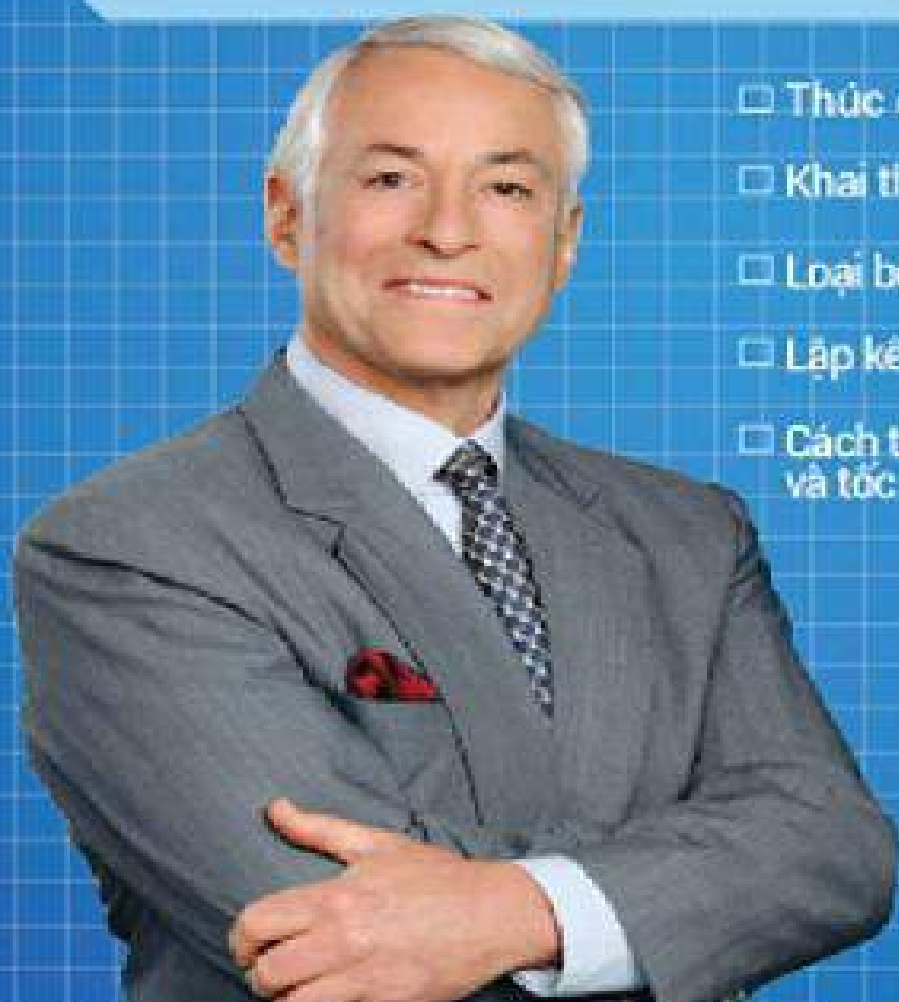


BESTSELLING AUTHOR OF *EAT THAT FROG!*

TƯ DUY TÍCH CỰC ĐÁNH THỨC TIỀM NĂNG



- ☐ Thúc đẩy khả năng sáng tạo
- ☐ Khai thác cơ hội trong mọi tình huống
- ☐ Loại bỏ những yếu tố tiêu cực
- ☐ Lập kế hoạch hành động hiệu quả
- ☐ Cách thức đạt mục tiêu chính xác và tốc độ

BRIAN TRACY

Hồng Huệ Anh dịch

1988
BOOKS

NIÊN QUÁT BẢN
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



Mục lục

1. [Giới thiệu - Giải phóng tiềm năng bị giam hãm](#)
2. [1. Tầm nhìn dài hạn với Tầm nhìn ngắn hạn](#)
3. [2. Tư duy chậm với Tư duy nhanh](#)
4. [3. Tư duy thông thái với Tư duy không thông thái](#)
5. [4. Tư duy hướng mục tiêu với Tư duy hướng phản ứng](#)
6. [5. Tư duy hướng kết quả với Tư duy hướng hành động](#)
7. [6. Tư duy tích cực với Tư duy tiêu cực](#)
8. [7. Tư duy linh hoạt với Tư duy cứng nhắc](#)
9. [8. Tư duy sáng tạo với Tư duy máy móc](#)
10. [9. Tư duy doanh nhân với Tư duy tập thể](#)
11. [10. Tư duy giàu với Tư duy nghèo](#)
12. [Tóm lược](#)

Giới thiệuGiải phóng tiềm năng bị giam hãm

Sự thật nằm trong chính chúng ta; không cần gì

Từ thế giới bên ngoài, dù bạn có tin hay không.

Có một trung tâm trong sâu thẳm mỗi người,

Nơi sự thật đang chực chờ; và...

...

Để biết,

Thà kiên định mở đường

Để giải thoát ánh sáng chói lòa,

Còn hơn mở lối cho một tia sáng

Vốn chẳng cần thiết.

- ROBERT BROWNING

W

William James của Đại học Harvard từng viết, “Cuộc cách mạng vĩ đại nhất của thế hệ tôi là khám phá ra rằng con người, bằng cách thay đổi quan điểm từ bên trong, có thể thay đổi các khía cạnh bên ngoài của cuộc đời mình.”

Bạn và trí tuệ của bạn rất phi thường. Bạn có 100 tỉ tế bào não, mỗi tế bào lại liên kết với 20.000 tế bào khác bởi các hạch và tế bào thần kinh. Tổng số suy nghĩ trong đầu bạn vì thế tương đương với lũy thừa 20.000 của 100 tỉ.

Điều này có nghĩa là theo như chuyên gia về não bộ Tony Buzan, số lượng ý tưởng có thể nảy ra trong đầu bạn là 100.000.000, ý tưởng tiềm năng còn

nhiều hơn tổng số phân tử trong vũ trụ mà ta đã biết.

Câu hỏi đặt ra là, “Bạn đang sử dụng siêu máy tính trí tuệ mạnh mẽ này như thế nào?”

Ngay bây giờ, bạn có năng lực trí tuệ có thể đặt ra bất kỳ mục tiêu nào và đạt được mọi thứ mà bạn từng mong muốn hay ao ước trong đời. Bằng việc sử dụng não bộ, khả năng tư duy, lập kế hoạch và sáng tạo, với độ rõ ràng và chính xác cao hơn, bạn có thể giải quyết bất kỳ vấn đề nào, vượt qua bất kỳ chướng ngại nào, và hoàn thành bất kỳ mục tiêu nào bạn đề ra cho bản thân.

Siêu máy tính trí tuệ của bạn mạnh mẽ tới mức dù có 100 cuộc đời, bạn cũng không thể tận dụng hết tiềm năng.

10% tiềm năng

Năm 21 tuổi, tôi đã rất ấn tượng khi nghe nói rằng một người trung bình chỉ sử dụng 10% năng lượng của một người trung bình chỉ sử dụng 10% năng lượng số thực sự là khoảng 2%. Hầu hết mọi người đều sở hữu năng lực trí tuệ khổng lồ mà họ không dùng tới, dường như họ để dành vì một vài lý do chính đáng nào đó.

Tưởng tượng rằng bạn được thừa hưởng một tài khoản ngân hàng chứa một triệu đô la và nhận lãi đều đặn hằng tháng. Nhưng bạn chỉ được quyền dùng tới 20.000 đô la trong số đó, bởi vì bạn không có mã số cần thiết để lấy được phần tiền còn lại. Phần tài sản còn lại là của bạn, nhưng bạn không thể lấy được nó, bởi vì bạn không biết số tài khoản chính xác để giải ngân cho mình.

Đây là tình thế mà hầu hết mọi người đều gặp phải. Họ có những kho năng lực trí tuệ khổng lồ mà họ thường xuyên không dùng tới.

Trong những trang sách tới, bạn sẽ học được một loạt các cách đơn giản, thực tế và đã được chứng minh để khai thác thêm ngày càng nhiều những năng lực và tài năng tư duy tự nhiên của mình.

Bạn không cần trở nên giỏi giang hơn hay trở thành ai khác. Bạn chỉ cần trở thành con người vốn có và giải phóng nhiều hơn sức mạnh tinh thần đang tồn tại của mình.

Biết được mã số

Cuộc đời giống như một ổ khóa mã số, chỉ là có nhiều số hơn. Tất cả các ổ khóa mã số đều hoạt động giống nhau. Bạn xoay số đầu tiên, xoay tiếp số thứ hai, và tiến tới số thứ ba. Nếu bạn chọn đúng số, khóa sẽ mở, dù đó là khóa một chiếc xe đạp hay kết sắt lớn trong một ngân hàng chính yếu.

Tưởng tượng rằng bạn biết cả dãy số, chỉ trừ một con số để mở được mã số trong bất cứ việc gì bạn muốn làm. Thiếu đi con số mang tính quyết định, bạn có thể phải xoay ổ mãi và không bao giờ chạm được vào khối tài sản chứa trong kết sắt trí tuệ của mình.

