối với con trai. Tháng Tám năm ngoái, tôi đưa con đến trường đại học. Đến lúc phải về, tôi ôm con và nói tôi rất tự hào về thằng bé. Con trai tôi nói nó cũng rất tự hào về tôi. Khi chúng tôi ôm nhau trước kí túc xá của thằng bé, tôi đã rất tận hưởng khoảnh khắc đó, vì nó giống hệt như trước đây tôi hằng mơ. Khoảnh khắc đó gọi ra những cảm xúc hệt như tôi tưởng tượng cách đây nhiều năm khi ngồi trong phòng giam lạnh lẽo.

Những hình ảnh tưởng tượng là một nguồn lực mạnh mẽ để nuôi dưỡng cảm xúc của bạn.

Khi xem lại kế hoạch thành đạt cá nhân của mình, bạn đang thật sự *sản xuất* một quá trình tư duy mới, về cơ bản là đặt những niềm tin mới vào chiếc hộp của bạn. Cuối cùng, bạn sẽ loại bỏ những suy nghĩ và niềm tin này khi bạn hành động.

Một quá trình quan trọng không kém cũng diễn ra cùng lúc với quá trình trên. Hãy nhớ lại quá trình chúng ta tạo ra ký ức. Một sự việc xảy ra và được neo vào một cảm xúc nhất định. Khi bạn trải nghiệm

những cảm xúc của việc chạm đến ước mơ, bạn đang gắn chặt những cảm xúc mạnh mẽ vào các suy nghĩ đó. Chính vì thế, bạn đang tạo ra một ký ức trong tiềm thức của mình. Nó sẽ luôn ẩn mình bên dưới bề mặt của tiềm thức và tác động sâu sắc đến những hành động liên quan tới thu nhập và công việc của bạn. Nó sẽ tác động sâu sắc đến việc bạn sẽ có nhớ mình đang ăn kiêng hay không. Nó sẽ tác động sâu sắc đến việc bạn thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày để thúc đẩy sự nghiệp của mình.

Những hành động nhất quán nhỏ nhất này sẽ ảnh hưởng mạnh mẽ đến các kết quả trong cuộc sống và việc kinh doanh của bạn. Nên hãy để bản thân trải nghiệm những cảm xúc của việc chạm đến ước mơ khi bạn hình dung mỗi kết quả trong tâm trí. Hãy tận hưởng nó. Hãy cảm nhận nó. Khi làm thế, bạn sẽ gắn những cảm xúc mãnh liệt vào việc đạt được ước mơ và tạo ra những ký ức mạnh mẽ sâu trong tiềm thức của mình. Chúng sẽ dẫn dắt hành động của bạn trong bước tiếp theo. Bạn sẽ không quên được những ước mơ và việc mình cần làm để đạt được chúng dù hằng ngày đối diện với đủ loại trách nhiệm khiến bạn phân tâm.

Bạn đang thiết lập lộ trình từ vị trí hiện tại đến nơi bạn muốn dừng chân vào tiềm thức và biến nó thành “bản năng thứ hai”. Cũng như chuyến đi của bạn từ văn phòng về nhà, bạn sẽ đến nơi bất kể những điều phiền nhiễu trong cuộc sống. Bất luận chuyện gì đang xảy ra trong ý thức, tiềm thức vẫn sẽ tập trung vào việc đưa bạn đến nơi xứng đáng với bạn.

Theo lẽ thường, nếu bạn luôn tập trung vào việc đạt được một thành quả nhất định, cuối cùng bạn sẽ đạt được nó. Nhưng những phiền nhiễu hằng ngày thường ngăn ý thức bạn suy nghĩ về thành công. Đây là lý do việc lập trình mục đích vào tiềm thức sẽ giúp không bao giờ bị xao lãng hay lạc lối. Bạn đang thiết lập những mỏ neo trong tâm trí để dẫn dắt bạn thực hiện các bước hành động nhất quán một cách tự nhiên.

Bên cạnh đó, bạn sẽ thấy bản thân được tiếp thêm sức mạnh để thực hiện những hành động nhất quán cần thiết nhằm đạt được ước mơ. Bất kể hành động đó là gì, chỉ dẫn này sẽ bảo đảm rằng bạn

đang hoàn tất chúng, và điều đó chắc chắn sẽ đưa đến những kết quả mà bạn mong muốn trong cuộc sống và công việc. Ở chương kế tiếp, bạn sẽ nhận ra, việc không thực hiện một trong các bước được lập trình này sẽ gây nên sự lo âu nội tâm ghê gớm, hay còn gọi là mâu thuẫn nhận thức. Đây chính là yếu tố thúc đẩy bạn đạt đến những mức độ nhất quán và hiệu suất mới.

Bạn cũng sẽ nhận thấy, việc lập ra kế hoạch thành đạt và thiết lập nó vào chiếc hộp (tiềm thức) của mình được diễn tiến thành những kết quả tuyệt vời ra sao.

6 Bước 3: Hành động

Hành động là thước đo chân chính của thành công.

— NAPOLEON HILL —

Will Rogers¹ từng nói, “Ngay cả khi đang đúng hướng, bạn vẫn sẽ bị cán qua nếu chỉ ngồi một chỗ.” Đối với việc trở nên giàu có, hạnh phúc và bình yên trong cuộc sống, đa số lý thuyết đều được áp dụng vào thực tiễn thông qua hành động, vì cách duy nhất để đạt được ước mơ của bạn trên những đấu trường này là thực hiện những hành động nhất quán hướng đến chúng.

¹ *Will Rogers (1879–1935) là diễn viên, phóng viên và nhà bình luận xã hội người Mỹ.*

Đó chính là bí quyết: Hành động *nhất quán*, chứ không phải phạm vi, tầm cỡ hay sự kịch tính của hành động mà bạn thực hiện để đạt đến ước mơ. Thực hiện đúng một hành động hoành tráng và chỉ một lần (thông thường) không ích gì cho bạn. Kiên trì thực hiện nhiều hành động nhỏ và hữu ích mới tạo nên sự khác biệt.

Như câu nói nổi tiếng của nhà khởi nghiệp, tác giả và diễn giả truyền cảm hứng lừng danh Jim Rohn: *Thành công là làm những việc bình thường tốt đến phi thường*. Nguyên nhân lớn nhất dẫn đến những kết quả tầm thường là chuyên viên bán hàng và nhân viên kinh doanh không kiên trì thực hiện những việc nhỏ. Ta thường quá bận tâm đến chuyện “săn voi” hay tìm kiếm một mẻ thu hoạch lớn, trong khi thành công thật sự lại đòi hỏi những hoạt động nhỏ nhất, tưởng như tầm thường, trong việc bán hàng và kinh doanh.

Vì thế, đừng sa đà vào khối lượng hoặc mức độ của hành động khi đánh giá những việc bạn cần làm để đạt được ước mơ; thay vào đó, hãy chú tâm vào sự nhất quán của hành động. Đây là một ví dụ điển

hình về việc thực hiện “những bước nhỏ” sẽ đưa bạn đến nơi bạn muốn đến.

Hãy nhớ, “hành trình nghìn dặm bắt đầu từ một bước chân”.

Điều then chốt là, hãy chắc chắn rằng hôm nay, bạn đang tiến về phía ước mơ của mình theo một hướng nhất quán. Không cần lo lắng về những bước bạn sẽ thực hiện vào ngày mai hay tuần sau. Nếu bạn không thực hiện bước đầu tiên thì sẽ không có bước kế tiếp. Dĩ nhiên, việc khó khăn là làm thế nào tập hợp được tinh thần tự giác để kiên trì thực hiện mỗi bước tiếp theo. Jim Rohn cũng nói, “Kỷ luật là cầu nối đến mục tiêu và thành tựu”. Để tới được nơi bạn muốn, bạn phải thực hiện những việc nhỏ nhất một cách xuất sắc và nhất quán.

Đây là lúc mọi việc trở nên khá thách thức đối với mọi người. Nếu có thể kiên định thực hiện những việc mà ta biết mình nên làm, ta đã hưởng thụ một cuộc sống giàu có và thành đạt. (Và rất có thể lúc này bạn đã chẳng đọc cuốn sách này.)

Nhưng đâu có đơn giản như vậy! Trong thực tế, có thể bạn còn nhớ điểm cốt yếu của nghịch lý về bản chất con người, đó là biết chính xác việc bạn cần làm để gia tăng doanh số và thu nhập nhưng không kiên trì thực hiện nó. Phải chi ta có thể làm những việc nhỏ nhất mà ta biết mình nên làm. Nếu ta có thể thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mỗi ngày, ta có thể kiếm được mức lương 6 con số và cuộc sống đã rất tuyệt vời!

Sau khi cha tôi qua đời vào năm 1996, một trong các mục mà tôi thêm vào kế hoạch thành đạt của mình là trở thành “người cha tuyệt vời của con trai mình”. Nhưng vẫn còn ngồi sau song sắt nhà tù, tôi có thể thực hiện những hành động nào để nhất quán với việc là người cha tuyệt vời đây? Tôi biết mình không thể thực hiện bất cứ việc gì to tát. Nhưng thật may cho tôi, trở thành người cha tuyệt vời không liên quan đến việc thực hiện điều gì hoành tráng. Chỉ cần kiên định làm một việc gì đó, bất kể lúc đó nó có vẻ nhỏ nhoi và tầm thường thế nào. Nên tôi quyết định làm một việc mà tôi có thể làm từ phòng giam của mình: Viết thư cho con trai. Trong suốt 7 năm

tiếp theo, tôi đã viết hàng trăm lá thư cho con mình. Những lá thư này có vẻ không đáng kể đối với một cậu bé còn chưa đủ lớn để đọc chữ. Con trai tôi có một người “bố” khác trong đời, người đang làm những việc “lớn lao” như đi cắm trại, trượt băng hoặc đến công viên giải trí. So với những hoạt động đó, viết thư có vẻ quá tầm thường. Nhưng hóa ra, thế là đủ rồi, miễn là tôi tiếp tục làm việc đó.

Bảy năm sau ngày vào tù, tôi bước ra khỏi trại giam. Lúc này, cậu bé 3 tuổi xưa kia đã lên 10, và như bạn có thể hình dung, cha con tôi không có loại quan hệ mà lẽ ra chúng tôi sẽ có nếu trước đây tôi sống tốt hơn. Nhưng chúng tôi có kết quả từ những lá thư nhất quán kia.

Mối quan tâm duy nhất của tôi khi được phóng thích là tìm con trai và trở thành người cha mà thằng bé xứng đáng có được. Khi ra ngoài, tôi biết được mẹ của Hunter đang ngồi tù và thằng bé đang sống với dì, người luôn có một ảnh hưởng rất tích cực và đầy tính khích lệ trong đời nó. Một thời gian ngắn sau khi được thả ra, tôi liên lạc với cô ấy và cuối cùng, cũng có thể thuyết phục cô ấy rằng tôi đã trở thành một người khác hẳn gã nổi loạn từng bỏ rơi đứa trẻ bé bỏng vào 7 năm trước. Cuối cùng, cô ấy đồng ý rằng Hunter nên sống cùng tôi. Con trai tôi lớn lên thành một chàng trai tuyệt vời, và mối quan hệ giữa hai chúng tôi cũng trở nên bền chặt hơn theo thời gian.

Có thể hiểu được chuyện Hunter phải đấu tranh để kiểm soát cơn giận và các vấn đề liên quan đến việc bị bỏ rơi trong nhiều năm. Tuy nhiên, Hunter cũng vượt khỏi những giới hạn mà tôi đã gây ra cho thằng bé trong suốt 10 năm đầu đời. Sâu thẳm trong tim, tôi biết rằng liên kết mà chúng tôi duy trì qua những lá thư “nhỏ bé” là nền tảng để cuối cùng, chúng tôi có thể tạo nên một mối quan hệ sâu sắc và đầy yêu thương.

Trong cuốn sách đầu tiên của mình, tôi đã kể câu chuyện hôm Hunter trở về nhà sau khi ghé thăm nhà ngoại. Thằng bé đã ở cùng bà cố Nana ít lâu khi nó được 15-16 tuổi. Đến lúc đó, thằng bé đã sống cùng tôi được nhiều năm và mọi chuyện đều rất ổn thỏa. Nana đã lo liệu để Hunter nhận được những lá thư tôi viết cho thằng bé

trong suốt những năm tôi bị giam cầm. Nhưng khi trở về từ chuyến đi đó, lúc vẫn còn là một thiếu niên, thằng bé cầm theo vài lá thư mà nó chưa từng nhận được và Nana tìm thấy trong nhà để xe. Đây là những lá thư tôi viết cho thằng bé cách đây 10 và 12 năm. Tôi đã miêu tả ngày thằng bé về nhà trong những lá thư đó:

Hè năm ngoái, khi tôi đang làm việc trong sân nhà, Hunter đã tiến về phía tôi với một xấp thư. "Cha xem này," thằng bé nói. "Xem thư cha viết cho con hồi con còn bé này." Trong sân trước ngôi nhà trên núi của chúng tôi vào ngày hè rực rỡ đó, tôi đứng cùng con trai tôi, thằng bé đã sắp trở thành một người đàn ông, và cùng nó đọc những lá thư. Tôi nghĩ về 12 năm trước, khi tôi viết chúng ở một nơi cô đơn tăm tối, và trong khoảnh khắc đứng đó cùng Hunter, tôi biết rằng cuộc đời tôi đã thỏa nguyện. Những nỗ lực và quyết tâm đã được đền đáp. Tất cả đều rất đáng giá.

Chúng tôi đã cùng nhau đọc những dòng tôi viết vào rất nhiều năm trước.

Hunter,

Con thật sự là một Cậu bé Thiên thần. Con đại diện cho tất cả hy vọng, niềm vui, tình yêu, điều thiện và sự trong sáng. Trên hành tinh này, không có người đàn ông nào tự hào về con trai mình như cha tự hào về con. Cha nhận ra rằng cha đã làm lỗi, và cha rất xin lỗi vì hiện giờ cha phải xa con, nhưng một ngày nào đó, cha sẽ lại trở bên con và cha rất xin lỗi vì hiện giờ cha phải xa con, nhưng một ngày nào đó, cha sẽ lại trở bên con và KHÔNG BAO GIỜ làm bất cứ điều gì khiến cha phải xa con một lần nữa.

CHA YÊU CON và điều đó sẽ KHÔNG BAO GIỜ thay đổi.

Yêu con,

Cha của con

Hunter mỉm cười và quay người bước đi cùng những lá thư, hiểu rằng cha luôn thương yêu cậu.

Dù Hunter đã nhận được hàng trăm lá thư do tôi gửi, nhưng chẳng biết vì sao, xấp thư này không đến được tay nó, cho đến tận 12 năm sau. Thú vị là, chuyện thằng bé không nhận được chúng vào nhiều năm trước còn chẳng hề quan trọng. Trong thực tế, tôi tin rằng tác động của chúng lên thằng bé còn sâu sắc hơn, vì thằng bé nhận được chúng khi đã trưởng thành.

Thời gian sẽ xói mòn hoặc củng cố tất cả chúng ta. Dù tốt hay xấu, những hành động của chúng ta cuối cùng đều sẽ bị phơi bày. Thành công lại phụ thuộc vào việc kiên trì thực hiện những hành động đúng đắn, ngay cả khi kết quả chỉ đến vào rất nhiều năm sau. Quan trọng là, bạn không thể làm những việc đúng đắn mà vô tình tạo ra những kết quả sai lầm được. Đến cuối cùng, kết quả sẽ phản ánh hành động.

Tôi tin rằng mối quan hệ của mình với con trai, cũng như nền tảng mà nó đang dựa vào để tạo dựng một cuộc đời thành công, đều là kết quả từ *sức mạnh của sự nhất quán*. Tất cả chỉ là những lá thư có vẻ tầm thường liên tục được gửi cho thằng bé. Những bước nhỏ được lặp đi lặp lại đã tạo ra kết quả mạnh mẽ. Hôm nay, Hunter đã vào năm hai đại học và chúng tôi có một mối quan hệ tuyệt vời, hết như những gì tôi đã hình dung trong phòng giam. Con trai tôi đã đến tuổi cần chăm bẵm ít đi và cần nhiều tình bạn hơn. Khi thằng bé trưởng thành và biết rằng nó có thể trông cậy vào cha mình, nó đã có được sự yên tâm và tự tin để tìm kiếm hành trình của riêng mình. Nó là một chàng trai nổi trội với câu chuyện mạnh mẽ của riêng mình. Thằng bé đã chứng kiến và trải nghiệm những điều mà không một đứa trẻ nào nên chịu đựng, nhưng con trai tôi đã vượt qua cuộc đấu tranh mà tôi đã tạo ra cho nó trong suốt 10 năm đầu đời. Tôi dự cảm rằng, một ngày nào đó, thằng bé sẽ có ảnh hưởng quan trọng đối với cuộc đời của những đứa trẻ đang phải đối mặt với hoàn cảnh khó khăn như thằng bé thuở còn thơ.

Trong quá khứ, có thể bạn đã thất bại trong việc thực hiện những hành động nhất quán, nhưng bạn của tôi ơi, bạn vẫn có thể làm những việc bạn cần làm, một cách đều đặn và như một thói quen, để tạo ra cuộc sống và công việc trong mơ. Bạn chỉ cần một chút

giúp đỡ để tìm ra sức mạnh thực hiện các việc nhỏ nhất một cách xuất sắc và nhất quán.

Tất cả chúng ta đều biết đến cảm giác cam kết thực hiện những việc mà ta biết mình cần làm để rồi thất bại sau một khoảng thành công ngắn ngủi. Chỉ là chúng ta gặp khó khăn trong việc bám trụ với nó, đúng chứ?