Nhưng với một con số nữa, đặt đúng vị trí, kết sắt sẽ mở, và bạn có thể đạt được những điều phi thường trong đời.

Cuốn sách này chứa đựng một vài mã số tốt nhất từng được khám phá về các công cụ tư duy cho phép bạn thực hiện bước nhảy vọt trong cuộc đời. Trong nhiều trường hợp, thứ kìm hãm bạn đơn giản là vấn đề quan điểm, cách nhìn riêng của bạn về mọi sự.

Lối giải thích của bạn

Tiến sĩ Martin Seligman đến từ Đại học Pennsylvania gọi đây là “lối giải thích” của bạn - cách bạn hiểu hoặc diễn giải mọi việc cho bản thân.

Điều này có thể đơn giản như sự khác biệt giữa người lạc quan và người bi quan, chiếc cốc thủy tinh được coi là đầy một nửa hay vơi một nửa. Người lạc quan mong chờ sự tốt đẹp và những gì có thể đạt được từ mọi tình huống, trong khi người bi quan luôn thấy vấn đề hoặc bất lợi trong mỗi hoàn cảnh.

Nhưng Josh Billings, nhà hài kịch phương Tây, từng nói, “Thứ làm tổn thương một người không phải những gì anh ta biết; mà là những gì anh ta biết lại không phải sự thật.”

Ngốc nghếch không phải là hạnh phúc. Việc không sử dụng các công cụ và lối tư duy phù hợp trong một lĩnh vực hay hoàn cảnh cụ thể có thể rất tai hại - và thường dẫn tới thất bại tràn trề.

Mong đợi điều tốt đẹp

Rất thường xuyên, khi bạn thay đổi quan điểm, bạn nhìn sự việc khác đi, đưa ra các quyết định khác, và đạt được các kết quả khác. Napoleon Hill, tác giả của tác phẩm kinh điển rất thành công *Think and Grow Rich* (Nghĩ giàu làm giàu), nói rằng: “Bên trong mọi vấn đề và khó khăn đều tồn tại hạt giống của một lợi ích hoặc lợi thế ngang bằng hay lớn hơn.”

Sau khi phỏng vấn hơn 500 triệu phú tự thân giàu có nhất ở Mỹ, ông thấy rằng họ đều có một số phẩm chất chung. Một trong những mẫu số chung này là những người giàu trong nghiên cứu của ông đã từng tạo lập thói quen luôn luôn tìm kiếm bài học quý giá trong mỗi trở ngại và khó khăn. Và họ luôn tìm ra được.

Hầu hết vận may đến với họ là kết quả của việc áp dụng những bài học mà họ đúc rút được qua va vấp và gian khổ để phát triển những sản phẩm và dịch vụ mang tính đột phá mà cuối cùng làm giàu cho họ. Nhưng nếu không có những thất bại tạm thời và những bài học từ đó, chắc họ sẽ vẫn làm công ăn lương.

Đây là cách đơn giản để biến đổi tư duy của bạn thành tư duy của những người lạc quan và thành công nhất trong xã hội. Hãy nghĩ về vấn đề lớn nhất mà bạn có trong cuộc sống hiện tại. Giờ hãy tưởng tượng rằng vấn đề này được đem đến cho bạn như một món quà, để dạy bạn điều gì đó. Hãy hỏi bản thân, “Những bài học nào rút ra được từ tình thế này có thể giúp tôi hạnh phúc hơn và thành công hơn trong tương lai?”

Có thể vấn đề lớn nhất hiện tại của bạn lại hoàn toàn không phải là một vấn đề. Có thể nó là một cơ hội. Như Henry Ford từng nói, “Thất bại chỉ là cơ hội để bắt đầu lại một cách thông minh hơn.”

Sự khác biệt về quan điểm

Bạn hẳn đã từng nghe câu chuyện về sáu người đàn ông thông thái, tất cả đều mù, cố gắng miêu tả con voi cho nhau. Mỗi người lại sờ và miêu tả con voi một kiểu. Tất cả đều đúng theo điểm nhìn của cá nhân họ.

Một người sờ tai và nói rằng con voi giống một cái chăn dày. Người khác sờ

ngà voi và tả con voi sắc và nhọn. Một người sờ chân và tả nó giống một thân cây. Một người sờ vào một bên thân voi và tả nó như bức tường. Một người nắm đuôi và tả nó là Một người sờ tai và nói rằng con voi giống một cái chăn dày. Người khác sờ ngà voi và tả con voi sắc và nhọn. Một người sờ chân và tả nó giống một thân cây. Một người sờ vào một bên thân voi và tả nó như bức tường. Một người nắm đuôi và tả nó là một sợi dây thừng. Người đàn ông thông thái cuối cùng sờ đầu và tả nó là tảng đá. Mỗi người họ đều đúng theo quan điểm riêng, nhưng tất cả đều sai theo nhiều cách bởi họ không nhìn thấy toàn bộ con voi, không nhìn thấy toàn cảnh.

Quan điểm, thái độ của bạn về bản thân và thế giới của bạn là gì? Anaïs Nin đã viết, “Chúng ta không nhìn thế giới theo bản chất của nó, mà theo bản chất của chúng ta.”

Khám phá vĩ đại

Có lẽ khám phá vĩ đại nhất trong lịch sử loài người là “bạn trở thành người mà bạn nghĩ tới - hầu như mọi lúc”.

Niềm tin của bạn, dù tích cực hay tiêu cực, có lợi hay có hại, phần nhiều định đoạt mọi thứ bạn làm và cách bạn thực hiện.

Phần lớn thời gian bạn nghĩ về điều gì? Và bạn nghĩ về nó như thế nào?

Như Wayne Dyer từng viết, “Bạn không tin vào những gì mình nhìn thấy; bạn nhìn thấy những gì bạn vốn đã tin.”

Jim Rohn nói, “Mọi thứ bạn có trong cuộc đời, bạn hút về phía mình bởi chính con người bạn.

Bạn có thể thay đổi cuộc đời mình bởi bạn có thể thay đổi tư duy của mình; bạn có thể thay đổi con người mình.”

Cuốn sách bán chạy của tôi mang tên *Change Your Thinking, Change Your Life* (Đời thay đổi khi chúng ta thay đổi). Và thông điệp ở nhan đề là thật. Khi bạn học và áp dụng các cách tư duy khác nhau này, bạn sẽ bắt đầu thay đổi con người mình từ sâu thẳm.

Quy luật Tương ứng có nói, “Bên trong ra sao, bên ngoài cũng vậy”, thế giới bên ngoài của bạn sẽ bắt đầu tương ứng và soi rọi hoặc phản ánh thế giới nội tâm của bạn. Khi thế giới nội tâm của bạn thay đổi, thế giới bên ngoài của bạn cũng thay đổi để phản ánh tư duy mới này. Shakespeare từng viết, “Không có gì là tốt hay xấu, bạn nghĩ sao thì nó là vậy.”

Hãy bắt đầu học và tư duy theo các cách mà những người thành công và hạnh phúc nhất tư duy, để bạn có thể đạt được thành quả và tận hưởng trái ngọt mà những người thành công nhất được hưởng.

1 Tâm nhìn dài hạn với Tâm nhìn ngắn hạn

Con người mong muốn cải thiện hoàn cảnh, nhưng không sẵn lòng cải thiện bản thân; vì thế họ vẫn bị giới hạn. Người không lùi bước trước thách thức sẽ không bao giờ thất bại trong việc đạt được mục tiêu mà anh ta nhắm tới. Điều này là đương nhiên. Kể cả người chỉ có mục tiêu đạt được giàu sang cũng phải chuẩn bị hy sinh rất nhiều trước khi anh ta có thể thực hiện được mục đích; và anh ta còn phải hy sinh bao nhiêu nữa để có được một cuộc sống bền vững và cân bằng.

- JAMES ALLIEN

B

ạn càng tư duy tốt, kết quả bạn đạt được sẽ càng tốt và bạn càng thành công trong mọi lĩnh vực. Thước đo quan trọng nhất, thước đo năng lực tư duy duy nhất, là các thành quả bạn đạt được, là kết quả của những việc bạn chọn làm do những quyết định bạn đưa ra.

Milton Friedman, nhà kinh tế học, từng viết, “Thước đo tốt nhất cho năng lực tư duy là khả năng dự đoán chính xác hệ quả của các ý tưởng và các hành động kéo theo.” Quan điểm của ông là lý thuyết kinh tế tách biệt với những gì thực sự xảy ra khi lý thuyết đó được áp dụng và sai rõ ràng.

Hệ quả là tất cả! Câu hỏi duy nhất là, “Ý tưởng của bạn có hiệu quả hay không?”

Một số người không rõ về tầm quan trọng của hệ quả dài hạn. Họ nghĩ rằng dự định của họ là quan trọng nhất, không phải kết quả. Đây là nguyên do chính của sự nhầm lẫn trong xã hội hiện nay.

Họ nói, “Nếu tôi dự định những điều tốt đẹp sẽ xảy đến nhờ vào ý tưởng, quyết định và hành động của tôi mà chúng lại không xảy ra, bạn không thể trách tôi được.”

Khả năng tiên tri và dự đoán chính xác hệ quả của các quyết định và hành động là thước đo thật sự cho trí thông minh của bạn.

Trí thông minh là gì?

Trí thông minh không phải vấn đề chỉ số IQ, điểm số ở trường, hay số năm học tập. Trí thông minh chính là “cách bạn hành động”. Điều này nghĩa là nếu bạn hành động một cách sáng suốt, bạn là người thông minh. Nếu bạn hành động một cách đại dốt, bạn là kẻ ngốc nghếch, bất kể số điểm trong bài kiểm tra IQ của bạn thế nào.

Vậy thì, thế nào là một hành động thông minh? Câu trả lời thật đơn giản. Một hành động thông minh là việc làm đưa bạn đến gần hơn với những gì bạn thực sự muốn. Một hành động đại dốt là việc làm không đưa bạn đến gần thứ bạn muốn hoặc tệ hơn là đưa bạn đi xa khỏi mục tiêu.

Bạn tự mình định nghĩa một hành động là sáng suốt hay đại dốt khi bạn xác định mình muốn gì và không muốn gì. Như Winston Churchill từng nói, “Từ lâu tôi đã ngừng lắng nghe những gì người ta nói. Thay vào đó, tôi nhìn những gì họ làm. Hành vi là sự thật duy nhất.”

Hành động là tất cả

Làm sao bạn biết được một người thực sự muốn, nghĩ, cảm nhận, tin tưởng, và tận tâm với điều gì?

Đơn giản thôi. Bạn chỉ cần nhìn vào những hành động của họ. Không tính những điều họ nói, ao ước, hy vọng, hay dự định. Chỉ là những việc họ làm, và đặc biệt là những gì họ làm khi đối mặt với cám dỗ hay bị đặt dưới áp lực.

Ai đó nói rằng, “Tôi muốn trở nên thành đạt trong sự nghiệp và cuộc sống.” Anh ta thực sự tin vào điều đó. Nhưng rồi bạn quan sát hành vi của anh ta. Người này đi làm muộn nhất có thể, rời chỗ làm sớm nhất có thể, và vội vã về nhà để không bỏ lỡ tập mới nhất của chương trình truyền hình yêu thích. Rõ ràng là, dựa vào hành vi, mục tiêu của anh ta không phải là trở nên thành đạt trong sự nghiệp mà là xem ti vi. Làm sao bạn biết được? Bởi vì đó chính xác là những gì anh ta đang làm, mỗi tối sau giờ làm.

Nó có hiệu quả không?

Thước đo duy nhất cho các quyết định và hành động của bạn là “Nó có hiệu quả không?” Liệu hành động của bạn, dựa trên tư duy của bạn, có đưa bạn đến với thứ mà bạn muốn hay thứ gì đó quan trọng với bạn không?

Có hai quy luật mà người ta luôn luôn gặp phải, trong đời sống riêng, trong chính trị, và trong những vấn đề quốc tế. Đó là Quy luật Hệ quả không định trước và Quy luật Hệ quả ngược.

Nhà kinh tế học Henry Hazlitt, trong tác phẩm kinh điển của ông, *Economics in One Lesson* (Hiểu kinh tế qua một bài học), viết rằng con người luôn tự lo cho mình trước. Vì thế, mỗi hành động là một nỗ lực để cải thiện tình trạng của họ theo cách nào đó. Người ta luôn tìm cách nhanh nhất và dễ nhất để có được thứ họ muốn sớm nhất có thể, mà ít khi xét tới hệ quả thứ hai.

Hazlitt nói rằng kết quả mong muốn của bất kỳ hành động nào luôn là một sự cải thiện tình trạng bất kỳ. Sự cải thiện là hệ quả chính mà họ nhắm tới. Nó luôn mang ý nghĩa tích cực. Tất cả hành động đều tập trung vào một sự cải thiện bất kỳ nào đó.

Suy xét các hệ quả

Nhưng các hệ quả thứ phát và cấp ba - những gì xảy ra sau đó và sau đó nữa - mới là quan trọng nhất. Quy luật Hệ quả không định trước nói rằng trong nhiều trường hợp, một hành động hay cử chỉ đem lại các kết quả tích cực ngay lập tức, trong ngắn hạn, nhưng hệ quả dài hạn có thể khá tiêu cực.

Ví dụ, một thanh niên nghỉ học để đi làm kiếm tiền, từ đó cậu có thể mua ô tô, mở rộng quan hệ, đi chơi với các cô gái, và có một cuộc sống thú vị. Đây toàn là những mục tiêu lạc quan và gần gũi mà những người trẻ muốn tận hưởng.

Tuy nhiên, các hệ quả của việc thiếu giáo dục thường là sống cả một cuộc đời với mức lương thấp, khó thăng tiến, và rất có khả năng người đó sẽ không bao giờ phát huy được hết tiềm năng của mình.

Làm tình hình xấu đi

Quy luật Hệ quả ngược là tình huống xảy ra khi các kết quả của một hành động tưởng chừng như tích cực hóa ra lại tạo ra một tình cảnh tệ hại hơn nhiều.

Chẳng hạn, lợi ích trực tiếp của việc cho tiền những người túng thiếu trong xã hội là để giúp đỡ họ và chu cấp cho họ trong ngắn hạn.

Các hệ quả ngược có thể là một người trở nên nghiện “tiền được cho không,” lười lao động, trở nên dựa dẫm vào của bố thí, và mất đi danh dự, lòng tự trọng và sự tự tôn. Người đó cuối cùng lại rơi vào thảm cảnh, tệ hại hơn cả khi chưa được giúp đỡ.

Trong xã hội, lý do chính mà các tổ chức xã hội, ủng hộ tiền cho những người kém may mắn là để giúp họ nâng cao chất lượng cuộc sống. Nhưng hệ quả ngược là có thể biến họ trở thành người sống một cuộc đời phụ thuộc và mất đi tiềm năng.

Nghĩ tới tương lai

Trong cờ vua, với rất nhiều quân cờ và các nước đi khả thi, thành công của bạn dựa vào khả năng dự đoán chính xác các nước đi của đối phương.

Trong cuộc sống, thành công của bạn được xác định chủ yếu nhờ khả năng “xem nhẹ bàn cờ” và đi những nước dẫn tới thành công hay thắng lợi cuối cùng - dù bạn định nghĩa nó thế nào đi nữa.

Tiến sĩ Edward Banfield của Đại học Harvard đã nghiên cứu sự phát triển kinh tế, xã hội ở Mỹ và các nước khác trong gần 50 năm. Ông đã tìm hiểu lý do tại sao một số người và một số gia đình đi từ tầng lớp kinh tế - xã hội thấp lên tầng lớp kinh tế - xã hội cao, từ thể hệ này sang thể hệ khác, đôi khi bắt đầu với các công việc chân tay và nhanh chóng trở nên giàu có. Tại sao chuyện này lại chỉ xảy đến với một nhóm nhỏ và không phải với tất cả những người khác?

Vào năm 2015, tính riêng ở Mỹ, có hơn 10 tỷ phú, hầu hết đều tự thân vận động; họ xuất phát với hai bàn tay trắng và vượt qua mức triệu đô chỉ trong một đời làm việc. Ngoài ra, theo tạp chí Forbes (2015), có 1.826 tỉ phú, với 290 tỉ phú mới tính riêng trong năm 2015. 66% số tỉ phú này là thế hệ đầu

tiên, tự lập nghiệp. Họ khởi đầu với hai bàn tay trắng và làm nên tất cả ngay trong đời.

Mẫu số chung

Banfield muốn biết mẫu số chung của những người này trên thế giới. Ông tóm gọn nghiên cứu của mình vào một tác phẩm xuất chúng, *The Unheavenly City* (tạm dịch: Thành phố không bình yên), cuốn sách bị chỉ trích rộng khắp và khá gây tranh cãi. Cuốn sách này công khai chống lại những điều mà nhiều người muốn tin, rằng những nạn nhân vô tội phải gánh chịu nghèo đói và phúc lợi, họ không có lựa chọn hay không được kiểm soát những gì đã xảy đến với mình.

Kết luận của ông thật đơn giản và không thể phản bác được. Khi nghiên cứu thành công hay thất bại về kinh tế của các đối tượng, ông rút ra rằng “tầm nhìn thời gian” là nhân tố quan trọng hơn hết thảy.

Banfield chia xã hội thành bảy tầng lớp từ thấp nhất đến cao nhất: tầng lớp hạ lưu; tầng lớp trên hạ lưu; tầng lớp dưới trung lưu; tầng lớp trung lưu; tầng lớp trên trung lưu; tầng lớp dưới thượng lưu; và tầng lớp thượng lưu.