Bạn cảm thấy rất háo hức về việc bắt đầu một chu trình mới sẽ cải thiện cuộc sống và công việc kinh doanh của mình. Bạn cũng biết “giờ là lúc thích hợp và đây là nơi thích hợp” để làm việc đó. Nhưng, vì lý do nào đó, chỉ trong vài ngày, bạn đã từ thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mỗi ngày sang một cuộc một ngày. Chuyện gì đã xảy ra? Sự quyết tâm của bạn đã biến đi đâu rồi? Ý chí và tinh thần tự giác của bạn đã khiến bạn thất vọng ra sao? Để trả lời những câu hỏi này thật ra khá đơn giản, nếu bạn thấu hiểu một điểm khá quái gở về ý chí của mình.

Dù bạn có tin hay không, ý chí thật ra là một nguồn lực hữu hạn và có thể mất đi sức mạnh chỉ trong một giai đoạn ngắn. Bạn càng dùng nhiều, nó sẽ càng trở nên yếu ớt và không đáng tin cậy.

Trong cuốn sách *Switch: How to Change Things When Change Is Hard* (tạm dịch: Thay đổi: Bí quyết thay đổi khi việc thay đổi trở nên khó khăn) nổi tiếng, hai tác giả Chip và Dan Heath đã trình bày một nghiên cứu chứng minh rằng tinh thần tự giác suy yếu dần theo thời gian. Nói ngắn gọn, nghiên cứu cho thấy tác động của việc sử dụng ý chí hiện thời lên khả năng phát huy ý chí tương tự ở tương lai. Trong nghiên cứu, các sinh viên đại học được yêu cầu ngồi trong một căn phòng có bánh quy sô cô la và củ cải. Một nhóm được phép ăn bánh quy nhưng phải nhịn ăn củ cải, còn nhóm kia được phép ăn củ cải nhưng phải nhịn ăn bánh quy. Rõ ràng, nhóm nhịn ăn bánh quy phải dùng nhiều ý chí hơn nhóm nhịn ăn củ cải. Đáng ngạc nhiên là, nhóm sử dụng sự quyết tâm này để cưỡng lại mong muốn ăn bánh quy thể hiện ý chí thấp đáng kể khi được yêu cầu phải dựa vào ý chí trong bài tập ngay sau bài tập bánh quy.

Mặc dù cuốn sách của hai tác giả Chip và Dan có cung cấp phần giải thích chi tiết và toàn diện hơn rất nhiều về những điều bạn cần làm để thay đổi, trọng điểm đã khá rõ ràng. Ý chí của bạn sẽ yếu đi khi bạn sử dụng nó liên tục trong một khoảng thời gian ngắn.

Dĩ nhiên, bạn không cần một nghiên cứu được thực hiện trên những sinh viên đại học để biết được điều này. Rất có thể bạn đã khám phá ra nó vào ngày mùng 3 tháng Một, sau khi bạn “ngựa quen đường cũ” và đi ngược lại mọi quyết tâm cho năm mới mà bạn đã vạch ra.

Chính vì thế, thành công trong cuộc sống và kinh doanh không liên quan đến những cam kết hoành tráng mà bạn đặt ra vào ngày đầu năm mới, mà là những cam kết nhỏ bé được bạn giữ vững trong mỗi ngày của tháng Một, tháng Hai và những tháng sau đó. Bạn không thể dựa dẫm vào mỗi ý chí và tinh thần tự giác để thực hiện những hành động nhất quán cần thiết, vì chúng sẽ khiến bạn thất vọng vào những khoảnh khắc bạn bị cám dỗ. Bạn cần một thứ gì đó để tiếp thêm sức mạnh và hỗ trợ những hành động này, một thứ giúp bạn tiếp bước trong suốt những khoảnh khắc yếu đuối kia.

Bạn cần một thứ khiến bạn thực hiện cuộc gọi thứ sáu mỗi ngày và biến đổi bạn ở một cấp độ cơ bản. Có như thế, việc kiên định thực hiện những việc làm đúng đắn mới không còn là cuộc chiến dai dẳng.

Điều bạn cần là một tiềm thức được lập trình để tự động thực hiện những việc mà bạn cần làm. Bạn cần những hành động này trở thành bản năng thứ hai, như chuyển xe từ văn phòng về nhà của bạn. Nghị lực và niềm tin tuôn ra từ nghị thức thời gian tĩnh lặng sẽ giúp bạn có được nó. Bạn cần đặt những hành động mới mẻ, giống với bản năng thứ hai vào chiếc hộp và có khả năng loại bỏ chúng ở những thời khắc quyết định trên hành trình tiến đến sự giàu có và thành công của mình. Bạn phải phát triển một cách thức mới ăn sâu vào tiềm thức để giữ bạn luôn đi đúng hướng. Đó sẽ là biển dẫn đường để bảo đảm rằng những hành động của bạn nhất quán với điều bạn muốn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp trong cuộc sống và công việc kinh doanh.

Bạn sẽ có tất cả những điều đó và hơn thế nữa, bằng cách dành 15 phút mỗi ngày cho nghi thức thời gian tĩnh lặng.

Khoảng thời gian này là nguồn cung cấp sức mạnh cần thiết để bạn đưa ra những quyết định đúng đắn và nhất quán. Đó là nền tảng để bạn tạo nên cuộc sống và việc kinh doanh tuyệt vời, là thứ giữ cho bạn mạnh mẽ và không bị sao nhãng trên hành trình. Nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ thiết lập cuộc sống trong mơ của bạn ở cấp độ căn bản, để bạn có thể phát triển một cam kết sâu sắc về mặt cảm xúc. Cam kết đó sẽ không bao giờ cho phép bạn lãng quên việc bạn cần làm. Nó sẽ giữ bạn đi đúng hướng ở cấp độ tiềm thức, bất luận ý thức của bạn bị phân tâm đến đâu. Nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ tiếp thêm sức mạnh, đồng thời hỗ trợ cho nghị lực và tinh thần tự giác của bạn.

Như tôi đã khẳng định ở chương 5, mục đích của nghi thức thời gian tĩnh lặng là lập trình vào chiếc hộp của bạn những suy nghĩ và niềm tin mới mà bạn dễ loại bỏ chúng trong những thời điểm bấp bênh và yếu đuối. Cuối cùng, cuộc đời bạn sẽ phản ánh hoàn hảo kế hoạch thành đạt mà bạn đã đặt vào hộp trong nghi thức thời gian tĩnh lặng của mình.

Khoảng thời gian này cũng đóng vai trò là một chỉ dẫn mạnh mẽ hàng ngày để giữ bạn đi đúng hướng. Trong khoảng thời gian này, tiềm thức của bạn sẽ được lập trình để nỗ lực hướng đến ước mơ, bằng cách thực hiện những bước nhất quán được vạch ra trong kế hoạch thành đạt của bạn. Khi ấy, bạn sẽ tạo ra một cấp độ mới về trách nhiệm cá nhân với chính mình.

Hãy dừng lại một chút và xem xét kế hoạch thành đạt của bạn. Có hoài nghi nào về việc bạn cuối cùng sẽ đạt được kết quả nhất quán của mình nếu thực hiện những hành động nhất quán mỗi ngày không? Không, vì chúng ta đều biết rằng, bạn không thể làm những việc đúng đắn mà vô tình tạo ra kết quả sai lầm được. Nghi thức thời gian tĩnh lặng có nhiệm vụ chắc chắn rằng bạn thực hiện những hành động nhất quán mỗi ngày, từ đó đảm bảo một cấp độ thành công mới trong sự nghiệp bán hàng và kinh doanh của bạn.

Ví dụ, kế hoạch thành đạt của bạn bao gồm việc đạt được mức thu nhập 6 con số, và bạn đã vạch ra hành động nhất quán của mình là “Tôi thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mới mỗi ngày”. Bạn đã hiểu rằng, dựa trên mô hình và hiệu suất bán hàng của bạn, 6 cuộc gọi mới mỗi ngày sẽ dẫn đến những kết quả bán hàng đáng tin cậy.

Kết quả là, bạn sẽ đạt được mục tiêu thu nhập mà mình mong muốn.

Giờ, hãy tưởng tượng bạn dành 15 phút trong nghi thức thời gian tĩnh lặng để xem lại kế hoạch thành đạt cá nhân và lặp đi lặp lại hành động nhất quán “Tôi thực hiện 6 cuộc gọi chào hàng mới mỗi ngày”. Bạn cho phép mình trải nghiệm những cảm xúc mà ý nghĩa của mức thu nhập 6 con số đối với gia đình và tương lai của bạn khơi dậy. Bạn cho phép mình cảm thấy như thể điều đó đang diễn ra với bạn. Giờ, tiếp tục tưởng tượng đã 16h mà bạn chỉ mới thực hiện được 4 cuộc gọi. Bạn đoán chuyện gì sẽ xảy ra? Rất có thể bạn sẽ cảm thấy bồn chồn hoặc khó chịu. Có thể, bạn còn nghe thấy hàng loạt chuông báo động vang lên trong đầu mình.

Hãy so sánh nó với cảm nhận của bạn sau khi thực hiện 4 cuộc gọi chào hàng mới lúc chưa lập trình 6 cuộc gọi vào chiếc hộp của mình. Nếu không có nghi thức thời gian tĩnh lặng, rất có thể bạn sẽ cảm thấy hoàn toàn hài lòng khi chấp nhận hiệu suất 4 cuộc gọi kia. Áp lực cộng thêm từ 2 cuộc gọi bổ sung đã khiến bạn nâng kỳ vọng đối với bản thân một cách đáng kể. Và như bạn đã biết, kỳ vọng đặt ra giới hạn cho kết quả của bạn.

Hãy nâng cao kỳ vọng của bạn, và những kết quả sẽ sớm theo sau.

Vì bạn đã thiết lập hành động này vào tiềm thức rất sâu và cho phép bản thân trải nghiệm những cảm xúc do kết quả của nó mang lại, bạn sẽ không bỏ qua cho chính mình nếu chỉ thực hiện 4 cuộc gọi. Chính vì thế, việc không thể thực hiện 6 cuộc gọi sẽ gây ra xung đột nội tâm ở bạn. Bạn không thể phớt lờ thực tế rằng mình đã không thực hiện 6 cuộc gọi. Nghi thức thời gian tĩnh lặng của bạn sẽ tạo ra tiêu chuẩn mới về kỳ vọng đối với bản thân, và nếu bạn không đáp

ứng được kỳ vọng đó, bạn sẽ không thể dung hòa kỳ vọng và hành động của mình.

Nếu trước đó bạn không đặt ra mục tiêu này cho chính mình, bạn sẽ không nếm trải bất cứ xung đột nội tâm nào khi không làm được những việc mà bạn tuyên bố sẽ làm. Vì bạn chưa bao giờ tạo ra ước mơ và cho phép bản thân nếm trải những cảm xúc khi có được ước mơ đó, bạn sẽ dễ dàng bỏ qua cho mình. Những kết quả của bạn sẽ không bao giờ vượt quá kỳ vọng của bạn, và bạn sẽ mãi thoải mái trong sự tầm thường.

Mức độ thành công và trách nhiệm cá nhân cao hơn này phản ánh nguyên tắc nhất quán rằng “các tuyên thệ cá nhân sẽ quyết định những hành động trong tương lai”. Quan trọng là, khả năng bạn hoàn thành một việc sẽ cao hơn nếu bạn nói trước với bản thân rằng, mình sẽ làm việc đó. Nếu không hứa hẹn với bản thân, bạn sẽ không phải chịu trách nhiệm với bất cứ điều gì. Và sự thiếu vắng áp lực nội tại này sẽ để mặc bạn bỏ qua cho chính mình.

Bạn biết rằng thành tựu của mình gần như chắc chắn, nếu bạn làm những việc mình nên làm. Nếu làm những việc đúng đắn, bạn chỉ có thể tạo nên những điều đúng đắn. Câu hỏi duy nhất là, bạn có định thực hiện chúng hay không?

Nguyên tắc nhất quán rằng “các tuyên thệ cá nhân sẽ quyết định những hành động trong tương lai” tận dụng một thực tế của bản chất con người: Mâu thuẫn nhận thức. Đây là sự lo âu hoặc khó chịu mà ta cảm nhận được khi nắm giữ những ý tưởng và niềm tin mâu thuẫn với nhau. Do đó, nếu trong nghi thức thời gian tĩnh lặng, nếu bạn tự nhủ sẽ làm những việc nhất định và tin rằng mình sẽ tạo ra thành công bằng cách thực hiện chúng, bạn sẽ phải chịu đựng mâu thuẫn nhận thức nếu không thực hiện những hành động nhất quán với các tuyên thệ cá nhân.

Đây có thể là một mức độ trách nhiệm cá nhân mới đối với bạn, nhưng là kiểu trách nhiệm sẽ thúc đẩy bạn đến với những cấp độ thành công mới trong bán hàng và kinh doanh. Bằng cách phác thảo cuộc sống và việc kinh doanh mới trong kế hoạch thành đạt của

mình, cũng như lập trình nó vào chiếc hộp của bạn trong nghi thức thời gian tĩnh lặng, bạn sẽ tận dụng mâu thuẫn nhận thức và thúc đẩy bản thân đến với những mức độ trách nhiệm cá nhân và thành công vô song.

Bằng cách kiến tạo và lập trình kế hoạch thành đạt vào sâu trong tiềm thức qua nghi thức thời gian tĩnh lặng, bạn sẽ tạo ra một đồng minh mới đầy sức mạnh cho nghị lực và sự tự giác của mình. Bạn sẽ tiếp thêm sức mạnh cho những quyết tâm cá nhân để thực hiện việc bạn cần làm nhằm có được điều bạn mong muốn.

Đây là cách một kẻ bỏ ngang trung học, khánh kiệt, vô gia cư, bị buộc tội 3 lần, có thể bước ra khỏi trại giam, đến một trạm trú cho người vô gia cư, tạo nên 20 triệu đô la doanh thu trong 60 tháng và giành được một vị trí trong danh sách những công ty tư nhân tăng trưởng nhanh nhất nước Mỹ trên tạp chí Inc. nổi tiếng. Tôi chỉ đơn giản là lập một kế hoạch thành đạt, cam kết sâu sắc về mặt cảm xúc với kết hoạch đó trong suốt

7 năm thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng và để mâu thuẫn nhận thức thúc đẩy hành động nhằm bảo đảm sự giàu có, hạnh phúc và bình yên cho mình.

Này, đây không phải khoa học tên lửa đâu! Cho nên, nếu một kẻ cứng đầu với IQ 103 như tôi có thể làm được, sao bạn lại không thể? Bạn có thể và sẽ làm được điều đó nếu bạn tuân theo quy trình rất dễ dự đoán này.

Sức mạnh của sự nhất quán dựa vào xu hướng loại bỏ mâu thuẫn nhận thức của con người, trong trường hợp này là bằng cách thực hiện những hành động được lập trình trong nghi thức thời gian tĩnh lặng. Tuy nhiên, đáng buồn là còn một cách khác để con người có thể loại bỏ sự lo âu khi giữ những ý tưởng và niềm tin mâu thuẫn nhau. Đó là loại trừ những kỳ vọng khỏi kế hoạch thành đạt của mình hoặc từ bỏ hẳn nghi thức thời gian tĩnh lặng. Nói cách khác, nếu ta chưa từng có kỳ vọng làm một việc gì đó, mâu thuẫn sẽ không xuất hiện khi ta không thực hiện nó. Ta bỏ qua cho bản thân bằng cách không bao giờ nâng cao kỳ vọng của mình.

Giả sử, bạn đã lập ra kế hoạch thành đạt và lập trình hành động nhất quán vào tiềm thức để gọi điện cho 6 khách hàng mới mỗi ngày. Bạn ra ngoài vào ngày đầu tiên và chỉ gọi được một khách hàng mới. Mâu thuẫn nhận thức sẽ khiến bạn gần như mất trí! Chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo? Vào ngày tiếp sau, bạn thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng một lần nữa và đến công ty. Sau khi để bản thân chấp nhận thất bại với một cuộc gọi vào hôm trước và cảm thấy thật kinh khủng về chuyện đó, mức độ trách nhiệm cá nhân mới sẽ thúc đẩy bạn thực hiện 6 cuộc gọi kia. Bạn lặp lại việc đó vào ngày tiếp theo và ngày tiếp theo nữa. Thế rồi, bỗng nhiên, bạn đang thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày, và như tất cả các thói quen mới khác, mọi việc trở nên dễ dàng hơn sau 25-30 ngày. Chẳng mấy chốc, không thực hiện 6 cuộc gọi mới là ngoại lệ. Bạn đang nhất quán thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày. Vậy tác động lên thu nhập của bạn sẽ thế nào? Bạn sẽ tạo ra kết quả gì?

Chỉ cần đưa việc thực hiện 6 cuộc gọi mỗi ngày vào nghi thức thời gian tĩnh lặng, bạn sẽ thấy sức mạnh nội tại hoàn tất quá trình còn lại. Một khi bạn đều đặn tham gia vào các hành động nhất quán, kết quả nhất quán sẽ trở nên khá dễ đoán. Sự mâu thuẫn nhận thức thúc đẩy những hành vi mới, qua đó thúc đẩy những kết quả mới. Và điều tiếp theo mà bạn biết là mình đã trở thành một nhà sản xuất có mức thu nhập hàng đầu.

Nhưng giả sử, bạn chọn một đường lui dễ dàng và loại bỏ mâu thuẫn nhận thức bằng cách chấm dứt nghi thức thời gian tĩnh lặng ở ngày thứ hai, thay vì thực hiện 6 cuộc gọi thì sao? Bạn có thể loại trừ sự lo âu trong cả hai trường hợp, nhưng thu được 2 kết quả dài hạn rất khác biệt về mặt kinh doanh và thu nhập.