Thì ra ở mỗi cấp độ của thành tựu kinh tế xã hội, các cá nhân lại thực hành tầm nhìn thời gian ngày càng dài hơi hơn. Bất kể xuất thân, trình độ học vấn, hay hoàn cảnh hiện tại của họ ra sao, tầm nhìn thời gian là điểm khác biệt duy nhất trong điều kiện của họ.

Tầm nhìn thời gian và thu nhập

Ở cấp độ kinh tế xã hội thấp nhất, tầng lớp hạ lưu, tầm nhìn thời gian thường chỉ là vài giờ, hoặc vài phút, chẳng hạn như trường hợp một bọm rượu hoặc con nghiện thâm căn cố đế, những người chỉ nghĩ tới bữa nhậu hay liều ma túy tiếp theo.

Ở cấp cao nhất, những người giàu có thuộc thể hệ hai hay ba, tầm nhìn thời gian của họ là rất nhiều năm, nhiều thập kỷ, thậm chí là nhiều thế hệ trong tương lai. Điều đó cho thấy những người thành đạt định hướng tương lai một cách quyết liệt. Hầu như lúc nào họ cũng nghĩ tới tương lai. Peter Drucker nói rằng công việc chính của một nhà lãnh đạo, đặc biệt là trong kinh doanh,

là nghĩ tới tương lai; không ai khác cáng đáng trách nhiệm đó. Đây cũng là trách nhiệm của bạn.

Những người đứng đầu ở mọi xã hội tiên đoán nhiều năm, thậm chí nhiều thập kỷ trong tương lai khi họ đưa ra các quyết định hằng ngày. Họ suy tính cẩn thận về những gì có thể xảy ra trước khi đưa ra những cam kết quan trọng hoặc không thể rút lại được.

Đây là một cuộc khám phá rất hay:

Bởi vì “bạn trở thành thứ mà bạn nghĩ tới”, chính việc tư duy dài hạn sẽ thay đổi cách bạn nghĩ và hành động ở hiện tại, từ đó làm tăng khả năng đạt được thành công lớn hơn trong tương lai.

Chính hành động tư duy dài hạn sẽ mài giũa tầm nhìn của bạn và cải thiện đáng kể chất lượng của những quyết định ngắn hạn bạn đưa ra.

Xác định mục đích của bạn trong tương lai

Năm 1994, Gary Hamel và C. K. Prahalad viết một cuốn sách đột phá về chiến lược kinh doanh mang tên *Competing for the Future* (tạm dịch: Đi sau đến trước). Trong cuốn sách này, họ phổ biến khái niệm mục đích trong tương lai.

Họ viết, “Bạn càng xác định rõ mình muốn ở đâu trong tương lai thì càng dễ đưa ra những quyết định đúng đắn ở hiện tại.”

Một trong những tư tưởng nổi tiếng nhất của họ là nếu mục đích của bạn là trở thành người đi đầu trong ngành của bạn, bạn phải dự đoán 5 năm tới và tự hỏi, “Trong 5 năm kể từ bây giờ, chúng ta phải có những kỹ năng và khả năng nào để trở thành một trong những công ty hàng đầu?”

Khi bạn có mục đích tương lai, định hướng tương lai rõ ràng, bạn sẽ dễ dàng suy tính hơn nhiều, để đưa ra những quyết định hiện tại mà sẽ giúp bạn đạt được những mục tiêu dài hạn.

Từ then chốt trong tầm nhìn dài hạn là “hy sinh”. Những người thành đạt sẵn lòng hy sinh, bỏ qua những thành quả trước mắt ở hiện tại, trong ngắn hạn, để

tận hưởng phần thưởng to lớn hơn trong tương lai - về dài hạn.

Nếu không có ý chí và kỷ luật để “có công mài sắt có ngày nên kim”, bạn sẽ khó mà thành công được.

Khủng hoảng nghỉ hưu

Ngày nay, ở Mỹ và nhiều nước khác, chúng ta có một hiện tượng mà các nhà kinh tế học gọi là một “cuộc khủng hoảng nghỉ hưu đang dần xuất hiện”.

Tính riêng ở Mỹ, mỗi ngày có 10.000 người thuộc thế hệ bùng nổ dân số đang sắp đến tuổi nghỉ hưu. Theo tờ *New York Times*, khoản tiết kiệm trung bình của một cặp vợ chồng sắp nghỉ hưu chỉ là 104.000 đô.

Số tiền này được dùng trong 15 đến 20 năm nghỉ hưu. Với tỷ lệ rút tiền là 4% (được khuyến nghị), một đôi vợ chồng về hưu trung bình có thể rút 4.160 đô la một năm, 346 đô la một tháng cho phần đời còn lại, cộng thêm phúc lợi xã hội.

Và 104.000 đô là khoản tích lũy trung bình. 50% người về hưu có mức tích lũy cao hơn con số này, và 50% thấp hơn. Một số người về hưu không hề có tiền tiết kiệm. Làm sao chuyện này có thể xảy ra ở đất nước thịnh vượng nhất trong lịch sử loài người?

Câu trả lời rất rõ ràng - không có tầm nhìn thời gian. Hàng triệu người nhiễm thói quen tiêu hết tiền kiếm được và thường là tiêu vượt quá số đó trong suốt cuộc đời. Ngày nay, 70% người trưởng thành kiếm được bao nhiêu, tiêu hết bấy nhiêu. Họ không để dành chút gì. Họ phàn nàn rằng họ “cháy túi”.

Họ đã và đang ru ngủ mình rằng họ sẽ không bao giờ phải trả giá vì thói quen ăn tiêu hoang phí.

Người hàng xóm triệu phú

Rất nhiều triệu phú và tỷ phú ngày nay là những người thuộc tầng lớp trung lưu, sống trong những căn nhà bình thường ở một khu phố bình thường.

Nhiều người trong số họ là giáo viên, tài xế xe tải, và nhân viên bán hàng.

Nhưng họ tiết kiệm được 10-15% thu nhập trong suốt thời gian làm việc và hiện tại đã trở nên giàu sang và sung túc.

Với điều kỳ diệu đến từ nhiều yếu tố, một cuộc đầu tư hàng trăm đô la mỗi tháng từ những người có độ tuổi 21 tuổi tới 65 tuổi ở mức 7 hay 8%, mức tăng trưởng trung bình của thị trường chứng khoán trong 80 năm, sẽ lên tới khoản tiết kiệm hơn một triệu đô la.

Sự phát triển của tầm nhìn dài hạn, dự đoán được tương lai 5 hay 10 năm, hay thậm chí dài hơn, thay đổi cách bạn tư duy và hành động ở thời điểm hiện tại.

Nhân đôi thu nhập

Trong cuốn sách của Cameron Herold, Double Double (tạm dịch: Tăng gấp đôi) (2011), ông chỉ cho bạn cách nhân đôi việc kinh doanh trong 3 năm. Thông điệp của ông rất đơn giản: Ông khuyên bạn nên tiên đoán 3 năm tới và quyết tâm khi đó phải kiếm gấp đôi số tiền hiện nay. Tức là tăng khoảng 25% mỗi năm.

Rồi quay trở lại thời điểm hiện tại, và xác định các bước chính xác mà bạn sẽ phải thực hiện để đạt được mục tiêu. Nếu bạn làm tăng thu nhập hay phát triển việc kinh doanh 2%/tháng, 26%/năm, bạn sẽ nhân đôi nó trong 3 năm.

Nếu bạn đang làm việc và tăng năng suất, thành tích và sản lượng gấp 0,5%/tuần, điều này nghĩa là 2%/tháng, 26%/năm, và nhân đôi thu nhập của bạn trong 36 tháng.

Trở về từ tương lai

Điểm xuất phát để phát triển tầm nhìn thời gian dài hạn là bạn phải luyện tập tư duy “trở về từ tương lai”. Hãy tưởng tượng bạn có thể vấy chiếc đĩa thần và biến cuộc sống của mình trở nên hoàn hảo trong tương lai. Cuộc sống hoàn hảo của bạn trông sẽ ra sao? Nó sẽ khác cuộc sống hiện tại như thế nào?

Rồi quay trở về hiện tại và hỏi, “Mình phải làm gì, bắt đầu từ hôm nay, để tạo dựng cuộc sống hoàn hảo trong tương lai?”

Tập lý tưởng hóa. Hãy tưởng tượng rằng bạn có thể thực hiện được vô vàn mục đích trong tương lai. Phân tích cuộc sống của bạn ở bốn mảng quan trọng nhất: (1) công việc và sự nghiệp; (2) gia đình và các mối quan hệ; (3) sức khỏe và vóc dáng; và (4) tài chính và độc lập.