Lập ra kế hoạch thành đạt và lập trình nó vào tiềm thức sẽ buộc bạn phải loại bỏ bất cứ mâu thuẫn nhận thức nào bằng cách thực hiện một trong hai việc sau:

1. Cuối cùng, bạn sẽ bắt đầu thực hiện các hành động nhất quán và tạo ra kết quả tốt đẹp hơn.

2. Bạn sẽ loại bỏ hoàn toàn nghi thức thời gian tĩnh lặng của mình.

Đơn giản là bạn sẽ không thể làm cả hai cách. Đến một lúc nào đó, tình hình sẽ trở nên gay go và bạn buộc phải hành động.

Hãy hỏi bản thân xem bạn dành bao lâu để xem xét các ước mơ của mình (lẫn những việc bạn cần làm để đạt được chúng) vào mỗi buổi sáng và rồi không thể hoàn tất chúng trong suốt ngày hôm đó. Nếu bạn giống với đa số mọi người, câu trả lời của bạn sẽ là “Chắc không lâu lắm”. Cuối cùng, hoặc bạn sẽ từ bỏ ước mơ hoặc bắt đầu hành động tương ứng với kế hoạch thành đạt của mình. Bản chất con người bảo đảm rằng, đến cùng, bạn sẽ loại bỏ mâu thuẫn nhận thức bằng cách này hay cách khác.

Không đạt được ước mơ là chuyện rất đáng tiếc, nhưng lừa dối bản thân lại càng tệ hại hơn. Nếu bạn lập ra một kế hoạch thành đạt và xem lại nó mỗi ngày trong nghi thức thời gian tĩnh lặng, nhưng lại tiếp tục sống như thể kế hoạch ấy không hề tồn tại, bạn sẽ trở thành thủ phạm và đồng thời là nạn nhân. Không gì tệ hơn việc lừa dối chính mình.

Vào một thời điểm nào đó trong cuộc sống, ta phải từ bỏ và bào chữa cho những thất bại lẫn sự tầm thường, hoặc nỗ lực nhiều hơn và buộc bản thân chịu trách nhiệm. Một khi bạn chấp nhận rằng những kết quả tốt hơn được bảo đảm bằng cách làm những việc tốt hơn, lý do duy nhất dẫn đến thất bại là quyết định để mặc mình thất bại.

Điều đó nghe thật khát khe, nhưng rất đúng. Thất bại trong việc hoàn thành mục tiêu chỉ là hậu quả của việc không thực hiện những việc đúng đắn một cách nhất quán. Nếu thất bại là kết quả của các yếu tố ngoại tại, như nền kinh tế yếu kém, những mối làm ăn tồi tệ, các đối thủ rẻ tiền hoặc cấp trên ngu ngốc, tất cả những người cùng hoàn cảnh đều phải chịu những hệ quả giống nhau. Nhưng thực tế chắc chắn không phải thế. Vẫn có những chuyên viên bán hàng và kinh doanh rất thành công ngay bên cạnh những người thất bại.

Khác biệt duy nhất giữa họ nằm trong chính suy nghĩ và hành động của họ.

Vài tháng trước, tôi đi chơi bowling lần đầu sau rất nhiều năm. Tôi đã rất kinh ngạc khi thấy bóng rất dễ lăn vào rãnh, dù rãnh rất nhỏ so với toàn bộ đường băng. Tôi liên tục lăn bóng vào rãnh và rồi nhận ra, tôi có thể kéo một thiết bị xuống để chặn chúng lại. Tôi hỏi một trong các nhân viên về thiết bị đó. Cô ấy nói, “Ồ, là gờ khóa rãnh đấy, nhưng chỉ dành cho lũ trẻ thôi.”

“Thôi nào,” tôi nói. “Để tôi thử một lần thôi.” “Được rồi,” cô ấy trả lời. “Nhưng chỉ một lần thôi đấy!”

Tôi hạ những cái gờ xuống và ném bóng. Khi tiến gần đến rãnh, quả bóng va vào gờ, bật ngang qua đường băng và đến một rãnh khác. Nó cứ lăn qua lăn lại từ cạnh này sang cạnh khác trong lúc chạy dọc theo đường băng, và cuối cùng đồn ngã một vài pin.

Về cơ bản, nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ đặt các gờ giảm tốc lên những hành động thường ngày của bạn. Tất cả chúng ta đều là con người, nên thỉnh thoảng chúng ta sẽ không đạt được các mục tiêu yêu cầu. Nhưng một khi bạn cam kết về mặt cảm xúc với ước mơ của mình, bạn sẽ không bao giờ lạc đi quá xa. Có thể bạn sẽ đến gần rãnh và cho phép mình từ chối thực hiện số lượng cuộc gọi đã cam kết, nhưng tiềm thức của bạn sẽ lên tiếng và nhắc nhở bạn về những hành động nhất quán của mình.

Đó là một cơ chế mạnh mẽ đối với trách nhiệm cá nhân. Thiết lập những điều bạn mong muốn và việc bạn cần làm để đạt được chúng trong nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ giúp bạn đi đúng hướng, bất kể các công việc và sự gián đoạn hằng ngày của cuộc sống khiến bạn bị phân tâm đến đâu chăng nữa.

Tôi không thể bảo đảm rằng bạn sẽ làm theo quá trình này và tận dụng *sức mạnh của sự nhất quán*. Tuy nhiên, nếu tôi có thể khiến bạn gắn bó với nó, nó sẽ vĩnh viễn ngăn bạn chấp nhận sự tầm thường. Bạn sẽ không bao giờ giống như cũ một khi bạn biết điều gì

có thể xảy ra. Có thể không phải lúc nào bạn cũng làm những việc cần làm, nhưng bạn sẽ biết những gì mình đã từ bỏ.

Bạn có tài năng, kỹ năng và khả năng để tạo ra những kết quả bán hàng và kinh doanh mà bạn khao khát. Giờ đây, bạn còn biết cả cách thức để làm việc đó. Nếu không hoàn tất nó, bạn không thể đổ lỗi cho ai trừ chính mình. Nếu bạn không làm thế cũng không sao, chỉ cần bạn đủ thật thà với bản thân và thừa nhận rằng bạn đã lựa chọn không thực hiện. Đây chỉ là thực tế đời sống. Xin đừng bán người đưa tin.

Tôi muốn chia sẻ thêm một ví dụ ngắn nữa về việc kế hoạch thành đạt và nghi thức thời gian tĩnh lặng có thể giữ cho bạn kiên định tiến về phía ước mơ của mình như thế nào.

Giả sử, kết quả nhất quán của bạn là “Tôi nặng 81,6kg” và những hành động nhất quán của bạn là “Tôi chỉ ăn thức ăn lành mạnh và đủ dinh dưỡng” và “Tôi tập thể dục 30 phút mỗi ngày”. Giờ, hãy tưởng tượng bạn đang xem lại nó mỗi ngày và cho phép bản thân hình dung và trải nghiệm những cảm xúc khi bạn đã tạo ra được ước mơ.

Bạn đoán điều gì sẽ xảy ra nếu bạn phát hiện mình đang ăn một chiếc bánh sô cô la ngon tuyệt thay bữa trưa? Chuông báo động sẽ réo vang trong đầu bạn, rồi bạn sẽ cảm thấy thất vọng về bản thân vô cùng. Đó chính là sức mạnh của mâu thuẫn nhận thức.

Nếu bạn tiếp tục nghi thức thời gian tĩnh lặng, những hành động của bạn cuối cùng cũng sẽ tương xứng với ước mơ. Cách duy nhất để khiến chúng trở nên bất nhất với mục tiêu là từ bỏ nghi thức thời gian tĩnh lặng của mình. Dù ban đầu, những hành động của bạn không nhất quán với ước mơ, thì đến cuối cùng, chúng cũng sẽ trở nên tương xứng.

Hết lần này đến lần khác, tôi đã nhận ra rằng, việc lập trình cho tiềm thức có thể và sẽ đưa bạn đến gần hơn với ước mơ của mình. Sau khi cha tôi qua đời vào năm 1996, tôi đã lập kế hoạch thành đạt đầu tiên của mình và một trong những điều tôi mong muốn đến tuyệt

vọng là trở thành “người có nhân cách, danh dự và chính trực”. Tôi đã xem xét kế hoạch của mình trong nghi thức thời gian tĩnh lặng suốt nhiều năm tiếp theo và nghĩ về những việc cần làm để trở thành một người như thế. Tôi cũng cho phép bản thân trải nghiệm những cảm xúc khi trở thành người có nhân cách, danh dự và chính trực. Rõ ràng khi ấy, tôi còn cách cả triệu dặm mới trở thành một người như thế. Tôi, một kẻ dành toàn bộ quãng đời trưởng thành của mình để nói dối, lừa gạt và trộm cắp, chính là phiên bản trái ngược với một người có nhân cách, danh dự và chính trực.

Tuy nhiên, tôi quyết tâm tạo ra một hiện thực mới cho chính mình và đạt được ước mơ trở nên đáng tin cậy. Thế nên mỗi ngày, tôi đều xem lại kế hoạch của mình và bảo đảm rằng tôi đang thực hiện những hành động nhất quán với ước mơ đó. Trong nhà giam, những hành động đó bao gồm dừng tham gia các trò giải trí trong ngục. Tôi khó có thể tự nhủ với bản thân rằng “Tôi là người có nhân cách, danh dự và chính trực” mỗi buổi sáng, rồi lại ra ngoài hút cần và uống rượu trên sân nhà giam. Nó cũng có nghĩa là, nếu tôi mượn cả phê hoặc kem đánh răng cho đến ngày được trả công, tôi phải trả nợ sớm nhất có thể mà không được bao biện. (Nhân tiện, trả nợ trong nhà giam còn đồng nghĩa với bảo hiểm sức khỏe, vì không trả nợ có thể rất có hại cho sức khỏe của bạn!)

Sáu năm sau, việc gì đến cũng đến, tôi phải quyết định liệu mình có định hành xử một cách nhất quán với ước mơ của mình hay không. Năm 2002, sáu năm sau khi cha tôi qua đời và chỉ một năm trước khi được phóng thích, thời điểm kiểm chứng xem tôi thật sự là ai đã đến.

Một buổi sáng, trong lúc tôi đang nói chuyện điện thoại, một quản giáo đi ngang qua chỗ tôi đột nhiên ngã quỵ xuống nền phòng giam. Tôi nhanh chóng ngắt máy và chạy vội đến đám đông phạm nhân đang vây quanh anh ấy trong lúc anh ấy lên cơn động kinh. Tôi đứng nhìn anh ấy co giật, rồi đột nhiên anh ấy hoàn toàn bất động. Chỉ trong vài giây, mặt viên quản giáo đã tái xanh. Rõ ràng, não anh ấy không nhận được oxy. Khi nhìn thấy anh hấp hối, tôi nghe thấy một giọng nói vang lên trong đầu mình, “Tôi là người có nhân cách,

danh dự và chính trực”. Đó là câu tôi đã tự nhủ với bản thân vào mỗi buổi sáng trong suốt 6 năm liền. Mâu thuẫn nhận thức đột ngột phát huy tác dụng trong khi tôi nhìn người đàn ông chật vật đấu tranh để tiếp tục duy trì sự sống, và tôi biết mình phải làm một việc gì đó.

Tôi đã rất ngạc nhiên khi nghe giọng nói trong đầu và chợt nhận ra rằng mình có một lựa chọn. Tôi đang đứng giữa ngã ba. Tôi có thể thực hiện những hành động nhất quán với việc trở thành một người có nhân cách, danh dự và chính trực; hoặc tôi có thể quay về phòng giam trong nỗi hổ thẹn và xóa bỏ ước mơ đó khỏi danh sách của mình. Tôi không thể có cả hai thứ, tôi không thể vừa là thủ phạm vừa là nạn nhân được. Và tôi không định gạch bỏ ước mơ đó khỏi danh sách của mình. Cuộc đời của tôi đang tiến về phía trước theo hướng nhất quán với những ước mơ của tôi.

Như đã kể trong cuốn *The Upside of Fear*, tôi đã hành động nhất quán với ước mơ trở thành một người tốt hơn và bắt đầu động tác chỉ có thể miễn cưỡng coi là kỹ thuật hồi sức tim phổi (CPR). Cuối cùng, tôi được một sĩ quan biết CPR trợ giúp và cứu sống thành công người quản giáo. Tôi nhận được lá thư cảm ơn hành động của tôi từ anh vào 2 tuần sau đó. Trong thư, anh ấy nói tôi đã thể hiện bản thân là một người có “nhân cách tốt”.

Nhân cách. Chính là một trong những từ tôi đã viết vào kế hoạch thành đạt của mình cách đây nhiều năm.

Bài học rút ra rất đơn giản. Hãy phác thảo cuộc sống và việc kinh doanh mơ ước của bạn trong kế hoạch thành đạt và lập trình ước mơ vào tiềm thức thông qua nghi thức thời gian tĩnh lặng. Thực hiện các bước này sẽ thiết lập kết quả nhất quán và hành động nhất quán vào chiếc hộp của bạn, từ đó tiếp thêm cho bạn sức mạnh và lòng quyết tâm để thực hiện những hành động nhất quán cần thiết nhằm biến ước mơ thành hiện thực. Khi tình thế bắt buộc, bạn sẽ thấy mình thực hiện những hành động mà bạn biết mình cần làm. Một khi điều đó xảy ra, những kết quả sẽ được bảo đảm, vì bạn không thể làm một việc nào đó mà vô tình tạo ra việc khác. Bạn sẽ giải quyết được nghịch lý trong bản chất con người. Bạn sẽ biết việc

mình cần làm để trở nên giàu có, hạnh phúc, bình yên; và *bạn sẽ làm việc đó.*

Một trong những điều phi thường về nghi thức thời gian tĩnh lặng là theo thời gian, bạn sẽ thấy bớt chật vật hơn khi phải thực hiện những hành động nhất quán với ước mơ của mình. Bạn sẽ phát hiện ra trạng thái cảm xúc của mình thay đổi khi bắt đầu cảm thấy như thể các phần trong kế hoạch thành đạt của mình đã thành hiện thực. Bạn sẽ dùng đam mê, mục đích và sự tự tin để tiếp cận mỗi ngày.

Khi bạn bắt đầu suy nghĩ như một người thành công, bạn sẽ bắt đầu cảm nhận như một người thành công. Khi bạn bắt đầu cảm nhận như một người thành công, bạn sẽ bắt đầu hành xử như một người thành công. Khi bạn bắt đầu hành xử như một người thành công, bạn sẽ bắt đầu tạo ra những kết quả thành công. Và điều tiếp theo mà bạn biết là bạn đang sống giấc mơ của đời mình.

Bạn sẽ nhận thấy mình đưa ra các quyết định đúng đắn một cách nhất quán hơn khi làm theo quá trình này. Những lựa chọn này sẽ đến một cách tự nhiên hơn và cần ít nỗ lực hơn. Khi bạn thay đổi suy nghĩ và lập trình ước mơ vào tiềm thức của mình, bạn sẽ thấy trạng thái cảm xúc của mình thay đổi. Điều đó khiến cho việc thực hiện những hành động nhất quán hướng về ước mơ của bạn trở nên dễ dàng hơn.

Tất cả đều là lời tiên tri tự trở thành hiện thực. Nó không phải khoa học tên lửa phức tạp hay xa lạ, mà chỉ là cách vận hành của vũ trụ thôi.

7Bước 4: Trách nhiệm

H

ãy quan sát từ trách nhiệm: “responsibility” với “response” mang nghĩa phản hồi và “ability” là khả năng. Trách nhiệm chính là khả năng lựa chọn cách phản hồi của bạn.

— TIỀN SĨ STEPHEN R. COVEY —

Ở hiền lại có thể không gặp lành. Tin xấu đấy. Nhưng tin tốt là, các kết quả trong cuộc sống và việc kinh doanh có nhiều khả năng phản ánh những quyết định của bạn khi biến cố xảy ra, hơn là bản thân biến cố đó. Việc đưa ra những quyết định đúng đắn khi chuyện tồi tệ xảy ra trong cuộc sống là trách nhiệm của riêng bạn, vì những quyết định đúng đắn này sẽ tạo ra những kết quả tích cực. Cuối cùng, cuộc đời bạn sẽ là tổng hợp của những quyết định mà bạn đưa ra, dù tốt hay xấu.

Tất cả mọi người đều đối mặt với những vấn đề trong cuộc sống như tài chính, sức khỏe, quan hệ, công việc – cứ thêm vấn đề của bạn vào đây và bạn sẽ hiểu ý tôi. Mỗi chuyên viên bán hàng và nhân viên kinh doanh trên hành tinh này đều phải đương đầu với một nền kinh tế yếu kém, những khách hàng có tín dụng xấu, các đối thủ phá giá và những đơn vị vận hành có vẻ rất quyết tâm làm suy giảm mỗi đơn hàng mà bạn thực hiện ở công ty.

Hãy bỏ qua chuyện đó. Hãy thành công bất chấp sự hiện diện của nó. Hãy hạ gục nó. Bất kể bạn đang làm gì, đừng chỉ ngồi ì và dùng chúng để bào chữa cho thất bại. Chuyện ở công ty hoặc trên thị trường tồi tệ thế nào không quan trọng, vô số doanh nhân đang thành công ngay trong những điều kiện giống hệt bạn. Vài người trong số họ có lẽ đang ngồi cùng một phòng với bạn tại thời điểm này.

Điểm khác biệt giữa hai nhóm người là gì? Tôi có thể nói với bạn rằng, nó không nằm ở hiểu biết của họ. Những người có thu nhập cao nhất không biết bất cứ điều gì mà người có thu nhập thấp nhất không biết. Nhưng chắc chắn là, những người thành công hàng đầu đang làm một vài việc mà những người thất bại không làm.

Tiến sĩ M. Scott Peck đã bắt đầu cuốn sách đề đời của ông, *The Road Less Travelled* (tạm dịch: Hành trình vắng người đi), bằng một sự thật đơn giản rằng: Cuộc sống rất khó khăn. Tất cả mọi người đều gặp nhiều thử thách trên đường đời. Không ai có thể thoát khỏi sự thật này.