Dự đoán 5 năm tiếp theo và tưởng tượng rằng công việc, sự nghiệp, và thu nhập của bạn lý tưởng về mọi mặt. Bạn sẽ kiếm được bao nhiêu? Bạn sẽ làm kiểu công việc gì? Bạn sẽ ở đâu trong sự nghiệp của mình? Bạn sẽ làm việc với những kiểu người nào?

Tưởng tượng 5 năm

Peter Drucker từng nói, “Người ta thường đánh giá quá cao những gì họ có thể làm trong 1 năm. Nhưng họ đánh giá cực kỳ thấp những gì có thể làm trong 5 năm.”

Khi bạn xác định rõ công việc và thu nhập lý tưởng của mình trong 5 năm tới, nhìn lại thời điểm hiện tại, và quyết định những bước bạn sẽ phải thực hiện để đi từ chỗ bạn đang đứng ngày hôm nay đến chỗ bạn muốn trong tương lai.

Sau đó hãy tiến hành bước đầu tiên. Tin tốt lành là bạn có thể luôn luôn nhìn thấy bước đầu tiên. Bạn không cần phải nhìn thấy mọi bước trên thang để bắt đầu leo. Bạn chỉ cần phải đi bước đầu tiên. Và khi bạn đi bước đầu tiên, bước thứ hai sẽ xuất hiện. Và khi bạn đi bước thứ hai, bước thứ ba sẽ xuất hiện. Bạn sẽ luôn có thể nhìn thấy một bước phía trước, và đó là tất cả những gì bạn cần. Nhưng bạn phải đi bước đầu tiên đã.

Khổng Tử từng nói, “Đường đi ngàn dặm, bắt đầu từ bước đầu tiên.” Bước đầu tiên luôn là bước khó khăn nhất. Nó đòi hỏi ở bạn ý chí và sự quyết tâm to lớn để làm điều lớn lao hơn và khác biệt hơn những gì bạn đã từng làm. Nhưng một khi bạn đã đi bước đầu tiên, bước thứ hai sẽ dễ dàng hơn. Và rồi tới bước thứ ba. Sớm thôi, bạn sẽ thấy mình đang vững vàng tiến về phía trước, trong vài tháng, bạn gặt hái được nhiều hơn những gì mình đã đạt được trong những năm qua.

Gia đình và các mối quan hệ của bạn

Hãy vấy chiếc đĩa thần một lần nữa, và tưởng tượng rằng gia đình và các mối quan hệ của bạn lý tưởng về mọi mặt. Các mối quan hệ đó trông thế nào? Ai sẽ ở bên bạn? Ai sẽ không ở bên bạn nữa? Nếu bạn kết hôn, bạn sẽ sở hữu ngôi nhà với phong cách sống như thế nào? Bạn sẽ đi nghỉ vào những dịp nào, và bạn muốn cho gia đình mình cuộc sống ra sao?

Sau đó hãy trở về từ tương lai, tới thời điểm hiện tại và hỏi, “Mình phải làm gì, bắt đầu từ hôm nay, để một lúc nào đó có thể tạo dựng cuộc sống lý tưởng?”

Sức khỏe thể chất tuyệt vời

Hãy nghĩ về sức khỏe và vóc dáng của bạn. Nếu sức khỏe của bạn hoàn hảo trong tương lai, nó sẽ khác thế nào so với hiện tại? Bạn muốn có được vóc dáng thế nào? Cân nặng của bạn sẽ là bao nhiêu? Bạn sẽ ăn theo chế độ nào? Chế độ tập luyện của bạn ra sao? Bạn sẽ nghỉ ngơi và thư giãn thế nào, tính cả các kỳ nghỉ nữa?

Sau đó hãy quay về hiện tại và hỏi, “Mình sẽ phải làm gì để có được vóc dáng và sức khỏe tuyệt vời?”

Rồi thực hiện bước đầu tiên. Làm gì đó. Làm bất cứ điều gì.

Hãy bước đi với niềm tin. Và bạn sẽ luôn nhìn thấy bước đầu tiên.

Tự do về tài chính

Lĩnh vực quan tâm thứ tư là đạt được tự do về tài chính. Dự đoán tương lai và hỏi, “Mình cần phải có bao nhiêu tiền để tương lai được sung túc?”

Trong hội nghị chuyên đề với các chủ doanh nghiệp, chúng tôi dạy về khái niệm “con số”, cũng là tên của một cuốn sách xuất sắc về cùng đề tài. Nó chỉ đơn thuần hỏi, “Con số của bạn là gì?” Số tiền cụ thể mà bạn muốn kiếm, tiết kiệm, đầu tư, và tích lũy trong suốt quá trình làm việc của bạn là gì? Nhất là, chính xác bạn cần bao nhiêu để chu cấp cho cuộc sống của mình tính theo tháng và theo năm?

Đây là một công thức đơn giản cho độc lập về tài chính. Đầu tiên, xác định chính xác bạn cần bao nhiêu cho cuộc sống hiện tại trong một tháng nếu bạn hoàn toàn không có thu nhập. Hơn 70% người trưởng thành không chắc chắn và không biết rõ chính xác họ tiêu bao nhiêu tiền để sống nếu tính theo tháng.

Phí tổn hằng năm

Khi đã xác định được nhu cầu hằng tháng, có thể phải điều tra một chút về

phí tổn hiện tại của bạn, cả định kỳ và đột xuất, bạn nhân số này với 12 để xác định số tiền mà bạn phải tiết kiệm hoặc đầu tư nếu bạn không có thu nhập trong cả năm.

Nếu bạn cần 5.000 đô la một tháng sau thuế để chu cấp cho cuộc sống hiện tại, nhân với 12, bạn sẽ cần 60.000 đô la một năm để có thể sống sung túc nếu không có thu nhập.

Cuối cùng, nhân số tiền mỗi năm bạn kiếm được với 20 - số năm xấp xỉ mà bạn và/hoặc bạn đời sẽ sống sau khi bạn về hưu. Tiếp tục với ví dụ này, nếu bạn cần 60.000 đô la một năm để sống sung túc, đem nhân với 20, bạn sẽ cần 1,2 triệu đô la để nghỉ hưu với mức sống hiện tại của bạn. (Bạn có thể khấu trừ bất kỳ khoản trợ cấp nào bạn có thể có được từ nhu cầu hằng tháng/hằng năm của mình).

Thực hiện bước đầu tiên

Sau đó, hãy đi bước đầu tiên. Mở một tài khoản hưu trí, một tài khoản độc lập về tài chính. Đây là một tài khoản mà bạn gửi vào và không bao giờ rút ra, vì bất cứ lý do gì. Hãy tìm dịch vụ tư vấn tài chính. Hãy học cách sống bằng 85 đến 90% thu nhập của bạn và tiết kiệm hoặc đầu tư số dư. Lấy đây làm mục tiêu quan trọng nhất cuộc đời bạn, để có được độc lập tài chính và đạt được “con số” ở một thời điểm cụ thể trong những năm sắp tới.

Chính việc xác định con số, lập kế hoạch để đạt được nó, thực hiện hành động trong kế hoạch của bạn, không ngừng tiết kiệm và đầu tư sẽ làm tăng xác suất trong tương lai bạn sẽ đạt được gấp 10 lần con số đó.

Đưa ra quyết định

Hãy quyết tâm ngay hôm nay để phát triển tầm nhìn dài hạn. Hãy hướng về tương lai một cách kiên định. Hãy nghĩ đến tương lai hầu như mọi lúc.

Hãy cân nhắc hệ quả của các quyết định và hành động của bạn. Điều gì có khả năng xảy đến? Và điều gì có thể xảy ra? Rồi sau đó là gì?

Luyện tập tính tự giác, tự chủ, và bình tĩnh.

Hãy sẵn sàng trả giá ngày hôm nay để tận hưởng thành quả của ngày mai tươi sáng hơn.

Và hãy đi bước đầu tiên. Vạch phân chia giữa thành công và thất bại không phải là những ý định, hy vọng, ước nguyện, và giấc mơ tốt lành. Điều mang tính quyết định là bạn muốn gì ở mỗi lĩnh vực cốt yếu của cuộc đời mình và rồi thực hiện bước đi đầu tiên. Và bạn luôn có thể nhìn thấy bước đầu tiên.

Các bài thực hành

1. Hạ quyết tâm tư duy dài hạn, cân nhắc các hệ quả có thể có của một quyết định trước khi bạn hành động.
2. Dự đoán 3 đến 5 năm tới, và tưởng tượng rằng cuộc sống của bạn lý tưởng về mọi mặt. Nó sẽ khác ngày hôm nay như thế nào?
3. Quyết định dựa trên một hành động mà bạn sẽ làm ngay lập tức để tạo dựng được tương lai lý tưởng của bạn. Rồi thực hiện bước đầu tiên

2 Tư duy chậm với Tư duy nhanh

Người thành đạt đã tập được thói quen làm những việc mà người thất bại không thích làm. Nhất định là họ cũng không thích làm những việc đó. Nhưng sức mạnh của mục đích lại lấn át sự chán ghét.