Vấn đề không phải là bạn có đối mặt với những trở ngại trong cuộc sống và kinh doanh hay không, mà là bạn sẽ xử lý chúng như thế nào? Không phải số lượng hay mức độ của vấn đề, mà những quyết định của bạn, mới xác định kết quả.

Khi đang phát cuồng và cư xử như một hiểm họa thực sự đối với xã hội (và rốt cuộc phải ngồi tù vì thế), tôi từng nghĩ mọi chuyện đều do tôi vô cùng xui xẻo. Tôi luôn nghĩ, “Giá như may mắn một chút thì đã trót lọt rồi.” Tôi chưa bao giờ nghĩ mình có thể tự tạo ra vận may cho bản thân bằng những quyết định của chính mình.

Tôi nhớ mình đã đến trung tâm thương mại vào dịp Giáng Sinh sau khi vào tù (rồi được thả ra) lần đầu tiên. Tôi thấy một người đàn ông đi cùng người vợ xinh đẹp và những đứa con nhỏ. Tất cả bọn họ đều nói cười vui vẻ và tôi biết chắc rằng, họ có một ngôi nhà xinh đẹp với hàng rào trắng và bầy chó con. Tôi còn nhớ mình từng nghĩ, “Gã kia sẽ không hạnh phúc đến thế nếu gặp vấn đề và vận rủi như mình. Nếu là mình, gã sẽ biết thế nào là khổ sở.” Đó là tất cả những gì tôi có thể làm để không bước đến và khiến nụ cười biến mất trên gương mặt người đàn ông đó. Tôi đã cay đắng, ghen tị, thậm hại và khổ sở đến như thế vào thời điểm đó trong đời. Tuy nhiên, sau này tôi mới biết, người đàn ông ở trung tâm thương mại cũng có những vấn đề. Có thể, lúc đó, anh ta đang phải vật lộn vì tiền bạc, các mối quan hệ và sức khỏe. Sự khác biệt giữa tôi và người nọ không nằm ở bản chất vấn đề của chúng tôi, mà nằm ở cách chúng tôi lựa chọn để xử lý vấn đề của mình.

Tôi rất sẵn lòng đặt cược rằng, khi người đó gặp vấn đề về tiền bạc, anh ta sẽ nhận thêm việc, làm thêm giờ và giảm chi tiêu. Còn tôi, khi gặp vấn đề về tiền bạc, tôi quyết định chộp lấy khẩu súng và mặt nạ trượt tuyết. Đó là khác biệt duy nhất giữa hai chúng tôi. Cuối đời tôi là một đồng hồ hỗn độn vì những điều tôi quyết định thực hiện khi có vấn đề về tiền bạc. Đó không phải do bản thân vấn đề tiền bạc.

Dù tốt hay xấu, 100% các quyết định của chúng ta đều là trách nhiệm của chúng ta (Sơ đồ 7.1).

Hãy nghĩ về chiếc hộp của bạn và xem xét sơ đồ 7.1. Một vấn đề nào đó nảy sinh trong cuộc sống và kinh doanh rồi đi vào trong chiếc hộp (tâm trí) của bạn. Đó là nơi bạn đưa ra quyết định về cách xử lý nó. Kết cục của tình huống sẽ phản ánh quyết định của bạn về thử thách cụ thể này. Có thể, bạn gặp phải vấn đề cực kỳ tồi tệ trong cuộc sống và kinh doanh, nhưng nếu đưa ra quyết định đúng đắn, rất có thể bạn sẽ đạt được kết cục tốt đẹp (Sơ đồ 7.2).



Sơ đồ 7.1: Chiếc hộp của bạn

Những vấn đề đi vào trong chiếc hộp của bạn, và tùy vào suy nghĩ bên trong hộp, bạn sẽ đưa ra những quyết định cụ thể. Quyết định này sẽ xác định kết cục của bạn. Có thể nói, 100% quyết định của bạn là TRÁCH NHIỆM của bạn.



Sơ đồ 7.2

Bạn có thể gặp phải VẤN ĐỀ TỒI TỆ trong cuộc sống và kinh doanh, nhưng nếu đưa ra QUYẾT ĐỊNH ĐÚNG ĐẮN, rất có thể bạn sẽ tạo ra KẾT CỤC TỐT ĐẸP. KẾT CỤC phản ánh QUYẾT ĐỊNH, chứ không phải vấn đề.

Giả sử, có hai người đang phải đối mặt với những hoàn cảnh giống hệt nhau. Có thể, họ sẽ đưa ra những quyết định xử lý vấn đề rất

khác nhau. Lựa chọn của mỗi người tùy thuộc vào những gì có trong chiếc hộp của họ, và chiếc hộp của tất cả mọi người đều khác nhau. Ví dụ, hai chuyên viên bán hàng làm việc trong cùng một thị trường. Cả hai đều đang đối mặt với cảnh kinh tế tăng trưởng chậm, khách hàng đòi hỏi mức giá thấp và những đối thủ cạnh tranh rất sẵn lòng thỏa mãn điều đó.

Nhưng một chuyên viên kiên định vẫn có biểu hiện vượt trội hơn so với người kia. Biểu hiện của mỗi cá nhân có phản ánh vấn đề của họ không? Tất nhiên là không, vì vấn đề của họ giống hệt nhau. Hiệu suất bán hàng của mỗi người phản ánh cách họ xử lý vấn đề. Một người quyết định tập trung vào việc cải thiện kỹ năng và giải quyết vấn đề cho khách hàng, trong khi người còn lại quyết định rằng nỗ lực làm việc chẳng mang lại lợi ích gì. Sau tất cả, nền kinh tế tiếp tục tệ hơn và khách hàng chỉ muốn có sản phẩm với mức giá thấp nhất có thể. Vậy nên, người bán hàng thứ hai vội vàng tập trung ra giá thấp như đối thủ cạnh tranh. Hoàn cảnh của mỗi chuyên viên bán hàng là như nhau, nhưng kết quả chỉ phản ánh cách họ tiếp cận hoàn cảnh của mình.

Nhà văn, triết gia người Anh, James Allen từng nói, “Hoàn cảnh không tạo nên con người, chúng chỉ phơi bày họ.” Cách bạn lựa chọn ứng phó với hoàn cảnh của mình sẽ phơi bày bản chất con người bạn.

Sơ đồ 7.3

Bạn gặp VẤN ĐỀ TỐT ĐẸP trong cuộc sống và kinh doanh, nhưng nếu đưa ra QUYẾT ĐỊNH SAI LẦM, rất có thể bạn sẽ tạo ra KẾT CỤC TỒI TỆ. KẾT CỤC phản ánh QUYẾT ĐỊNH đó.

Khi hiểu rằng thứ duy nhất chen giữa bạn và thành công là những quyết định đúng đắn, bạn sẽ được tiếp thêm sức mạnh. Bạn sẽ có trách nhiệm. Và bạn có thể thay đổi vận mệnh tài chính của mình ngay lập tức. Nếu cứ chờ đợi nền kinh tế và những khách hàng của mình trở nên tốt đẹp hơn rồi mới bắt đầu kiếm nhiều tiền hơn, có thể bạn sẽ mau chóng phá sản. Nhưng nếu hiểu rằng mình không cần chờ đợi bất cứ điều gì, mà chỉ cần đưa ra những quyết định tốt

hơn để trở nên thành đạt, bạn sẽ có thể lập tức giành quyền kiểm soát sự nghiệp bán hàng và kinh doanh. Bạn nên đón nhận sự thực này và tận dụng cơ hội chịu trách nhiệm với các quyết định và chất lượng cuộc sống của mình.

Bất kể cuộc sống và hoạt động kinh doanh hiện tại ra sao, bạn phải phân tích những quyết định của mình để xem bạn đã tạo ra chúng như thế nào và có cần thay đổi chúng hay không. Đồ hết vấn đề cho hoàn cảnh thì quá dễ dàng, nhưng ta đều biết rằng, sự thật không phải như vậy. Khi phải vật lộn trong cuộc sống và kinh doanh, ta thường đổ lỗi cho hoàn cảnh hoặc người khác về các vấn đề của mình, thay vì chịu trách nhiệm với những quyết định do mình đưa ra và các vấn đề phát sinh từ đó. Để có sức mạnh của sự nhất quán, bạn phải chịu trách nhiệm trước các quyết định của mình trong cuộc sống và kinh doanh, cũng như những gì có trong chiếc hộp của bạn, vì đó là nguồn gốc tất cả các quyết định mà bạn đưa ra.

Thêm nữa, phần đề của sơ đồ 7.2 cũng không hề sai (xem sơ đồ 7.3). Đôi khi, ta có thể có một vấn đề tốt đẹp, nhưng lại đưa ra quyết định sai lầm. Trong tình huống này, kết cục cũng sẽ phản ánh quyết định tồi tệ chứ không phải vấn đề. Bạn đã bao giờ nghe qua lời nguyên trúng xổ số chưa?

Trúng xổ số là một vấn đề tốt, nhưng đã bao lần ta nghe được chuyện về người trúng xổ số đưa ra các quyết định tiêu xài tiền thường sai lầm rồi? Kết cục của họ phản ánh vấn đề tốt đẹp hay quyết định sai lầm? Tất nhiên là quyết định sai lầm. Thông thường, kết cục sẽ phản ánh những quyết định của ta, dù là tốt hay xấu.

Tôi còn nhớ cảm giác được giải phóng và tự do mà mình cảm nhận được, dù đang ở trong nhà giam, khi nhận ra cuộc đời tôi phản ánh những quyết định của tôi và chỉ mình tôi chịu trách nhiệm cho chất lượng cuộc sống và hoàn cảnh của mình. Nhận thức này đã giải phóng tôi. Lần đầu tiên trong đời, tôi hiểu rằng, vì tôi đã tạo ra những kết quả tai hại trong đời mình khi đưa ra những quyết định tồi tệ, nên tôi có thể cải thiện đời mình bằng cách đưa ra những quyết định đúng đắn, và tôi biết mình có thể thay đổi mọi thứ.

Hãy nghĩ về cuộc đời của bạn qua lăng kính này. Nếu bản chất của vấn đề xuất hiện trong cuộc đời bạn phải thay đổi trước khi cuộc đời bạn trở nên tốt đẹp hơn, vậy khả năng vận may của bạn sẽ sớm thay đổi là bao nhiêu? Sự thật là, bạn không cần đến vận may to lớn hơn. Bạn chỉ cần đưa ra những quyết định đúng đắn hơn. Và việc lập trình những thứ tốt đẹp hơn vào chiếc hộp của bạn thông qua quy trình FEAR gần như bảo đảm rằng bạn sẽ thực hiện chúng, và điều đó gần như cũng bảo đảm những kết quả tốt đẹp hơn. Và đó là tất cả những gì bạn cần để bắt đầu cải thiện cuộc sống của mình.

Trong suốt cả ngày, có bao nhiêu lần bạn thật sự suy nghĩ về những quyết định mình đưa ra? Đa số chúng ta đều sống theo chế độ tự động. Ta chưa bao giờ phải vắt óc suy nghĩ. Ta thức dậy, ăn sáng, đưa con đến trường, đến công ty, tương tác với đồng nghiệp, đương đầu với khách hàng, trả lời một vài email và cuộc gọi, về nhà, xem chương trình Thần tượng Âm nhạc Mỹ, đi tắm rồi đi ngủ. Hôm sau, ta thức dậy và lặp lại tất cả một lần nữa.

Dù có nhận ra hay không, bạn đã đưa ra cả nghìn quyết định tức thời (quyết định của bản năng thứ hai) trong suốt một ngày dài. Nếu bạn không suy nghĩ một cách có ý thức về vô số quyết định đó, vậy chúng đến từ đâu?

Bạn đoán đúng rồi đấy. Chúng đến từ chiếc hộp tiềm thức của bạn. Bạn tìm đến chiếc hộp và lấy ra những quyết định tự động cả nghìn lần mỗi ngày. Cuộc đời bạn phản ánh hoàn hảo những suy nghĩ bên trong chiếc hộp của bạn. Bạn lấy những thứ bên trong hộp ra mỗi ngày. Đó là lý do bạn nên biết rõ bên trong hộp có những gì, vì bản chất của các quyết định mà bạn đưa ra sẽ quyết định bản chất cuộc sống và kinh doanh của bạn. Một khi bạn chịu trách nhiệm cho việc lập trình những suy nghĩ trong hộp, bạn đang buộc mình chịu trách nhiệm cho các quyết định của mình. Bằng cách đặt một cuộc đời sung túc, giàu có và thành đạt, cùng những hành động nhất quán mà bạn cần làm để đạt được nó vào chiếc hộp của mình, bạn đang chuẩn bị để sau này lấy nó ra khỏi hộp. Nếu bạn chủ tâm và cố gắng đặt những mong muốn của mình vào, thay vì để người khác

lấp đầy nó bằng suy nghĩ của họ, bạn sẽ tạo ra và đạt được ước mơ của mình.

Chiếc hộp của bạn lúc nào cũng đầy ắp thứ gì đó. Vấn đề là, tình trạng này xảy ra tự nhiên hay hữu ý? Điều đó tùy thuộc vào bạn.

Hãy nhớ rằng cuộc sống rất khó khăn. Kinh doanh cũng thế. Và việc bán hàng cũng vậy. Hãy chuẩn bị đưa ra những quyết định đúng đắn nếu bạn muốn vượt khỏi khó khăn và trở nên giàu có, hạnh phúc và bình yên.

BẠN SUY NGHĨ THẾ NÀO, BẠN HÀNH ĐỘNG THẾ ĐÓ; BẠN HÀNH ĐỘNG THẾ NÀO, BẠN THU ĐƯỢC KẾT QUẢ THẾ ĐÓ

Một khía cạnh khác của vấn đề này là chịu trách nhiệm cho những việc mà ta tập trung suy nghĩ.

Những người chiến thắng nghĩ về những thứ họ có thể *kiểm soát*, chẳng hạn như hiệu suất bán hàng của họ. Ngược lại, những kẻ than vãn bị ám ảnh bởi những vấn đề mà họ không thể kiểm soát, như nền kinh tế, các đối thủ cạnh tranh đưa ra mức giá thấp hơn và cấp trên của họ. Người chiến thắng nghĩ về cách họ có thể cải thiện doanh số, kỹ năng xây dựng mối quan hệ, kiến thức về sản phẩm và kỹ năng chốt đơn hàng. Kẻ than vãn nghĩ rằng những người khác nên làm việc của mình một cách tốt hơn.

Người chiến thắng tập trung vào “tôi”, còn kẻ than vãn tập trung vào “họ”.

Về cơ bản, bạn có thể chia nhỏ mọi thứ trong việc phát triển bán hàng và kinh doanh thành hai phần cơ bản gồm *quá trình* và *kết quả*.

Quá trình bao gồm tất cả các hoạt động bán hàng như xây dựng quan hệ, xác định vấn đề và đưa ra giải pháp cho khách hàng, chứng minh cách thức và lý do sản phẩm và dịch vụ của bạn có chất lượng vượt trội, thiết lập và thực hiện một trình tự ký kết hợp đồng hiệu quả. Nó cũng bao gồm lượng thời gian và nỗ lực mà bạn

đầu tư vào việc học hỏi và nắm vững chuyên ngành bán hàng, lẫn việc bạn chuẩn bị thật tốt bằng cách đoán suy nghĩ và nhập vai của người khác.

Kết quả cho biết khách hàng tiềm năng của bạn có mua hàng hay không.

Vấn đề là đây. Bạn có thể kiểm soát 100% quá trình liên quan đến việc bán hàng và 0% kết quả. Ngày nay, nhiều chuyên viên bán hàng và kinh doanh dành rất ít thời gian để suy nghĩ về quá trình và vô số thời gian đắm chìm trong việc có ai mua hàng từ họ hay không. Nói cách khác, họ bị ám ảnh về những việc họ không thể kiểm soát và phớt lờ những việc mà họ *toàn quyền* kiểm soát.

Tôi không có ý nói rằng bạn không thể gây ảnh hưởng đến khách hàng tiềm năng. Bạn có thể thuyết phục họ mua hàng từ bạn theo cách ấn tượng nhờ tiến hành quy trình bán hàng hết sức trơn tru. Bạn càng giỏi nghề, khả năng khách hàng tiềm năng mua hàng từ bạn càng cao. Bạn có thể gây ảnh hưởng đến quyết định đó, nhưng bạn không thể kiểm soát nó. Sau cùng, bạn sẽ không đưa ra quyết định đó thay cho họ. Bạn chỉ có thể đưa ra quyết định của mình.

Thành công trong thu nhập và bán hàng sẽ tăng tỷ lệ thuận với thời gian bạn dành để tập trung suy nghĩ và đầu tư năng lượng vào những yếu tố liên quan đến bán hàng mà mình kiểm soát, như xây dựng quan hệ, giải quyết vấn đề cho khách hàng tiềm năng và chốt đơn hàng. Hãy tập trung vào những yếu tố bạn có thể kiểm soát và chứng kiến thu nhập của mình tăng lên.

Càng tập trung vào các yếu tố ngoài tầm kiểm soát, tức là kết quả, bạn sẽ càng lệ thuộc vào vận may để kiếm sống.

Xin nhắc lại, tôi không tuyên bố rằng bạn không cần lên kế hoạch và hình dung kết cục bán hàng thành công của mình. Bạn phải làm những việc đó. Ý tôi là, đến lúc thật sự tiến hành một cuộc gọi bán hàng sinh tử, kỹ năng và sự chuẩn bị của bạn phải thật sự cao. Bạn phải tập trung vào các yếu tố như mức độ kỹ năng, sự tự tin và thái độ của mình.

Trong cuốn sách đột phá, 7 Thói quen của người thành đạt, cố Tiến sĩ Stephen R. Covey đã bàn luận về hiệu quả của việc tập trung vào vòng tròn ảnh hưởng thay vì vòng tròn những mối bận tâm. Vòng tròn ảnh hưởng bao gồm các lĩnh vực trong cuộc sống và kinh doanh mà bạn có thể giải quyết, như những quá trình do bạn kiểm soát trong một cuộc gọi chào hàng. Vòng tròn những mối bận tâm bao gồm các lĩnh vực trong cuộc sống và kinh doanh mà bạn lo lắng nhưng không có khả năng kiểm soát, như nền kinh tế hoặc sự cạnh tranh.

Tiến sĩ Covey đã giải thích phương thức những người chủ động (hoặc làm việc hiệu quả) thường tập trung vào vòng tròn ảnh hưởng của họ, trong khi những người thụ động (làm việc không hiệu quả) thường tập trung vào vòng tròn mối bận tâm, gồm toàn những điều khiến họ lo ngại nhưng không thể kiểm soát. Tập trung vào những điều ngoài tầm kiểm soát chính là thú vui của kẻ thua cuộc.

Hãy là người chiến thắng, chứ đừng làm một kẻ than vãn.

SẴN SÀNG ĐÓN NHẬN THÀNH CÔNG

Bên cạnh việc chịu trách nhiệm cho các quyết định, bạn cũng phải chịu trách nhiệm cho thành công của mình. Nghe có vẻ dễ dàng, nhưng đôi khi nó đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn bạn nghĩ. Điều này sẽ đặc biệt khó khăn nếu chiếc hộp của bạn đầy áp những niềm tin giới hạn đã mưng mủ suốt nhiều năm.

Mỗi người đều có mức cân bằng nội tại. Những người thật sự thông minh sẽ đưa ra nhiều cách văn vẻ để định nghĩa khái niệm này. Tuy nhiên, tôi không phải một trong số đó, nên tôi sẽ định nghĩa nó là *vùng an toàn* của chúng ta.

Cân bằng nội tại là những đặc điểm khiến bạn trở thành bạn duy nhất trên đời: Công việc, thu nhập, nữa kia, căn nhà và món tráng miệng bạn yêu thích. Đó là tất cả những gì trong cuộc sống khiến bạn hạnh phúc. Nếu bạn hình dung cuộc đời mình như một chiếc nhiệt kế thì mức cân bằng nội tại là nhiệt độ hoàn hảo của bạn. Đó là điểm mà bạn cảm thấy “chuẩn”.

Giả sử, vùng an toàn của bạn là mức 21 độ hoàn hảo, nhưng một biến cố trong cuộc sống hạ nhiệt độ của bạn xuống và hất bạn ra khỏi vùng an toàn. Ví dụ, đôi khi có người ly dị, mất việc hoặc mất nhà do bị tịch biên tài sản. Rốt cuộc, những điều tồi tệ thỉnh thoảng vẫn xảy đến với người tốt, phải chứ?

Nhưng tôi rất thích bản chất của con người ở điểm này. Khi một biến cố hất chúng ta ra khỏi vùng an toàn của mình, ta sẽ giải quyết nó! Hầu hết chúng ta không ngồi đó và khóc than trong đau khổ. Chúng ta đứng dậy, xốc lại tinh thần và làm những việc cần thiết để quay lại trạng thái cân bằng nội tại. “Nhiệt độ thấp hơn” không hề dễ chịu, nên ta phải hành động để đưa mọi thứ trở về đúng mức. Ta tìm một công việc mới hoặc thuê một nơi ở mới. Ta bắt đầu hẹn hò hoặc tái hôn. Điều then chốt là sau khi bị hất khỏi mức cân bằng nội tại, ta sẽ thực hiện những hành động nhất định để về lại sự cân bằng của mình. Ta không chỉ nằm đó và chịu đựng. Ta nỗ lực và chiến đấu để trở lại. Đó là một đặc điểm tuyệt vời đáng ngưỡng mộ của bản chất con người.

Tất nhiên, đôi khi lại có biến cố nâng nhiệt độ của chúng ta lên, hay làm cho mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn. Và điều đáng ngạc nhiên là, những sự kiện tích cực này có thể gây cảm giác khó chịu như những sự kiện tiêu cực!

Nghe có vẻ khá điên rồ và thật khó để hình dung, nhưng thỉnh thoảng, thành công có thể khiến ta không thấy thoải mái vì ta không quen với nó. Nó không “bình thường” với chúng ta. Ta có thể trở nên thoải mái với lối sống hiện tại của mình đến độ xem bất cứ điều gì thách thức mức cân bằng nội tại của mình là mối đe dọa, ngay cả khi nó chứa đựng tiềm năng để cải thiện cuộc sống của ta.

Khi điều này xảy ra, không khó để hình dung ta sẽ làm tan nát thành công của mình và hủy hoại bản thân ra sao. Bạn từng biết ai chịu đựng những khoảng thời gian khó khăn, thỉnh thoảng có vẻ bắt đầu cải thiện, nhưng cuối cùng lại hủy hoại bản thân lần nữa không? Đối với người đó, có thể thành công cũng khó chịu hệt như thất bại.

Tôi phải thừa nhận rằng có những lúc cuộc đời tôi phóng thẳng đến thành công, còn tôi cảm thấy một chút khó chịu. Nghe thật điên rồ, nhưng sau khi trải qua 20 năm trong tuyệt vọng và thống khổ, tôi đã thấy thoải mái với chúng đến độ nhà giam và sự nghèo khổ đều có vẻ bình thường đối với tôi.

Khi đứng chung sân khấu với Tiến sĩ Stephen R. Covey hay Tom Hopkins huyền thoại, đã có lúc tôi thấy mình nhìn về phía khán giả và nghĩ rằng, “Mình đang đùa với ai vậy chứ? Mình có thật sự thuộc về nơi đây không?”. Tôi còn nhớ mình từng ăn tối tại nhà hàng Mala Ocean Tavern cạnh tiệm Mick Fleetwood ở Maui và thầm nghĩ, “Anh bạn, anh không có việc gì ở đây. Anh nghĩ mình là ai?”. Thành công và sự thành đạt có thể cần một chút thích nghi, nhất là khi tất cả những gì bạn từng biết là đấu tranh.

Để đảo ngược nguy cơ ta làm việc gì đó khiến thành công của mình suy yếu, ta phải chịu trách nhiệm với việc trở nên thoải mái với thành công. Hãy chú ý đến khuynh hướng lãng tránh sự khó chịu của con người ngay cả khi nó có tiềm năng cải thiện cuộc sống và kinh doanh của bạn.

Một khi hiểu được hiện tượng này, bạn có thể chỉ cần thêm một kết quả nhất quán mới vào nghi thức thời gian tĩnh lặng của mình để bảo đảm rằng bạn cảm thấy thoải mái với những mức độ thành đạt mới. Thêm vào những điều như, “Tôi xứng đáng với sự giàu có và thành đạt vô hạn” hoặc “Tôi thấy thoải mái với của cải và thành công” sẽ giúp bạn chuẩn bị cho những điều tuyệt vời sắp xảy đến.

Điểm mấu chốt là thành công sẽ sản sinh thành công và bạn cần chắc chắn rằng mình cảm thấy thoải mái khi điều đó xảy ra.

GIÁ TRỊ, NHÂN CÁCH VÀ SỰ CHÍNH TRỰC

Giá trị, nhân cách và sự chính trực sẽ ảnh hưởng đến mức độ thành công trong cuộc sống và việc kinh doanh của bạn. Cả ba đều là trách nhiệm của bạn. Một trong những câu nói yêu thích của tôi là: Thời gian sẽ xói mòn bạn hoặc củng cố bạn. Bạn có thể đánh lừa

một vài người ở một vài thời điểm, nhưng cuối cùng, giá trị, nhân cách và sự chính trực của bạn sẽ hiển lộ.

Tiến sĩ Stephen R. Covey đã trình bày một trong những lý luận hay nhất về chủ đề này trong cuốn *7 Thói quen*. Ông đã chỉ ra sự khác biệt giữa giá trị và nguyên tắc, đồng thời lưu ý rằng trong khi giá trị có tính chủ quan, thì nguyên tắc lại mang tính bất hủ và phổ quát. Các tội phạm có những giá trị chung, nhưng các giá trị đó không dẫn đến thành công và sự thành đạt lâu dài. Do đó, khi đề cập đến “giá trị”, tôi muốn nói đến những tiêu chuẩn ứng xử bất hủ và phổ quát.

Khi bắt đầu đọc các tiêu chuẩn ứng xử này, tôi bàng hoàng trước lối sống trước kia của mình. Vào thời điểm đó, tôi là một tên tội phạm bị kết án nhiều lần, đã dành cả quãng đời trưởng thành để nói dối, lừa đảo và trộm cắp. Tuy nhiên, sau khi đọc cuốn *7 Thói quen*, tôi nhận ra rằng thành công sẽ không bao giờ tìm thấy tôi trong khu rừng đầy những dối trá và lệch lạc.

David Starr Jordan, nhà giáo dục và hiệu trưởng sáng lập Đại học Stanford đã viết, “Không có sự xuất sắc nào trên đời lại tách rời lối sống đúng đắn.” Sau khi xem xét tình trạng nghèo khổ và những vật lộn đã chi phối cuộc đời tôi trong rất nhiều năm, rồi so sánh nó với cuộc đời dư dả và thành đạt hiện tại, rất dễ nhận thấy các giá trị, nhân cách và sự chính trực của tôi đã góp mặt ra sao trong mỗi thời kỳ.

Trong cuốn *The Upside of Fear*, tôi đã tổng hợp những điều mình học được như sau: Giá trị là biết việc mình cần làm. Nhân cách là có sức mạnh để thực hiện nó. Và Chính trực là thực hiện nó ngay cả khi không có ai quan sát bạn.

GIÁ TRỊ

Khi bạn bắt đầu quá trình thiết kế và thực thi kế hoạch thành đạt cá nhân của mình, hãy chắc chắn rằng những giá trị chi phối cuộc sống và kinh doanh của bạn tương xứng với các nguyên tắc phổ quát đã được bàn đến trong cuốn *7 Thói quen* và nhiều nơi khác. Hãy cân

nhắc xem bạn sẽ xử lý các vấn đề của mình ra sao. Những giá trị nào sẽ chi phối hành vi của bạn trong cuộc sống và kinh doanh?

Khi tôi mở một công ty nhỏ chuyên về máy sưởi và điều hòa trong phòng khách vào năm 2004, chúng tôi đã đề nghị cung cấp cho khách hàng “Một Năm Chạy Thử” vô điều kiện. Điều này có nghĩa là khách hàng có thể thuê công ty của chúng tôi lắp đặt một hệ thống và tháo dỡ nó bất cứ lúc nào trong suốt năm đầu tiên sau khi lắp đặt và được hoàn phí 100%.

Lời bảo đảm “đảo ngược rủi ro” này được thử nghiệm trong suốt 2 năm đầu kinh doanh. Có trường hợp, chúng tôi đã tôn trọng lời cam đoan ấy khi một chủ nhà bị bệnh, mất việc và cần phải tháo dỡ hệ thống. Chúng tôi để cô ấy giữ lại hệ thống (mà cô ấy cần) và hoàn trả một phần đáng kể khoản đầu tư của cô ấy. Còn những trường hợp khác mà công ty của chúng tôi đã phạm sai lầm và luôn chịu trách nhiệm tài chính cho vấn đề xảy ra. Tôi từng mắc một sai lầm trong thiết kế và phải trả phí sửa điện rất cao để khiến hệ thống hoạt động tốt đẹp. Rất nhiều công ty nói với các chủ nhà rằng, “Đây không phải vấn đề từ phía chúng tôi. Chúng tôi không chịu trách nhiệm cho sức tải điện ở nhà anh/chị.” Nhưng đó không phải cách mà công ty chúng tôi vận hành. Tôi biết đó là lỗi của tôi và tôi phải nhận những công kích về nó. Đó là điều đúng đắn phải làm. Thời gian đã chứng minh, các khách hàng lẫn nhân viên cũng biết rằng chúng tôi rất nghiêm túc về việc phục vụ khách hàng của mình ở mức độ này. Nhờ vậy, chúng tôi tăng trưởng rất nhanh chóng, đạt đến doanh thu 20 triệu đô la trong 60 tháng. Như tôi đã đề cập, chúng tôi cũng giành được một vị trí trong danh sách những doanh nghiệp tư nhân tăng trưởng nhanh nhất nước Mỹ theo tạp chí *Inc.* bình chọn.

Bằng cách giữ đúng các giá trị đã vạch ra cho công ty, chúng tôi đã được thưởng bằng các mối làm ăn và niềm tin của cộng đồng dành cho mình.

NHÂN CÁCH

Nhân cách có nghĩa là có sức mạnh để giữ đúng các giá trị kia, ngay cả khi điều đó rất khó khăn. Tôi từng có một nhân viên bán hàng tên Winston Dennis, người luôn vượt trội hơn tất cả các nhân viên khác. Anh ấy luôn đạt được doanh thu hơn 1 triệu đô la trong một ngành công nghiệp mà 1 triệu đô la doanh thu được xem như huyền thoại.

Một ngày nọ, Winston đến gặp tôi và đưa ra một đề xuất. Tôi sẽ tăng điểm thưởng doanh thu của anh ấy nếu anh ấy đạt được 2 triệu đô la doanh thu hàng năm. Tôi đồng ý, vì nghĩ rằng anh ấy sẽ tăng doanh thu, nhưng chưa từng trông chờ anh ấy thật sự đạt được 2 triệu đô la. Anh ấy đã làm được việc đó. Và anh thực hiện nó liên tục trong 3 năm tiếp theo, khiến tôi tốn hàng chục nghìn đô la tiền thưởng doanh số. Nhưng tôi đã hứa với anh ấy và phải thu hết sức mạnh nhân cách để giữ lời, bất kể nó tiêu tốn của tôi bao nhiêu tiền đi nữa.

Chúng ta phải ràng buộc chặt chẽ với những lời hứa của mình để thành công trong cuộc sống và kinh doanh. Bất luận là lời hứa với khách hàng, nhà cung cấp hay nhân viên, lời hứa của ta phải luôn luôn có giá trị. Nếu ta đặt ra những cam kết và lời hứa rồi nói nhăng cuội khi sự tình trở nên gay go, sớm muộn gì ta cũng bị vạch trần, và hậu quả là, việc kinh doanh của ta sẽ gặp trục trặc.

SỰ CHÍNH TRỰC

Sự chính trực có nghĩa là thực hiện tất cả những điều tuyệt vời ngay cả khi không có ai quan sát bạn. Nhiều năm về trước, Hunter, con trai tôi, và tôi đang chạy xe hơi địa hình trên đồi ở Western Slope, Colorado. Sau một ngày lái xe, chúng tôi vào khách sạn để nghỉ qua đêm. Chúng tôi tắt chiếc xe bán tải cỡ lớn, kéo theo một toa móc dài chứa xe hơi vào bãi đỗ xe của khách sạn. Vì chiếc xe quá dài, việc xoay xở trong những ô xe hẹp trở nên rất khó khăn. Tôi đã đậu xe ở phần rìa trống trải rất xa của bãi đỗ để không phải len vào một ô xe hẹp. Sáng hôm sau, con trai và tôi ra bãi thì thấy xe đỗ chật như nêm. Chiếc xe tải và toa móc của chúng tôi bị kẹp như cá mè giữa những chiếc xe khác ở tất cả mọi phía. Hunter chỉ mới 12 tuổi, nhưng thẳng thắn đã cố hết sức hướng dẫn tôi trong khi tôi cố đưa

chiếc xe ra khỏi chỗ hẹp mà không đụng phải các xe khác. Tôi lùi lại một vài mét, tiến lên và cố tạo một góc rộng hơn. Chúng tôi tiến ra từng chút một, mỗi lần vài centimet, nhưng cuối cùng, tôi rẽ vào quá sát và toa móc khóa một vết sẹo khá đẹp lên hông một chiếc xe đang đỗ trong bãi.

Cuối cùng, chúng tôi cũng tách được chiếc xe tải và toa móc ra khỏi những xe khác. Tôi đỗ xe và đi bộ về phía chiếc xe mà toa móc đã quẹt phải. Đó là một chiếc xe cũ kỹ và tả tơi. Thật ra, tình trạng của nó tồi tệ đến độ rất khó biết được tôi đã làm xước ở đâu. Tôi lấy ra một tấm danh thiếp, viết vài dòng cho chủ xe và kẹp nó dưới cần gạt nước. Khi tôi đi bộ về phía chiếc xe tải, một người phụ nữ lớn tuổi nhỏ nhắn bước ra và chúc mừng tôi vì đã để lại lời nhắn. Bà đã bí mật quan sát toàn bộ sự cố khi nãy từ chiếc xe của mình. Cảm giác bị “bắt quả tang” khi bạn làm một việc đúng đắn thật sự rất tốt, và càng tốt hơn khi con trai tôi cũng ở đó và học được một bài học tuyệt vời.

Vài ngày sau, tôi nhận được một cuộc gọi từ cậu bé sở hữu chiếc xe nọ. Sau khi tôi xin lỗi, cậu bé nói, “Thật lòng mà nói, cháu thật sự không biết chú đã đụng nó ở đâu. Cháu không chắc chú có để ý không, nhưng chiếc xe trông hơi ngớ ngẩn một chút.” Tôi đã giải thích rằng tôi không nghĩ tình trạng của chiếc xe là vấn đề và tôi muốn sửa chữa nó. Cậu ấy nói điều đó không cần thiết, nhưng cậu ấy rất cảm kích trước lời đề nghị của tôi. Trong lúc nói chuyện, tôi biết được cậu ấy đang học đại học. Tôi đã hỏi ít nhất mình có thể lo tiền thuê nhà của cậu ấy trong một tháng được không. Sau một khoảng im lặng, cậu ấy trả lời, “Thật ra, được thế thì tuyệt quá!”. Tôi gửi cho cậu bé vài trăm đô la để giúp cậu ấy. Tôi lại cảm thấy thật sự vui vẻ, lần này là vì tôi đã làm một việc đúng đắn khi không ai quan sát mình.