- ALBERT.E.N.GRAY

T

rí tuệ của bạn rất phi thường. Bạn có khả năng nghĩ ra nhiều ý tưởng hơn cả tổng số phân tử trong vũ trụ mà ta đã biết. Bằng cách tập trung sức mạnh của trí tuệ lên bất kỳ mục tiêu hay mong ước nào mà bạn có, bạn có thể đạt được những điều phi thường và thường là nhanh hơn bạn tưởng nhiều.

Trí óc bạn vận hành liên tục. Luồng ý thức của bạn là khoảng 15.000 từ mỗi phút. Trí óc bạn nhảy từ ý nghĩ này sang ý nghĩ khác rồi quay trở lại. Bạn cần có sự tự chủ và ý chí mạnh mẽ để kiểm soát và kiểm chế dòng suy nghĩ ào ạt xô tới và hướng nó theo cách giúp bạn đạt được tất cả những gì có thể.

Tình cờ là, bạn có thể tuôn ra hàng trăm ý nghĩ liên tục, nhưng mỗi lúc bạn chỉ có thể nghĩ một ý. Vì thế, bạn có thể kiểm soát được luồng ý thức và tập trung suy nghĩ của mình, như một lính bắn tỉa, lên một ý nghĩ, một mục đích mỗi lần.

Chế độ phản ứng – đáp trả

Những việc bạn lặp đi lặp lại đều trở thành một thói quen. Số đông thường hoạt động theo chế độ phản ứng – đáp trả. Họ đã tập thói quen phản ứng và đáp trả liên tục với những chuyện diễn ra xung quanh và bên trong họ, mà gần như không suy nghĩ thận trọng và lý trí.

Từ tiếng chuông báo thức đầu tiên, họ chủ yếu phản ứng và đáp trả các kích thích từ môi trường và các xung động thường xuyên hay nhất thời. Quá trình tư duy thông thường gần như ngay lập tức: kích thích, rồi phản ứng tức thời, không có thời gian nghỉ.

Quá trình tư duy cao hơn cũng được khơi nguồn từ các kích thích, nhưng giữa kích thích và phản ứng có một vài khoảnh khắc bạn suy nghĩ trước khi đáp trả. Giống như mẹ từng dạy bạn, “đếm đến mười trước khi đáp trả, nhất là lúc con buồn bực hay cáu giận.”

Chính hành động dừng lại để suy nghĩ trước khi nói hay làm bất cứ điều gì gần như luôn luôn giúp phản ứng sau cùng của bạn trở nên chất lượng hơn. Đây là yêu cầu bắt buộc để thành công. Đó cũng là một phẩm chất của người giàu có.

Suy nghĩ là một công việc vất vả

Thomas J. Watson, người sáng lập IBM, yêu cầu mọi văn phòng trên tường đều phải gắn bảng có ghi, “NGHĨ”. Những ngày đầu đi làm, mỗi khi có vấn đề phải giải quyết, ai đó sẽ chỉ tay lên tấm bảng để nhắc nhở đồng nghiệp của anh ta rằng họ càng dành nhiều thời gian để suy nghĩ thấu đáo về chủ đề đang bàn luận, thì khả năng họ nghĩ ra một cách giải quyết hoặc một quyết định hợp lý càng cao.

Thomas Edison từng nói, “Suy nghĩ là phần việc khó khăn nhất, đó là lý do tại sao hầu hết mọi người né tránh nó bằng mọi giá.”

Có câu nói, “Có những người động não. Có những người nghĩ rằng mình đang động não. Và có một phần rất lớn những người thà chết chứ không chịu động não.”

Suy nghĩ nghiêm chỉnh là một việc khó khăn. Bạn phải học và thực hành liên tục nếu muốn thăm dò chiều sâu sức mạnh tinh thần của mình.

May mắn là, mọi việc bạn lặp đi lặp lại đều sẽ sớm trở thành một thói quen. Một khi đã thành thói quen, nó sẽ hoạt động dễ dàng và tự động. Goethe từng nói. Câu này hoàn toàn có thể áp dụng cho việc hình thành thói quen mới.

“Mọi thứ đều khó khăn trước khi nó trở nên dễ dàng.”

Tư duy chậm

Một trong những thói quen tốt nhất bạn có thể tập là suy nghĩ một cách chậm

rãi trong những lĩnh vực đòi hỏi tư duy chậm.

Như chúng ta đã bàn luận ở Chương 1, nhân tố quan trọng nhất là các hệ quả. Hầu như tất cả những lỗi lầm mà ta phạm phải trong đời đều bắt nguồn từ việc không cân nhắc kỹ lưỡng những hệ quả của những hành động trước đó.

Cuốn sách bán chạy nhất của Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (Tư duy nhanh và chậm), là một đóng góp rất lớn cho việc tư duy chính xác. Tương tự như tác phẩm kinh điển *Straight and Crooked Thinking* (tạm dịch: Tư duy thẳng và cong) của R. H. Thouless và C. R. Thouless, cuốn sách của Kahneman khám phá và giải thích rất nhiều lý do tại sao chúng ta đi đến các kết luận sai lầm, dẫn tới những hành động không đạt được kết quả mà ta mong muốn.

Các tác giả chỉ ra cách mà chúng ta tiếp nhận thông tin và đưa ra các quyết định dựa trên một phần thông tin, những số liệu thống kê chọn lọc, hoặc thiên kiến xác nhận - tìm kiếm những thông tin ủng hộ những gì mà ta đã quyết định tin tưởng.

Kết luận chung của những nghiên cứu này đối với tư duy nghèo nàn hoặc cầu thả là buộc phải chậm lại trước khi ra một quyết định có thể tạo ra những hệ quả cực kỳ tích cực hoặc cực kỳ tiêu cực trong cuộc sống và trong công việc.

Một trong những cách đơn giản nhất để làm điều này là không ngừng hỏi, “Làm sao chúng ta biết điều này là đúng?” trước khi tiếp nhận một thông tin như cơ sở để ra quyết định.

Hai lối tư duy

Hai lối tư duy đối nghịch là tư duy nhanh và tư duy chậm. Với tư duy nhanh, chúng ta xử lý thông tin một cách nhanh chóng, tự động, bằng bản năng và trực giác, giống như ra quyết định trong khi đang lái xe lúc tắc đường. Chúng ta phản ứng và đáp trả mà không suy nghĩ hay cân nhắc nhiều.

Trong hầu hết các hoạt động của chúng ta, như đối thoại, họp hành, lèo lái cuộc sống thường nhật, hay đi chợ, tư duy nhanh vừa phù hợp lại vừa cần thiết. Các hệ quả không quan trọng, chẳng hạn như bạn gọi một chiếc bánh mì kẹp thịt hay kẹp cá để ăn trưa. Điều đó không quá quan trọng.

Trong nhiều lĩnh vực khác của đời sống, tư duy chậm lại cần thiết hơn, thậm chí là bắt buộc, nếu chúng ta phải đưa ra những quyết định dài hạn đúng đắn, những quyết định mang lại những hệ quả mà ta mong đợi.

Đây là cái nhìn thấu đáo của Kahneman, là trọng tâm khiến cho tác phẩm của ông trở thành sách bán chạy, và nó xứng đáng được như vậy. Ông nói rằng sai lầm lớn nhất mà hầu hết mọi người gặp phải là họ sử dụng tư duy nhanh cho những quyết định sống còn và dài hạn, trong khi tư duy chậm sẽ phù hợp hơn rất nhiều.

Cân nhắc các hệ quả

Ví dụ, các quyết định về lớp mà bạn sẽ đăng ký ở trường đại học, con đường phát triển sự nghiệp mà bạn dốc thân vào, người mà bạn cưới, và cách bạn kiếm tiền, tiết kiệm và đầu tư, tất cả đều đòi hỏi tư duy chậm.

Quyết định càng quan trọng đối với bạn về dài hạn, bạn càng phải chậm lại, tạm nghỉ, và cân nhắc kỹ lưỡng cả các sự kiện lẫn các lựa chọn của bạn.

Khi bắt đầu gây dựng một doanh nghiệp, tư duy chậm là vô cùng thiết yếu trong tất cả các mảng. Bạn chuyên về sản phẩm hay dịch vụ nào, bạn nhắm tới phân khúc khách hàng nào, bạn lựa chọn phương thức sản xuất, bán hàng, tiếp thị và phân phối ra sao, bạn quyết định giá cả và chi phí thế nào, tất cả đều mang tính sống còn đối với sự thành bại của doanh nghiệp.

Phân tích cách bạn tư duy

Từ giờ trở đi, hãy thường xuyên tự hỏi, “Tình huống này đòi hỏi tư duy nhanh hay chậm?”