Dù tốt hay xấu, kết quả của những hành động mà ta thực hiện cuối cùng sẽ quay lại ghé thăm chúng ta. Các giá trị, nhân cách và sự chính trực chi phối cuộc sống và việc kinh doanh của bạn sẽ có tác động quan trọng lên sự giàu có và thành đạt của bạn. Chúng không thể tách rời lẫn nhau.

Tôi từng nghe một câu tuyệt vời rằng, “Bạn không thể thuyết phục bản thân trốn tránh một rắc rối do cách hành xử của mình gây ra.” Để tạo được mức giàu có, hạnh phúc và thành đạt mà mình xứng đáng, ta phải chịu trách nhiệm cho vị trí hiện tại của mình và cách ta đến được đây.

Nhiều năm trước, một cuốn sách đã lý giải giúp tôi một từ viết tắt đơn giản mà tôi thấy rất hữu ích cho cuộc sống và việc kinh doanh của mình: CPA, tức tôi tạo ra (Cause), cho phép (Permit) hay để mặc (Allow) tất cả mọi việc xảy đến trong đời mình. Tôi vốn không phải nạn nhân hoặc phải phụ thuộc vào bất cứ điều gì hay bất cứ ai.

Tôi có thể nghe thấy những lời phản đối nhằm vào tôi khi vài người than thở rằng, “Một số việc xảy ra không phải do lỗi của tôi! Chúng hoàn toàn vượt khỏi tầm kiểm soát của tôi!”. Bạn đúng, ở mức độ nào đó. Có những trường hợp mà việc xảy ra thật sự nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Nhưng với cá nhân tôi, thà nắm lấy cơ hội chịu trách nhiệm cho một điều nằm ngoài tầm kiểm soát của mình hơn là gánh lấy hậu quả do không chịu trách nhiệm cho một thứ nằm trong tầm kiểm soát của mình. Vì chỉ cần tôi chịu trách nhiệm cho một điều gì đó, tôi có thể khiến nó trở nên tốt đẹp hơn và cải thiện được tình hình. Vậy nếu tôi cải thiện được một tình huống mà trách nhiệm thuộc về người khác thì sao? Tôi đang tạo ra kết quả. Tôi không sẵn lòng phớt lờ một việc chỉ vì đó là “việc của người khác”. Tôi sẽ làm cho tình huống trở nên tốt đẹp hơn nếu tôi có thể. Đừng hiểu nhầm ý tôi, bất cứ ai phớt lờ trách nhiệm của họ đều sẽ bị tôi phê bình rất thẳng thắn. Nhưng tôi sẽ tập trung vào việc cải thiện mọi việc trước tiên.

Như câu nói bất hủ của Tiến sĩ Stephen R. Covey, “Hãy là ngọn đèn, chứ đừng làm một vị thẩm phán.” Hãy giúp đỡ người khác. Giúp đỡ chính mình. Và giúp họ cải thiện tình hình khi có thể. Đừng tìm nơi để đổ lỗi, hãy tìm cơ hội để tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc sống và hoạt động kinh doanh. Và hãy làm thế vì bạn có thể, chứ không phải vì bạn buộc phải vậy.

Hãy suy nghĩ về những điều đi vào chiếc hộp của bạn và cách nội dung trong chiếc hộp ảnh hưởng đến các quyết định mà bạn đưa ra.

Hãy chuẩn bị tinh thần để kỳ vọng vào thành công. Hãy cân nhắc những giá trị, nhân cách và sự chính trực sẽ ấn định cuộc sống và việc kinh doanh của bạn. Và hãy chịu toàn bộ trách nhiệm cho những kết quả mà bạn yêu thích.

TÁM ĐIỀU ĐỂ TRỞ NÊN VĨ ĐẠI!

Tôi còn một suy nghĩ cuối cùng về mối liên hệ giữa trách nhiệm cá nhân và việc trở thành chuyên viên bán hàng thành công.

Hãy nghĩ về những đặc điểm của một khách hàng tiềm năng hoàn hảo. Tín dụng của người đó ra sao? Người đó có nhu cầu mạnh mẽ đối với sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn không? Khách hàng tiềm năng đó có ngân quỹ vô hạn không? Người đó có trung thành với công ty của bạn hay không? Khi bạn cân nhắc một khách hàng tiềm năng lý tưởng, hãy viết ra 8 đặc điểm miêu tả người đó. Bên cạnh danh sách đó, hãy viết ra 8 đặc điểm có ở phiên bản hoàn hảo của chính bạn – chuyên viên bán hàng hoàn hảo. (Xem bảng 7.1.)

Bảng 7.1: Tám điều lý tưởng!



Giờ, hãy cân nhắc điều này: Bạn chỉ cần kết hợp bất kỳ điều nào trong 8 điều lý tưởng này để trở nên tuyệt vời trong việc bán hàng. Nói cách khác, nếu khách hàng tiềm năng của bạn có đủ 8 đặc điểm, dù là chuyên viên bán hàng dưới mức trung bình, bạn vẫn có thể rất thành công. Nhưng nếu khách hàng tiềm năng của bạn chỉ có 2-3 đặc điểm, bạn phải có 5-6 đặc điểm nếu muốn thành công. Trong đa số các trường hợp, khách hàng tiềm năng của bạn chỉ có một ít đặc điểm hoàn hảo, nên bạn sẽ cần bù đắp sự chênh lệch đó. Tin tuyệt vời là, ngay cả khi khách hàng tiềm năng của bạn không có đặc điểm nào kể trên, bạn vẫn có thể rất thành công trong việc bán hàng nếu bạn có cả 8 đặc điểm. Bạn hình dung được vấn đề rồi chứ? Thế nên, thay vì than thở về nền kinh tế hoặc các khách hàng tiềm năng của mình, chìa khóa dẫn đến thành công trong việc bán hàng là tập trung vào chính bạn và cải thiện kỹ năng, thái độ cùng những gì nằm bên trong chiếc hộp của bạn.

Nói đến cùng, bạn có bao nhiêu quyền kiểm soát đối với việc những khách hàng tiềm năng của mình có 2 hay 8 đặc điểm? Bạn có bao nhiêu quyền kiểm soát đối với việc trở thành một chuyên viên bán hàng hoàn hảo?

Sự thật là, bạn có 0% kiểm soát đối với mức độ nhu cầu và tình hình tài chính của các khách hàng tiềm năng. Tuy nhiên, bạn có thể kiểm soát chính mình 100%. Vậy bạn định sẽ dành năng lượng tinh thần của mình vào đâu? Bạn sẽ bực tức và than vãn về nền kinh tế và những đặc điểm của các khách hàng tiềm năng ngoài tầm kiểm soát chẳng? Hay bạn sẽ dành thời gian và năng lượng quý giá của mình để biến bản thân trở thành tốt nhất có thể, điều mà bạn toàn quyền kiểm soát?

Bạn thấy đấy. Đây không chỉ là cách bạn suy nghĩ, mà là những điều bạn đang suy nghĩ. Bạn tập trung vào điều gì? Như tôi đã đề cập 1.000 lần trước đó, cuộc đời bạn phản ánh những gì có trong chiếc hộp, và chiếc hộp phản ánh những tiêu điểm tập trung của bạn. Bạn có thể tập trung vào những điều mình không thể kiểm soát (làm thế sẽ không thay đổi bất cứ điều gì) hoặc những điều mình có thể kiểm soát (việc này sẽ thay đổi mọi thứ).

Vào cuối ngày, bạn phải chịu trách nhiệm về những gì có bên trong chiếc hộp, cũng như các tiêu điểm tập trung năng lượng và sự chú ý của mình. Hãy tập trung vào việc lập trình chiếc hộp của mình bằng những điều bạn mong muốn từ sự nghiệp và cuộc sống, và đừng bao giờ quên rằng, hoàn cảnh không làm nên con người bạn, chỉ có những quyết định của bạn mới làm được điều đó.

Hãy lắng nghe thật kỹ những thảo luận của người khác trong cuộc họp bán hàng tiếp theo. Nhóm có thu nhập thấp nhất thường than phiền về những sự việc vượt khỏi tầm kiểm soát của họ. Còn những chuyên viên hàng đầu lại tập trung vào việc cải thiện bản thân và các yếu tố mà họ có thể ảnh hưởng trong quy trình bán hàng.

Nếu bạn không thể kiểm soát những khách hàng tiềm năng, tại sao lại dành thời gian lo lắng về họ? Hãy cứ là bạn tốt nhất có thể, tài năng và sự chuyên nghiệp của bạn sẽ thu hẹp khoảng cách giữa

bạn với những khách hàng có tiềm năng trung bình. Hãy hình dung thương vụ mà bạn sẽ ký kết khi bạn có 8 đặc điểm và khách hàng tiềm năng của bạn có 5! Sẽ dễ như ăn bánh.

Một trong những điểm quan trọng để trở thành một chuyên viên kinh doanh hàng đầu là biết cách suy nghĩ và biết rõ điều bạn cần suy nghĩ. Càng hiểu rõ những gì bên trong chiếc hộp của mình, càng nỗ lực để đặt vào đó những điều bạn mong muốn, cũng như luôn tập trung vào những việc trong tầm kiểm soát, bạn sẽ đạt được càng nhiều thành công trong sự nghiệp bán hàng.

Đó là toàn bộ nội dung của Làm chủ cuộc chơi, thay đổi cuộc đời. Để thành công, bạn phải lập trình cho tâm trí của mình phát triển bất chấp trở ngại và thách thức, kể cả những khách hàng tiềm năng không hoàn hảo. Khi đó, sẽ không gì có thể cản trở bạn hoặc khiến bạn xuống tinh thần.

Hãy dành thời gian xác định những mong muốn của bạn, người bạn muốn trở thành và điều bạn muốn đóng góp. Hãy viết những điều đó ở thì hiện tại và xem lại chúng trong 15 phút nghỉ thức thời gian tĩnh lặng của mình. Hãy để bản thân trải nghiệm những cảm xúc như thể bạn đã đạt được ước mơ và cam kết thực hiện các hành động nhất quán với kế hoạch thành đạt của mình. Hãy chịu trách nhiệm cho các quyết định trong cuộc sống cũng như kinh doanh, và hiểu rằng cuộc đời bạn phản ánh những quyết định chứ không phải vấn đề của bạn. Hãy tập trung vào những việc bạn có thể kiểm soát trong cuộc sống. Trong đa số trường hợp, chỉ có bạn mà thôi.

Sau khi tạo ra tư duy thành đạt và dành vài phút mỗi ngày để lập trình chiếc hộp của bạn với sự giàu có, thành công và thành đạt, bạn sẽ trở thành chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực bán hàng và kinh doanh.

8 Vấn đề không phải kiến thức, mà là sự nhất quán!

Chúng ta là những gì chúng ta thực hiện lặp đi lặp lại. Do đó, sự xuất sắc không phải một hành động, mà là một thói quen.

— ARISTOTLE —

Tôi đã đọc ở đâu đó rằng chỉ khoảng 10% những người bắt đầu một cuốn sách thật sự hoàn tất nó. Nên nếu bạn đã đọc đến tận đây thì xin chúc mừng bạn! Đó là một dấu hiệu khá tốt rằng bạn thật sự mong muốn thành công và sẵn lòng làm những việc cần thiết.

Nếu mỗi ngày chúng ta đều bật dậy khỏi giường vào buổi sáng, xem xét các mục tiêu kinh doanh và cá nhân trong 15 phút, ăn một bữa sáng lành mạnh, chạy 3 cây số, thực thi hoàn hảo trách nhiệm của mình trong sự nghiệp bán hàng và thực hiện đúng số cuộc gọi chào hàng đã định, cuộc sống sẽ trở nên hoàn hảo. Chúng ta sẽ trở nên hoàn hảo.

Nhưng chúng ta không hoàn hảo. Đó không phải là đời thật. Đời thật phức tạp hơn thế rất nhiều. Lúc nào cũng vậy, tất cả chúng ta đều biết việc mình nên làm. Tuy nhiên, bản chất con người cũng hay thay đổi. Và bất chấp nỗ lực cao nhất của chúng ta, hành động của chúng ta không phải lúc nào cũng phù hợp hoàn toàn với những việc mà ta biết mình nên làm.

Những điều bạn đọc được trong cuốn sách này sẽ không tạo nên chút khác biệt nào trừ khi bạn thật sự *làm một điều gì đó* với những thông tin trên. Bạn phải tìm cách thực hành những điều mình vừa học được trong cuốn sách này.

Cho đến nay, thực hành luôn là bước quan trọng nhất trong cuộc sống. Tôi không thể viết bất cứ điều gì để thay thế những hành động từ phía bạn. Thực chất, có rất nhiều việc phải làm, nhưng cả

triệu lời về chủ đề này cũng không dẫn đến hành động một cách kỳ diệu. Không có phát ngôn hoặc cuốn sách nào có thể thay thế giá trị trong một bước hành động đơn giản. Không gì có thể thay thế hành động.

Hãy nhớ rằng nhóm người thành công nhất trong cuộc sống và kinh doanh không biết bất cứ điều gì mà những người còn lại như chúng ta không biết. Họ chỉ làm những việc mà rất nhiều người khác không làm thôi.

“Hành động của chúng ta lớn tiếng đến độ người khác không thể nghe thấy những điều ta nói.”

- Ralph Waldo Emerson

Thành công trong cuộc sống và kinh doanh đều được xây dựng dựa trên những khả năng, chứ không phải sự chắc chắn. Không có gì bảo đảm ở đây. Nỗ lực lớn nhất để thành công của chúng ta sẽ dựa vào khả năng ta thực hiện những điều nhỏ nhặt nhằm cải thiện cơ hội thành công thường xuyên đến thế nào.

Nghịch lý về việc thực hành dựa trên phần lớn những điều ta đã bàn luận trong phần đầu tiên của cuốn sách. Phát triển và xem lại kế hoạch thành đạt của bạn mỗi ngày là hai trong số những việc sẽ cải thiện đáng kể xác suất thành công của bạn.

Điều này phản ánh nguyên tắc nhất quán ở chỗ “những tuyên thệ cá nhân sẽ quyết định hành động tương lai của chúng ta.” Nói cách khác, nếu ta lặp đi lặp lại với bản thân rằng mình sẽ thực hiện một việc nhất định, hiển nhiên là khả năng ta thực hiện nó sẽ cao hơn. Và mặc dù “khả năng cao hơn” là một phạm trù liên quan đến xác suất, xác suất là tất cả những gì ta có.

Theo lẽ thường, nếu bạn hoạch định một kế hoạch cụ thể cho cuộc sống và kinh doanh của mình (kế hoạch thành đạt) và giữ nó ở vị trí hàng đầu trong ý thức của mình bằng cách xem lại nó hằng ngày (nghỉ thức thời gian tĩnh lặng), khả năng bạn thực hiện những việc đó sẽ cao hơn khi bạn không vạch ra chúng và không xem lại kế

hoạch. Việc ôn lại kế hoạch mỗi ngày cũng giống như một cái “gò” trên đường băng chơi bowling. Chúng có tác dụng giữ những việc đó nổi bật trong suy nghĩ của bạn và ngăn bạn không sa lầy. Bạn cũng biết rằng nếu mình thực hiện bất cứ hành động nào không nhất quán với kế hoạch, khả năng bạn nhận được mâu thuẫn nhận thức sẽ cao hơn, và bạn sẽ sửa lại các hành động của mình hoặc ít nhất là không lặp lại nó vào ngày kế tiếp.

Đến một thời điểm nào đó, có thể bạn sẽ bắt đầu hành xử nhất quán với kế hoạch của mình hoặc dừng hẳn việc xem lại kế hoạch mỗi ngày, vì tự nhủ một điều vào mỗi sáng và làm một việc rất khác với nó trong ngày sẽ khiến bạn phát điên.

Nhưng nếu cuối cùng, bạn bắt đầu thực hiện những việc bạn tự nhủ sẽ làm mỗi ngày, rất có thể bạn sẽ đạt được những kết quả mà bạn đã viết vào bản kế hoạch lúc đầu.

Đó không phải khoa học tên lửa khó nhằn đâu. Emerson từng nói, “Hoạch định quy trình hành động và theo đuổi nó đến cùng cần rất nhiều dũng cảm.” Rất nhiều người ước mơ về sự giàu có và thành đạt, nhưng rất ít người thật sự đủ dũng cảm để vạch ra kế hoạch và theo đuổi nó đến cùng. Xem lại kế hoạch một cách đều đặn sẽ tăng xác suất thành công của bạn, nên đừng sợ hãi. Hãy dũng cảm lên!

Thách thức thật sự khi thực thi kế hoạch là dành thời gian để thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng mỗi ngày. Một khi vượt qua chướng ngại đó, khả năng bạn có thể chống lại nghịch lý của bản chất con người và làm những việc bạn biết mình nên làm để trở nên giàu có, hạnh phúc và bình yên sẽ tăng lên vô hạn. Nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ củng cố ý chí của bạn và hỗ trợ bạn suốt cả ngày để bạn hành xử nhất quán với những điều mình mong muốn trong cuộc sống và việc kinh doanh.

Thật không may, không gì có thể giúp bạn biến nghi thức thời gian tĩnh lặng thành một chu trình thiết yếu trong cuộc sống trừ việc bạn phải bắt buộc bản thân thực hiện nó. Điều này sẽ đòi hỏi một quyết tâm ngoan cường để thành công và kỷ luật thép để thực hiện nó. Dù nó yêu cầu bạn thức dậy sớm hơn 15 phút, thực hiện vào giờ nghỉ

trưa hay ngủ muộn hơn 15 phút vào buổi tối, bạn sẽ phải ép buộc bản thân trong những giai đoạn đầu.