Câu giờ cho bản thân bất cứ lúc nào có thể. Trì hoãn càng lâu càng tốt giữa kích thích và đáp trả, giữa suy nghĩ và ra quyết định. Thực hành “Quy luật 72 giờ”. Cho hoặc mua cho mình 72 giờ hay ba ngày để cân nhắc một quyết định lớn lao trước khi thực hiện nó.

Lãnh chúa Acton từng viết, “Nếu không cần phải quyết định thì cần phải không quyết định.”

Bạn càng mất nhiều thời gian để đưa ra một quyết định quan trọng, quyết định đó sẽ càng đúng đắn trong hầu hết các trường hợp. Hãy không ngừng sử dụng những từ “Để tôi suy nghĩ và sẽ liên lạc với anh sau”.

Nếu ai đó cố thúc ép bạn đưa ra quyết định về một vấn đề quan trọng, bạn có thể nói, “Nếu anh đòi một câu trả lời ngay lập tức thì câu trả lời là KHÔNG. Nhưng nếu anh để tôi suy nghĩ về nó một lát, câu trả lời có thể sẽ khác đây.”

Viết các chi tiết ra

Nghĩ trên giấy. Một trong những công cụ tư duy mạnh mẽ nhất là một tờ giấy, trên đó bạn viết tất cả các chi tiết về vấn đề hoặc quyết định. Điều gì đó tuyệt diệu sẽ xảy ra giữa đầu và tay khi bạn viết mọi thứ ra. Khi bạn viết hết chi tiết ra, bạn buộc phải suy nghĩ chậm rãi và tỉ mỉ, nhất là khi bạn viết tay chứ không phải đánh máy. Thường thì khi bạn viết lần lượt từng việc, bạn sẽ càng hiểu rõ mình nên làm gì. Đây là lý do tại sao Francis Bacon viết, “Viết lách tạo nên con người chính xác.”

Bất cứ khi nào đưa ra một quyết định có khả năng để lại hệ quả nghiêm trọng, hãy cân nhắc càng lâu càng tốt.

Quyết định cuối cùng của bạn sẽ luôn đúng đắn hơn là khi bạn quyết định vội vàng.

Quyết định chọn người

95% thành công trong kinh doanh, theo một số đánh giá, sẽ được quyết định bởi phẩm chất của người mà bạn thu nhận, phân công, bổ nhiệm và ủy thác công việc. Người mà bạn chọn làm việc cùng, và người chọn bạn, có thể làm nên chuyện hoặc làm hỏng việc. Đây là lý do mà Peter Drucker viết, “Những quyết định chọn người chóng vánh luôn luôn là những quyết định sai lầm.”

Người mà bạn chọn để cùng làm việc, giao thiệp hay kết hôn, đầu tư hay làm ăn chung, sẽ quyết định khoảng 85% thành công và hạnh phúc của cuộc đời bạn.

Bí quyết tuyển dụng

Giám đốc bán hàng xuất sắc của một công ty lớn, người nổi danh vì đã tuyển chọn được nhiều nhân viên bán hàng tài ba cho công ty đó, từng được hỏi về bí quyết tuyển dụng thành công. Ông nói, “Đơn giản thôi, tôi áp dụng ‘Quy luật ba ngày.’ Dù có thích ứng viên đến mấy, tôi vẫn buộc mình phải đợi ba ngày rồi mới đưa ra quyết định cuối cùng. Khi tôi gặp và nói chuyện với một ứng viên, một người trông có vẻ ưu tú ở một hay hai lần gặp đầu tiên lại thường bắt đầu bộc lộ thiếu sót và yếu điểm khiến anh ta hay cô ta hoàn toàn không phù hợp về lâu về dài.”

Hầu hết các công ty và giám đốc thành đạt nhất đều áp dụng những biến thể khác nhau của quy luật này. Họ nhận ra rằng cái giá của việc tuyển sai người có thể rất đắt. Quy tắc này cũng được áp dụng với các đối tác và thỏa thuận kinh doanh.

Tư duy chiến lược

Trong số rất nhiều những kỹ thuật quản lý tự cổ chí kim, kế hoạch chiến lược đứng đầu trong số các nhân tố có tầm quan trọng lâu dài. Trong việc lập kế hoạch chiến lược, bạn buộc phải suy nghĩ một cách chậm rãi, cân nhắc kỹ lưỡng các hệ quả có thể có của một hành động hay một quyết định. Bạn đang phác thảo tương lai dài hạn của doanh nghiệp mình.

Trong việc lập kế hoạch chiến lược cá nhân cũng vậy. Bạn phác thảo tương lai của chính mình. Bạn nghĩ tới tương lai để xác định chỗ mình muốn đứng trong nhiều năm tới.

Như Michael Kami, chuyên gia hoạch định chiến lược từng viết, “Những người không lập kế hoạch cho tương lai sẽ không thể có tương lai.”

Việc lập kế hoạch chiến lược cá nhân buộc bạn phải suy nghĩ chậm rãi, với độ rõ ràng và chính xác cao hơn. Nó buộc bạn phải nghĩ về những gì mà bạn thực sự muốn trở thành, muốn có, muốn làm, và muốn đạt được trong những năm tháng trước mắt.

Bỏ thật nhiều thời gian, thậm chí là một hay hai ngày, để nghĩ về tương lai thường là một ý hay, đặc biệt là trong giai đoạn biến chuyển, nhiễu loạn, và đổ vỡ. Hãy tản bộ và để trí óc của bạn được thư giãn. Hãy bàn bạc với người bạn đời về các mục tiêu trong tương lai. Hãy nghỉ ngơi hai hoặc ba ngày,

cách ly với tất cả các thiết bị điện tử, bao gồm máy tính, điện thoại thông minh, điện thoại bàn, máy nhắn tin, và bất kỳ thiết bị nào khác có thể làm gián đoạn dòng suy nghĩ của bạn.

Học cách tĩnh tâm

Một trong những cách hữu dụng nhất để luyện tư duy chậm là thường xuyên học cách tĩnh tâm. Nhiều người chưa từng luyện cách tĩnh tâm dù chỉ một lần trong suốt cuộc đời. Họ luôn luôn phải bận rộn và hoạt động liên tục, lấp đầy từng phút với các tác nhân kích thích. Nhưng với bạn thì không.

Học cách tĩnh tâm khá đơn giản. Nó đòi hỏi bạn dành ra ít nhất 30 đến 60 phút ở một mình, trong tĩnh lặng, không có tiếng nhạc hay những thứ gây sao nhãng, và chỉ im lặng ngồi đó, không gây tiếng động hay làm gì cả. Bạn có thể ngồi tĩnh lặng trong thiên nhiên, trong công viên, nơi không có tiếng ồn.

Có lẽ trạng thái tinh thần tốt nhất cho việc tĩnh tâm là “nghĩ về nước”. Việc ngồi nhìn một hồ nước, thậm chí là một bể bơi, sẽ xoa dịu tâm trí và khai mở khả năng thuộc tiềm thức và siêu thức của bạn.

Tĩnh tâm đòi hỏi kỷ luật

Lần đầu học cách tĩnh tâm, bạn sẽ thấy vô cùng khó. Bạn sẽ thấy bồn chồn và nghĩ đến những chuyện mà bạn có thể đứng dậy và làm ngay. Bạn sẽ gần như phải giữ mình ngồi yên trong 20 đến 25 phút.

Nhưng ở thời điểm đó, điều tuyệt diệu sẽ xảy đến. Tất cả căng thẳng và stress của bạn sẽ bắt đầu tan biến, và bạn sẽ cảm thấy hoàn toàn thoải mái. Bạn sẽ bắt đầu thường thức cảm giác chỉ đơn thuần là ngồi yên. Và lúc này, trí óc của bạn sẽ bắt đầu đầy ắp suy nghĩ, ý tưởng, cái nhìn thấu đáo, quan điểm, giải pháp cho các vấn đề, và những cảm hứng khác, bất kỳ điều gì trong số đó đều có thể thay đổi cuộc sống của bạn.

Hãy cứ để tâm tưởng của bạn trôi đi, như một dòng sông. Bạn không cần viết gì cả. Nếu đó là một ý tưởng hay, nó sẽ ở lại với bạn sau khi bạn tĩnh tâm. Có câu nói rằng “Người ta bắt đầu trở nên tuyệt vời khi họ bắt đầu dành thời gian cho riêng mình trong tĩnh lặng.”

Nếu bạn chưa từng luyện 30 tới 60 phút tĩnh tâm, hãy đặt một cuộc hẹn với bản thân cho buổi đầu tiên. Thông thường, tôi sẽ dừng xe ở một công viên trên đường về nhà vào lúc chiều tối và ngồi yên trong một tiếng. Bạn có thể ở trong văn phòng sau khi mọi người ra về. Bạn có thể ngồi trong sân nhà hoặc phòng ngủ trên gác, những nơi hoàn toàn yên tĩnh.