Giới khoa học khám phá ra rằng, một hành động cần 25-30 ngày để trở thành một thói quen. Điều đó có nghĩa là, nếu bạn có thể buộc bản thân vượt qua 3 tuần thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng đầu tiên, khả năng bạn tiếp tục nó sau đó sẽ *tăng lên đáng kể*.

Có lẽ, chính vì vậy Emerson mới nói, “Hoạch định một kế hoạch và theo đuổi nó đến cùng cần rất nhiều dũng cảm.” Nếu việc đó dễ dàng, những kẻ yếu đuối đã thực hiện được rồi.

Tin tốt là, việc thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng sẽ trở nên dễ dàng và tự nhiên hơn theo thời gian. Trong thực tế, sau một vài ngày thực hiện nó, có thể bạn sẽ thấy đó là khoảng thời gian tuyệt vời nhất trong ngày. Bạn sẽ thấy khoảng thời gian này mang đến một cảm giác lạc quan và hứng khởi mới cho cuộc sống của mình. Có lẽ, khi bắt đầu sẽ rất khó khăn, nhưng để dừng lại cũng khó không kém, vì bạn sẽ bắt gặp niềm hy vọng và sự lạc quan mới mẻ về cuộc sống và kinh doanh toát ra từ nghi thức thời gian tĩnh lặng kéo dài 15 phút của mình.

Có hai điều đặc biệt hữu ích khi bạn bắt đầu biến nghi thức thời gian tĩnh lặng thành một thói quen. Đó là niềm tin và sự thấu hiểu.

Tôi có thể nhớ rất rõ ràng tôi đã bắt đầu quá trình xem lại kế hoạch mỗi ngày khi ngồi một mình trong một phòng giam lạnh lẽo và xám xịt. Tôi đã cân nhắc liệu nó có đáng công sức bỏ ra và tôi có thật sự tin rằng nó sẽ tạo nên một điều khác biệt trong đời mình hay không. Trong lúc ngẫm nghĩ về điều này, tôi lại nghĩ đến một chuyện khác. Khả năng hình dung các viễn cảnh tuyệt vời và mơ đến những điều đáng kinh ngạc của tôi cũng có một mục đích nhất định như bất cứ bộ phận nào khác trong cơ thể, hoặc là không. Và nếu câu trả lời là không, vậy đó là chức năng duy nhất trong cơ thể tôi không phục vụ cho bất cứ một mục đích nào cả. Điều đó có nghĩa là nó ở đó chỉ để khiến tôi bực bội thông qua ảo ảnh của những thứ tôi không bao giờ giành được và tra tấn tôi bằng những ước mơ mà tôi không bao giờ chạm đến.

Tôi thật lòng không tin là thế. Tôi tin rằng chúng ta có khả năng hình dung những điều tuyệt vời và phi thường vì đó là bước đầu tiên trên hành trình tạo ra chúng. Như Tiến sĩ Stephen R. Covey đã nói, “Mọi thứ đều được tạo ra hai lần.” – đầu tiên là trong đầu ta và một lần nữa trong đời sống thực tế của ta, tức là một lần trong hộp và lần còn lại ở ngoài hộp.

Nếu bạn tin rằng nghi thức thời gian tĩnh lặng của mình phục vụ cho một mục đích nhất định, vậy việc bắt đầu nó sẽ dễ dàng hơn. Một khi bạn hiểu được mối liên kết giữa suy nghĩ, cảm xúc, hành động và kết quả, cũng như nhận ra vai trò quan trọng của khoảng thời gian ở một mình trong quá trình đó, khả năng bạn có các điều chỉnh cần thiết để thực hiện hành động quyết đoán này sẽ cao hơn. Một khi thực hiện nó, bạn sẽ nhận ra những thay đổi ấn tượng trong thái độ, hành động và kết quả của mình.

Tôi nghĩ cũng sẽ rất có ích nếu ta hiểu được lý do một hành động cần vài tuần để trở thành một thói quen. Nếu bạn hiểu được quá trình thần kinh diễn ra trong suốt thời gian hình thành một thói quen, khả năng bạn theo đuổi những nỗ lực của mình sẽ cao hơn.

Tôi đã đọc nghiên cứu minh họa lý do thói quen cần nhiều tuần để hình thành trong cuốn sách bán chạy của John Assaraf, *The Answer* (tạm dịch: Câu trả lời). Assaraf đã thuật lại chi tiết một nghiên cứu của NASA mà trong đó, các phi hành gia phải đeo những chiếc kính đảo ngược tầm nhìn 180 độ. Sau khoảng 25 ngày, một trong các phi hành gia báo cáo rằng thị giác của anh tự động điều chỉnh và đảo ngược tầm nhìn 180 độ. Tất cả các phi hành gia trong nghiên cứu đều báo cáo hiện tượng tương tự sau vài ngày. Khi các phi hành gia tháo kính ra, tầm nhìn của họ lại đảo ngược 180 độ lần nữa. Các nhà khoa học đã khám phá ra rằng sau 25-30 ngày, não bộ của đối tượng đã thật sự tạo ra một đường dẫn truyền thần kinh mới để điều chỉnh tầm nhìn bị đảo chiều. Một nghiên cứu sau đó cũng thuật lại rằng, vào giữa cuộc nghiên cứu, các nhà nghiên cứu đã nhận thấy khi kính được tháo ra trong vòng 24 tiếng, các đối tượng cơ bản lại trở về mức xuất phát. Nói cách khác, họ phải bắt đầu quá trình 25 đến 30 ngày lại từ đầu.

Nghiên cứu này ngụ ý rằng, não bộ sẽ điều chỉnh để biến hoạt động mới mẻ của bạn thành “điều bình thường mới” sau khi bạn thực hiện một hành động từ 25 đến 30 ngày. Chính vì thế, việc khếp bản thân vào kỷ luật thép và thực hiện nghi thức thời gian tĩnh lặng trong vòng vài tuần để thành lệ thường là vô cùng thiết yếu. Đó cũng là lý do việc bỏ qua dù chỉ một ngày sẽ đòi hỏi bạn phải bắt đầu lại từ đầu. Bạn cần thực hiện hành động mới liên tục trong 25-30 ngày để khiến thay đổi trở thành vĩnh viễn và biến thành thói quen.

Thay đổi rất khó khăn, điều đó là không thể phủ nhận. Và khuynh hướng chống lại thay đổi của con người đã trở thành huyền thoại. Tất cả chúng ta đều có khao khát thay đổi một điều gì đó, nhưng sau cú hích ban đầu, mọi thứ thường quay về con đường có ít sự chống cự nhất.

Giữ niềm tin đối với nghi thức thời gian tĩnh lặng và bỏ ra những nỗ lực nhất quán, cũng như thấu hiểu tại sao việc ấn định thay đổi vào não bộ cần một ít thời gian, sẽ giúp bạn phá vỡ lực hút từ những nếp và phương pháp cũ kỹ của mình.

Đặt kế hoạch thành đạt của bạn ở những địa điểm mà bạn chắc chắn sẽ nhìn thấy mỗi ngày cũng là một ý hay. Hãy dán nó lên gương phòng tắm để bạn thấy nó trước tiên vào buổi sáng. Dán lên máy pha cà phê. Cài đặt làm lời nhắc hằng ngày trong điện thoại. Hoặc dán lên tường phòng giam bằng kem đánh răng. Chỉ cần đặt nó ở một nơi mà bạn không thể bỏ qua. Lời nhắc nhở liên tục về sự hiện diện của kế hoạch thành đạt có thể tác động và thôi thúc bạn dành vài phút để xem lại nó. Nhưng ngay cả hành động dành thời gian đó cũng đòi hỏi phải có hành động để thực hiện nó. Nói cách khác, không gì có thể thay thế việc thực hiện hành động.

Nhu cầu phải có sự triển khai nhất quán chính là động lực hình thành kênh ProsperityTV. Đây là một chương trình đào tạo tương tác hằng tuần được chúng tôi phát trực tiếp trên Internet. Khi bắt đầu huấn luyện người khác cải thiện hiệu suất bán hàng và kinh doanh, tôi thường sinh bực dọc vì sự thiếu vắng việc triển khai và thực thi kế hoạch. Các khách hàng thường vô cùng phấn khích, tràn đầy năng lượng và nhiệt tình muốn đưa hiệu suất bán hàng của

mình lên tầm cao mới. Nhưng chưa đến một tháng sau, họ lại trở về đúng điểm họ bắt đầu. Tôi mở ra ProsperityTV như một cầu nối giữa khao khát và hành động. Đó là liên kết còn thiếu trong rất nhiều chương trình bán hàng, là hồi đáp cho nghịch lý của bản chất con người.

Hào hứng về những ý tưởng và cách thức bán hàng mới mẻ là bước khởi đầu quan trọng để thay đổi các kết quả bán hàng của bạn. Nhưng cuối cùng, sự hào hứng ban đầu này sẽ phai nhạt. Và trước khi bạn kịp nhận ra, mọi người đã cất đi những ý tưởng mới mẻ để nhường chỗ cho những điều thoải mái, ngay cả khi nó đồng nghĩa với việc chấp nhận những kết quả bán hàng tầm thường.

Tôi biết mình cần làm một việc gì đó để giúp các khách hàng chuyển từ sự nhiệt tình ban đầu sang thật sự triển khai và tạo ra những bước tiến bền vững trong hiệu suất bán hàng của họ. Nên tôi bắt đầu tổ chức các chương trình trực tiếp hằng tuần trên Internet để giúp khách hàng có động lực và tập trung vào mỗi tuần. Khi cải thiện các chương trình, chúng tôi bắt đầu nhận thấy sự tiến bộ dài hạn tương ứng trong hiệu suất bán hàng.

Hiện tại, chúng tôi có một phòng thu và công nghệ phát sóng tối tân để kết nối với khách hàng hằng tuần. Chúng tôi bắt đầu thực hiện các chương trình vào thứ Hai với ý định khởi đầu tuần mới đầy tích cực. Chúng tôi còn thêm vào tính năng gọi trực tiếp, cho phép tôi nhận cuộc gọi và trả lời câu hỏi trên sóng và phát trực tiếp hoạt cảnh diễn tả các kịch bản bán hàng hoặc từ chối cụ thể. Tôi tin rằng việc chủ động tham gia vào quá trình đào tạo và huấn luyện liên tục là một phần quan trọng đối với thành công trong việc bán hàng. Đến một lúc nào đó, một sự nghiệp bán hàng chuyên nghiệp có thể làm bạn thoái chí. Đôi khi chúng ta bị xao lãng khỏi tiêu điểm tập trung bởi những điều vụn vặt trong cuộc sống. Đến một lúc nào đó, ta bị đối xử bất công. Và giúp bạn điều hướng các thử thách là mục đích duy nhất của ProsperityTV vào các buổi sáng thứ Hai. Trách nhiệm của tôi là giữ cho bạn tập trung và hứng khởi với sự nghiệp của mình, cũng như giúp bạn đi đúng hướng.

Trên hành trình dẫn đến sự giàu có và thành công, sẽ có những lúc bạn cảm thấy bị choáng ngợp hay không thể kiên định thực thi lối tư duy mới. Có thể, bạn còn cảm thấy nó thật sự không đáng để nỗ lực.

Nhưng trong những khoảnh khắc đầy hoài nghi và bấp bênh đó, hãy hỏi chính mình một câu đơn giản: “Mình muốn điều đó đến mức nào?” Bạn chỉ muốn một chút và chỉ sẵn lòng làm việc nếu nó không quá phiền phức? Hay bạn muốn có nó hơn bất cứ điều gì bạn từng muốn trong đời, và sẵn sàng làm bất cứ việc gì để đạt được ước mơ của mình? Đó chính là mức độ điên cuồng mà bạn muốn có nó.

Vào tháng Một năm 2003, tôi bước ra khỏi nhà giam lần cuối cùng ở tuổi 39. Tôi được đưa vào trại cải tạo ở Colorado Springs mà không có gì trừ “chiếc hộp tư duy” đầy ắp sự giàu có và thành công. Tôi biết sẽ có rất nhiều việc phải làm để bắt đầu gây dựng một cuộc đời từ đầu mà không có lịch sử công tác nào ngoài tiền án 13 năm sau chấn song. Tôi biết sẽ không có thăm dò hoặc sự chúc tụng nào dành cho tôi. Việc áp dụng những điều đã học và bắt đầu quá trình gây dựng cuộc sống mới chỉ tùy thuộc vào tôi.

Bà của tôi qua đời ngay trước khi tôi được thả và để lại cho tôi vài nghìn đô la. Tôi đã lấy số tiền đó để trả học phí khóa Nghiên cứu Chuyên nghiệp ở Đại học Southern California, nơi tôi theo học rất nhiều năm. Trước khi ra khỏi trại giam, tôi đã nhận bằng cử nhân ngành Luật và một bằng thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. Tôi cũng dành nhiều năm theo học và nắm vững quy trình bán hàng.

Sau khi trả học phí và nhận bằng, tôi còn lại đủ tiền để mua hai bộ âu phục và một vé xe buýt. Khao khát có được một công việc trong tôi rất mạnh mẽ. Qua 7 năm viết thư, tôi đã duy trì mối quan hệ với đưa con trai 10 tuổi và một công việc sẽ giúp tôi có thể có một nơi để sống cùng con trai nhỏ của mình.

Do đó, với một vài bằng cấp nhận trong nhà giam, hai bộ âu phục, một vé xe buýt, không có lịch sử công tác hoặc kinh nghiệm làm

việc và một lý lịch phạm tội kéo dài 15 năm, tôi bước ra khỏi cửa trước trại cải tạo để gây dựng gia tài của mình.

Nếu chỉ dựa vào vẻ bên ngoài, hẳn trông tôi rất ngớ ngẩn. Một tù nhân ương ngạnh bước đến trạm xe buýt, mặc một bộ âu phục không vừa người và xách một cái cặp rỗng. Nhưng tâm trí tôi không hề trống trải. Tôi đã dành 7 năm trời lấp đầy nó với những ngôi nhà, cửa cải, mối quan hệ với con trai và một cuộc đời vừa vinh quang vừa chính trực. Tôi tin rằng nếu tôi thực hiện các hành động nhất quán với những gì bên trong chiếc hộp, cuối cùng, cuộc đời đó sẽ hiện ra.

Tôi bắt đầu tìm việc làm. Mỗi ngày tôi đều bước vào các văn phòng ở khắp nơi trong thị trấn với màn giới thiệu, “Xin chào, tôi là Weldon Long. Tôi chỉ cần một cơ hội. Chỉ một cơ hội. Hãy cho tôi một cơ hội và tôi sẽ bán bất cứ mặt hàng nào của ông nhiều hơn bất cứ ai từng bán. Tôi sẽ không bao giờ nói dối hoặc lừa gạt ai. Tôi sẽ không bao giờ than vãn về tình hình kinh tế hoặc các mối làm ăn. Tôi chỉ cần một cơ hội.”

Các nhà tuyển dụng tiềm năng của tôi nghe thế và nói, “Chà, chúng tôi cần thêm người có thái độ như thế ở đây. Anh nói thêm đi nào!”

Và tôi sẽ phải nói, “Còn một ít chi tiết nữa. Tôi đã trải qua 13 năm trong tù và đang sống trong trại cải tạo...”. Và đó là lúc tôi đánh mất họ.

“Chúng tôi rất cảm kích vì anh đã ghé qua, nhưng chúng tôi không có nhu cầu tuyển dụng ở thời điểm này,” họ sẽ nói thế.

“Nhưng ông đã đăng quảng cáo trên báo mà,” tôi nài nỉ.

“Ồ vâng, nhưng vị trí ấy đã tuyển được người rồi. Chúc may mắn, anh bạn.”

Những cuộc hội thoại như thế diễn ra trong 4 tháng kế tiếp. Thời điểm đó, Colorado đang vào đông, nên tôi thường bước ra khỏi xe buýt khi tuyết rơi dày ba tấc và đi dọc theo vỉa hè lạnh lẽo để đến

với nhà tuyển dụng tiềm năng tiếp theo. Tôi sẽ bước vào, phải tuyệt bám trên người và trình bày bài diễn văn của mình. Nhưng hết lần này đến lần khác, sự nhiệt tình ban đầu của các nhà tuyển dụng trước vẻ sốt sắng và thái độ tích cực của tôi nhanh chóng bị dập tắt khi họ biết được lý lịch của tôi.

Không nản lòng, tôi vẫn tập trung và nhắc nhở bản thân mỗi ngày rằng thế giới không hề nợ tôi. Tôi sẽ hỏi bản thân mỗi ngày rằng, “Tôi muốn có nó điên cuồng đến mức nào?”. Tôi biết câu trả lời sẽ là, “Cực kỳ điên cuồng.” Tôi cũng biết rằng mình không thể quay lại như quá khứ. Ở đâu đó ngoài kia, một cậu bé 10 tuổi xứng đáng có một người cha tốt. Nhưng trước khi tôi có thể hoàn toàn trở thành người cha đó, tôi cần một nơi ở, và trước khi có được một nơi ở, tôi cần một công việc!

Từ bỏ còn không hề được tính là lựa chọn. Tôi không hề nản lòng bởi hàng trăm lần nghe từ “Không!”.

Rồi vào một ngày tháng Tư năm 2003, sau 4 tháng đầy những lời từ chối, tôi bước vào một công ty dịch vụ tài chính đang tuyển nhân viên bán hàng. Tôi bước vào văn phòng của người quản lý, đánh giá đối thủ và cố hết sức để thuyết phục ông ấy, “Xin chào, tôi là Weldon Long. Tôi chỉ cần một cơ hội. Chỉ một cơ hội. Hãy cho tôi một cơ hội và tôi sẽ bán bất cứ mặt hàng nào của ông nhiều hơn bất cứ ai từng bán. Tôi sẽ không bao giờ nói dối hoặc lừa gạt ai. Tôi sẽ không bao giờ than vãn về tình hình kinh tế hoặc các mối làm ăn. Tôi chỉ cần một cơ hội.”

Và như cách họ luôn làm, ông ấy nói, “Chà, chúng tôi cần thêm nhiều người có thái độ như thế ở đây. Anh nói thêm đi nào!”.

“Còn một ít chi tiết nữa. Tôi đã trải qua 13 năm trong tù và hiện đang sống trong trại cải tạo...”

Chỉ là lần này, khi tôi kết thúc câu chuyện của mình, người đàn ông nói, “Anh biết gì không? Tôi nghĩ anh là một người đã thay đổi. Tôi không nghĩ anh là người được miêu tả trong lý lịch của anh.”

Tôi tưởng mình đang gặp ảo giác! “Sao cơ?” Tôi lắp bắp, “Ông vừa mới nói gì?”.

“Tôi nói, tôi nghĩ anh là một người đã thay đổi. Ta nói chuyện thêm một chút nhé.”

Chúng tôi dành ít phút để nói về việc phát triển bán hàng và kinh doanh. Tôi còn nhớ ông ấy nói điều gì đó về việc thành công trong bán hàng là có một tư duy tích cực và có thể chịu đựng sự khước từ.

“Phải,” tôi tự nhủ với mình. “Mình có nó rồi.” Sau vài phút, ông ấy bước ra khỏi văn phòng để nói với một người khác về tôi. Trong lúc ông ấy không có trong văn phòng, tôi nhìn xung quanh và không thể kiềm chế sự hào hứng hơn nữa. Cuối cùng, tôi sẽ có cơ hội để có một nơi ở, đón con và xây dựng cuộc sống. Tôi đi qua đi lại trong văn phòng và nhìn về phía bãi xe. Tôi tưởng tượng một trong những chiếc xe đó là của mình. (Tôi đã đi xe buýt 4 tháng trong cái lạnh và tuyết rơi mà!)

Sau vài phút, người đàn ông quay trở lại. “Này, đừng bắt đầu nghĩ văn phòng này là của anh rồi nhé,” ông ấy đùa.

Tôi tặc lưỡi và nói, “Ồ, tôi dễ thích nghi lắm.” Ông ấy lấy giấy bút và bắt đầu viết ra trình tự thời gian tiền án của tôi trong khi tôi thuật lại ngày và lời buộc tội. Khi chúng tôi hoàn tất, ông ấy rời khỏi phòng một lần nữa. Sự hứng khởi của ông ấy rất dễ lây lan. Tôi hạnh phúc đến mức nghĩ rằng mình sẽ nổ tung!

Sau một vài phút nữa, ông ấy quay trở lại văn phòng. Ngay lập tức, tôi có thể thấy sự thất vọng trên gương mặt của ông ấy.

Tôi nhìn thẳng vào mắt ông ấy và nói: “Đừng nói điều đó! Đừng nói từ ‘Không!’ với tôi. Bất cứ điều gì sắp được thốt ra từ miệng ông, đừng để nó là từ ‘Không!’.”

“Weldon, nếu mọi việc phụ thuộc vào tôi, từ đó sẽ là ‘Có!’, nhưng mọi việc không phụ thuộc vào tôi. Với lý lịch của anh, không cách

nào để bộ phận nhân sự tuyển anh.”

Ông ấy ngồi xuống sau bàn làm việc và tôi ngồi xuống đối diện ông ấy. Tôi biết đó không phải lỗi của ông ấy. Tôi tin ông ấy. Khi ngồi ở ghế đối diện ông ấy, tôi bắt đầu cảm thấy một chút choáng ngợp. Tôi tự hỏi có phải tôi đã tự lừa dối bản thân suốt nhiều năm qua khi ngồi trong nhà giam và ảo tưởng rằng mình không phải một kẻ thất bại thảm hại hay không.

Chúng tôi ngồi im lặng một lúc. Rồi ông ấy nhìn tôi và nói những lời đâm xuyên vào tôi như một mũi tên, “Anh định làm gì?” ông ấy hỏi. Sự thương hại trong giọng nói của ông ấy khiến tôi suy sụp.

“Tôi định làm gì à? Tôi sẽ tìm một công việc, một nơi để ở và đón con về. Ông chưa nghe lời nào của tôi sao?” Tôi bắt đầu có một chút kích động, nhưng tôi không thể ngăn mình lại. “Nghe này, nếu ông có một công việc, tôi muốn làm việc. Nếu ông có một cơ hội, tôi cần nó. Nếu ông có một cơ hội, tôi sẽ chớp lấy nó. Nhưng đừng thương hại tôi. Tôi đã trải qua những chuyện tồi tệ hơn thế này rồi, ông bạn. Tôi được nhận công việc này không, có hay không?”

Ông ấy chỉ có thể đứng đó và lắc đầu.

Tôi rời khỏi văn phòng của ông ấy mà không nói thêm lời nào, đi thang máy xuống dưới, và bước ra vào một buổi chiều lạnh giá ở Colorado. Lúc ấy, khoảng 4h45 chiều và mặt trời đã lặn sau đỉnh Pikes, ngay lập tức nhiệt độ giảm xuống còn khoảng 15 độ. Khi đi bộ khoảng nửa cây số đến trạm xe buýt, tâm trí tôi bắt đầu hoảng loạn. “Sao ông ấy lại tội nghiệp tôi? Ông ấy biết điều gì mà tôi không biết chứ? Có phải tôi đang lừa phỉnh chính mình khi nghĩ rằng tôi có thể thay đổi đời mình bằng cách thay đổi suy nghĩ của mình không? Có lẽ toàn bộ chuyện này chỉ là một ý tưởng ngu ngốc mà thôi.”

Lần đầu tiên trong rất nhiều năm, tôi cảm thấy sợ hãi tột độ.

Khi đến gần ghế chờ bằng xi măng ở trạm xe buýt, tôi quan sát những chiếc xe dừng lại ở giao lộ. Tôi có thể thấy những người ngồi trong chiếc xe ấm áp của họ, nói chuyện điện thoại với bạn bè và

người thân hoặc nghe đài. Tôi nhìn sang phía Tây, vào những ngôi nhà nằm dọc theo dãy núi. Tôi có thể thấy ánh đèn dịu dịu chiếu qua những ô cửa sổ khi hoàng hôn kéo đến. Tôi hình dung những gia đình đang sau những ô cửa đó, đang ăn tối cùng nhau hoặc làm bài tập về nhà với lũ trẻ.

“Tôi có bao giờ có được những điều đó không?” Tôi tự hỏi, “Hay đó chỉ là một giấc mơ hảo huyền mà một kẻ phạm tội vô vọng dựng nên nhằm giúp hấn vượt qua những năm tháng đằng sau chấn song?”

Đột nhiên, tôi nhìn vào đồng hồ và nhận ra đã hơn 5 giờ chiều. Xe buýt trễ giờ!

Bất cứ ai đi xe buýt cũng biết rằng việc muộn vài phút không phải một chuyện to tát trong đời thực. Tuy nhiên, tôi không sống trong đời thực. Tôi sống trong một thế giới do Sở Cải huấn Colorado cầm quyền. Và trong thế giới đó, tôi có giờ giới nghiêm lúc 6 giờ chiều, và quay lại muộn sẽ bảo đảm một chuyến đi đến nhà giam của bang và nguy cơ nhận tội danh mới cho việc “bỏ trốn”. Đó là một bản án rất nghiêm trọng, hứa hẹn những hậu quả tồi tệ. Khi đó, không có việc làm sẽ chỉ là vấn đề nhỏ nhoi nhất của tôi.

Đến 5h20, sự tuyệt vọng toàn phần đã kéo đến. Sẽ không ai nhìn xa hơn lý lịch phạm tội của tôi. Xe buýt đã muộn giờ, tôi sẽ lỡ giờ giới nghiêm và bị tống đến nhà giam của bang hoặc tệ hơn thế. Tôi muốn bật khóc ngay tại trạm xe buýt. Áp lực trở nên quá lớn. Sự thất vọng thật quá sức chịu đựng.

Cuối cùng, xe buýt dừng lại lúc 5h30. Tôi nhảy dựng lên và kêu gào với tài xế, “Ông đã ở chỗ quái quỷ nào vậy?”

“Tôi làm việc, lái chiếc xe buýt này đây. Anh thì sao?” Ông ấy đáp.

“Tôi đã ngồi trên băng ghế này, mông sắp đông cứng sau 30 phút rồi. Ông đến muộn!”

“Tôi không đến muộn, anh bạn. Tôi đến đúng giờ,” ông ấy nói và đưa cho tôi tờ lịch trình xe buýt.

Tôi đọc và nhận ra ông ấy nói đúng. Tôi đã nhầm lịch trình. Chuyến xe này chạy giờ cuối.

Cảm giác hoảng hốt và rã rời, tôi ngồi xuống và nhìn ra ngoài cửa sổ. Tôi biết đến lúc tôi về trại cải tạo sẽ gần 6h. Có thể tôi sẽ đúng giờ, có thể tôi sẽ muộn. Ở thời điểm đó, tôi gần như không quan tâm nữa.

Khi tôi bước xuống xe buýt và cách trại cải tạo vài dãy phố, tôi bắt đầu chạy hết tốc lực, trông như kẻ điên lao dọc con phố trong bộ âu phục 4 tháng tuổi và xách một cái cặp rỗng. Tôi bước vào văn phòng và hét lên với những người đang chờ làm thủ tục: “Này! Này! Weldon Long ở đây. Có ai cho tôi vào không?”

Tôi thấy một nhân viên của trại cải tạo nhìn tôi và lấy hồ sơ của tôi. Ông ấy đóng dấu thời gian rồi đưa lại cho tôi để ký tên. Trên giấy viết 5h58. Phù, tôi chẳng có gì ngoài thời gian. Tôi bước ra khỏi văn phòng rồi về phòng mình, nơi tôi ở chung với 6-8 phạm nhân khác. Tôi ngồi trên giường và úp đầu vào hai tay. Tôi bắt đầu nghĩ về người đàn ông đã thấy tội nghiệp tôi cách đây một tiếng. Tôi bắt đầu nghĩ về cuộc đời sau song sắt và sự nức cười khi nghĩ rằng tôi sẽ bước ra khỏi trại cải tạo lúc gần 40 tuổi và xây dựng nên một cuộc sống trong mơ. Rồi tôi nghe thấy những lời tôi đã nói với bản thân hàng nghìn lần trước đây, “Anh muốn nó điên cuồng đến mức nào, anh Weldon? Anh chỉ muốn một chút hay anh muốn có nó hơn bất cứ thứ gì anh từng muốn trong đời?” Tôi biết tôi muốn có nó đến phát điên và nỗi tuyệt vọng tôi cảm nhận được hôm đó chỉ như dầu đổ thêm vào lửa. Nó sẽ tiếp thêm sức mạnh cho tôi và củng cố quyết tâm tạo ra một điều mới mẻ và tốt đẹp cho tôi và con trai. Nên tôi đứng dậy, ngừng than vãn và cảm thấy tội nghiệp cho bản thân. Tôi còn nhớ mình đã nói một điều khác hàng triệu lần: Hãy tập trung. Đừng đầu hàng. Thành công ở gần hơn bạn nghĩ.

Buổi sáng hôm sau, tôi thức dậy, thay đồ, lên xe buýt và thực hiện cuộc gặp đầu tiên. “Xin chào, tôi là Weldon Long. Tôi chỉ cần một cơ

hội. Chỉ một cơ hội. Hãy cho tôi một cơ hội và tôi sẽ bán bất cứ mặt hàng nào của ông nhiều hơn bất cứ ai từng bán. Tôi sẽ không bao giờ nói dối hoặc lừa gạt ai. Tôi sẽ không bao giờ than vãn về tình hình kinh tế hay các mối làm ăn. Tôi chỉ cần một cơ hội.”

Tháng Tư tới tháng Năm rồi tháng Năm sang tháng Sáu, tôi đã làm điều này được 6 tháng và tôi vẫn quyết tâm tìm một công việc cho mình.

Cuối cùng, kỳ tích cũng xảy ra. Vào tháng Sáu năm 2003, 6 tháng sau khi ra khỏi nhà giam, 7 năm sau khi cha tôi qua đời và tôi bắt đầu hành trình này, tôi bước vào một công ty máy sưởi và điều hòa nhỏ đang tìm người bán hàng.

“Anh bán máy điều hòa được không?” Người chủ hỏi. Tôi không biết gì về máy điều hòa, nhưng sự tuyệt vọng đã khóa lấp sự thiếu hiểu biết của tôi. “Tất nhiên là tôi bán được!”

Cuối cùng, tôi phải kể cho người chủ nghe toàn bộ câu chuyện kinh khủng về đời tôi. Sau khi tôi kết thúc, ông ấy nói với tôi, “Anh biết không, tôi không chắc chắn lắm về anh. Anh có vẻ là một người tốt, nhưng bản lý lịch này khá tệ.” Và ông ấy bảo tôi gọi lại sau vài ngày. Và tôi đã gọi lại cho ông ấy. Trong thực tế, trong 2 tuần sau đó, mỗi ngày tôi đều gọi ông ấy vài lần. Cuối cùng, ông ấy nói với tôi, “Anh bạn, anh đang khiến tôi phát điên đấy!”

“Hãy cho tôi công việc này,” tôi nói. “Tôi cũng sẽ bền bỉ như thế với khách hàng.”

Ông ấy im lặng một chút rồi nói, “Được rồi. Một cơ hội, nhưng chỉ thế thôi.”

Ít ngày sau đó, tôi bắt đầu bán hàng cho ông ấy. Và trong tháng đầu tiên, với cương vị một nhân viên kinh doanh máy sưởi và điều hòa, tôi đã bán được số điều hòa trị giá 149.000 đô la. Tôi làm công việc đó khoảng một năm và cuối cùng quyết định thành lập công ty riêng. Trong vòng 5 năm từ khi thành lập công ty, tôi đã đưa doanh thu tăng lên 20 triệu đô la. Tôi không biết bất cứ điều gì về máy sưởi và

điều hòa, nhưng tôi biết cách bán hàng. Nói cho cùng thì, không gì xảy ra cho đến khi bán được hàng, đúng chứ? Không tệ đối với một kẻ ngồi tù 3 lần và bỏ ngang trung học. Không tệ chút nào.

Tôi đã có một nơi để ở và con trai tôi có một người cha mà nó xứng đáng có được. Khi viết những dòng này, tôi đang ở Maui với con trai tôi, Hunter và bạn gái nó, Matti. Thằng bé vừa hoàn thành năm đầu tiên ở trường đại học và đang lên kế hoạch cho tương lai. Trong suốt những năm qua, tôi đã có đặc ân được gặp gỡ và trò chuyện với một vài trong số các tác giả mà những cuốn sách của họ đã thắp sáng con đường của tôi, trong đó có cố Tiến sĩ Stephen R. Covey, Mark Victor Hansen và nhà đào tạo các quán quân bán hàng, Tom Hopkins. Tôi đã có vinh dự phát triển các chương trình đào tạo tự duy bán hàng và thành đạt được thiết kế riêng cho những công ty tuyệt nhất nước Mỹ.

“Nếu ta tự tin tiến về phía những ước mơ của riêng mình và nỗ lực để sống cuộc đời mà ta hình dung, ta sẽ bắt gặp thành công không thể ngờ đến trong những giờ phút rất đời thường.”

- Henry David Thoreau

Tôi đoán rằng ở rất nhiều mặt, thành công của tôi là “không thể ngờ đến”, nhưng trong tâm trí tôi thì không. Tôi đã nhìn thấy nó và đặt nó vào trong chiếc hộp của mình. Trong suốt nhiều năm, trải qua hàng triệu lựa chọn, thái độ và niềm tin, tôi đã lấy cuộc sống này ra khỏi hộp. Sau tất cả, bạn không thể đặt một cuộc sống giàu có, hạnh phúc và thành đạt vào trong hộp mà vô tình tạo nên thứ khác được.

Vũ trụ không hoạt động theo cách đó.

Như tôi đã nói ở phần mở đầu, cuốn sách này không nhằm mục đích trở thành những tuyên ngôn bất biến về việc bán hàng, suy nghĩ tích cực hay bất cứ điều gì liên quan đến vấn đề đó. Trong các lĩnh vực đó, có những người thông minh hơn tôi rất nhiều. Đây chỉ đơn giản là câu chuyện về kinh nghiệm của cá nhân tôi. Tất cả chỉ đơn thuần là những bài học tôi đã rút ra và cách chúng đã thay đổi cuộc sống và việc kinh doanh của tôi.

Tôi là một gã bình thường sống một cuộc đời phi thường nhờ học hỏi và triển khai những ý tưởng đơn giản này. Tôi đang thành công, nhưng tôi hiểu rất rõ rằng tôi không tạo ra chúng. Sức mạnh của sự nhất quán đã thay đổi mọi thứ trong cuộc sống và việc kinh doanh của tôi.

Tuy nhiên, tôi biết rõ điều này: Để thành công trong cuộc sống và việc kinh doanh, bạn cần có nhiều hơn cả sự thông minh và tham vọng. Nó đòi hỏi nhiều hơn việc thấu hiểu bản chất con người và quy trình bán hàng.

Nó cần sự nhất quán.

Thành công trong cuộc sống và kinh doanh đòi hỏi sự thấu hiểu rằng nếu thay đổi suy nghĩ, bạn sẽ thay đổi cảm xúc. Nếu thay đổi cảm xúc, bạn sẽ thay đổi hành động. Và nếu thay đổi hành động, bạn sẽ thay đổi kết quả của mình.

Sau tất cả, nó không phải khoa học tên lửa khó nhằn, mà chỉ là sức mạnh của sự nhất quán.