Cách này luôn hiệu quả

Đây là lời hứa tôi dành cho bạn. Bất cứ khi nào bạn gặp vấn đề, khó khăn, trở ngại, thất vọng, hay thử thách trong đời, hãy chìm vào tĩnh lặng và ngồi yên. Ngay lần đầu tiên bạn làm điều này, gần như không có ngoại lệ, câu trả lời cho vấn đề lớn nhất của bạn sẽ nảy ra trong đầu bạn, gần giống một con bướm đậu trên vai bạn vậy.

Nhiều học trò cho tôi biết rằng những vấn đề khiến họ bận tâm hằng tuần hay hằng tháng đều gần như ngay lập tức được giải quyết trong lần đầu tiên họ luyện tĩnh tâm.

Khi câu trả lời xuất hiện, nó sẽ trợn vện về mọi mặt. Nó sẽ trả lời mọi chi tiết của vấn đề hay những khó khăn. Nó sẽ đơn giản, rõ ràng, và hoàn toàn nằm trong khả năng hành động của bạn. Nó sẽ giải quyết mọi chi tiết của vấn đề. Khi bạn hoàn thành chu kỳ tĩnh tâm và đem ý tưởng biến thành hành động, mọi chuyện sẽ ngay lập tức tự chấn chỉnh. Bạn sẽ được thanh thản.

Giải phóng sức mạnh bên trong bạn

Rèn luyện tĩnh tâm đều đặn yêu cầu tư duy chậm. Nó đòi hỏi bạn ngừng tất cả công việc và hoạt động xung quanh mình và chỉ chìm vào tĩnh lặng trong ít phút. Tin tốt là bạn càng luyện tĩnh tâm nhiều, những câu trả lời và ý tưởng bạn lấy được từ mỗi chu kỳ sẽ càng nhanh hơn, hay hơn và toàn diện hơn.

Trong việc lập kế hoạch chiến lược tập thể, các hệ quả có thể rất hệ trọng, hãy dành thời gian để chậm lại và ngẫm nghĩ về những vấn đề cốt yếu có thể biến thành hành động quyết định thành bại của công việc.

Có một quy luật trong việc quản lý thời gian, “Mỗi phút bạn dành để lập kế hoạch sẽ tiết kiệm 10 phút thực hiện.”

Khi bạn thấy một doanh nghiệp thành đạt, bạn sẽ thấy một chiến lược thành công được đưa vào hành động. Bạn sẽ thấy kết quả của một quá trình mở rộng của tư duy chậm và chắc.

Áp dụng mô hình tư duy GOSPA

Để giúp bản thân và những người khác chậm lại và suy nghĩ đúng đắn hơn, hãy sử dụng mô hình GOSPA thường xuyên. Từ GOSPA là viết tắt của “Goals (Mục đích), Objectives (Mục tiêu), Strategies (Chiến lược), Priorities (Ưu tiên), và Actions (Hành động).”

Mục đích: Mục đích là những kết quả cụ thể, đo đếm được và giới hạn về thời gian, những kết quả mà bạn muốn đạt được về dài hạn trong việc kinh doanh. Những tiêu chí này liên quan tới mục tiêu đặt ra cho doanh số, lợi nhuận, mức tăng trưởng, giá cổ phiếu và xếp loại.

Mục tiêu: Mục tiêu là những mục đích tạm thời mà bạn phải hoàn thành để đạt được các mục đích chính. Hãy tưởng tượng mục đích của bạn là những thứ ở trên đỉnh chiếc thang, đích ngắm dài hạn của bạn, và các mục tiêu của bạn là những thanh ngang của chiếc thang mà bạn phải leo lên để giành được nó.

Chiến lược: Chiến lược là rất nhiều cách mà bạn có thể giành được mỗi mục tiêu. Chẳng hạn, trong kinh doanh, một trong những mục tiêu của bạn là phải đạt được một mức doanh thu nào đó. Có rất nhiều chiến lược khác nhau mà bạn có thể sử dụng để đạt được mục tiêu doanh số của mình.

Ưu tiên: Ưu tiên là những việc làm quan trọng nhất trong việc đạt được các mục tiêu và mục đích của bạn. Áp dụng quy luật 80/20 cho mọi thứ. 20% hành động hàng đầu mà bạn có thể làm mà chiếm đến 80% kết quả là gì?

Hành động: Những hành động cụ thể, đo đếm được, giới hạn về thời gian mà bạn phải làm để thực hiện chiến lược, hoàn thành mục tiêu, và đạt được mục đích là gì?

Phương pháp tư duy, và cân nhắc kỹ lưỡng mỗi việc bạn làm này, sẽ đột ngột cải thiện khả năng ra quyết định của bạn. Nó buộc bạn phải sử dụng cả tư duy dài hạn và tư duy chậm cùng lúc.

Định luật xác suất

Nhiều người cho rằng thành công, hay thất bại của họ, do may rủi, là tốt hay xấu. Trên thực tế, khi nhìn lại những gì đã xảy ra, thành công hóa ra lại hoàn toàn không phải là do may mắn. Thay vào đó là do xác suất.

Định luật xác suất nói rằng có một xác suất mọi thứ đều có thể xảy ra, và bằng cách áp dụng mô hình toán học nào đó, bạn có thể tính toán những xác suất này với độ chính xác cao. Trong ứng dụng đơn giản nhất, định luật cho rằng nếu bạn làm nhiều hơn những việc mà những người hay tổ chức thành công cũng làm, bạn sẽ tăng xác suất làm được những điều đúng đắn vào đúng thời điểm và cũng sẽ thành công như họ.

Bằng cách vận dụng tư duy chậm khi cần thiết, bạn sẽ thấy mình làm được nhiều điều đúng đắn hơn và ít phạm sai lầm hơn trên con đường đến thành công.

Thành công không phải tình cờ. Thất bại cũng không phải tình cờ.

Bạn càng suy nghĩ và lập kế hoạch kỹ càng trước khi hành động, bạn càng kiểm soát thành công trong tương lai nhanh hơn.

Các bài thực hành

1. Ngay hôm nay hãy quyết tâm tạo khoảng trống để suy nghĩ chậm rãi giữa kích thích, vấn đề hay ý tưởng, và phản ứng của bạn.
2. Chọn một mảng quan trọng trong công việc hoặc đời sống cá nhân của bạn và áp dụng mô hình GOSPA để giúp bạn suy nghĩ rõ ràng và sáng suốt trong việc lập kế hoạch cho tương lai.
3. Ngay hôm nay hãy lên kế hoạch dành 30 tới 60 phút để tĩnh tâm, ngồi yên trong tĩnh lặng và lắng nghe trực giác mách bảo. Hãy làm đều đặn.

3 Tư duy thông thái với Tư duy không thông thái

Hãy cẩn thận khi tốc sức trở thành một người vĩ đại quá nhanh. Trong mười người nỗ lực như vậy chỉ có một người có thể thành công: có sự khác biệt rất lớn.

- BENJAMIN DISRAELI

N

hững chữ mà các doanh nhân từng trải nói tới nhiều nhất là “cần cù đúng mức”. Điều này đòi hỏi phải có thời gian, dù là lâu, để có được những thông tin quan trọng mà bạn cần để ra quyết định sáng suốt.

Sai lầm lớn nhất mà chúng ta mắc phải là tiêu tốn thời gian, tiền bạc, và sức lực mà chưa làm xong đầy đủ “bài tập về nhà”.

Những quyết định đúng đắn nhất mà chúng ta đưa ra gần như luôn luôn dựa trên nhận thức đầy đủ về vấn đề trước khi hành động. Chúng ta phải “suy nghĩ cẩn thận trước khi hành động”.

Những lý do thành công trong kinh doanh

Trong kinh doanh, theo tạp chí *Forbes*, lý do thất bại hàng đầu là không ai có nhu cầu sử dụng sản phẩm hay dịch vụ. Dù có là gì đi nữa, khách hàng cũng không cần nó hoặc không cần nó với cái giá mà công ty phải trả để duy trì việc kinh doanh.

Năm 2013, chỉ tính riêng ở Mỹ, hơn 8 tỉ đô la đã được dùng vào nghiên cứu thị trường. Số tiền này là để nhằm nghiên cứu xem khách hàng thực sự muốn gì trước khi sản phẩm được sản xuất và tung ra thị trường.

Nhưng dù đã nghiên cứu thấu đáo, 80% sản phẩm mới rồi cuộc vẫn thất bại và phải biến mất khỏi thị trường.

Theo McKinsey & Company, một công ty tư vấn quản lý hàng đầu, lý do thành công chủ yếu trong kinh doanh là doanh số bán hàng cao. Lý do thất bại chủ yếu trong kinh doanh là doanh số bán hàng thấp. Tất cả những thứ khác đều chỉ là chú giải.

Lý do chính cho những quyết định tồi tệ dẫn tới thất bại trên thị trường là những người đứng đầu không hỏi đúng câu hỏi hoặc không có những thông tin cần thiết trước khi sản phẩm được sản xuất và bày bán.

Thu thập dữ kiện

Harold Geneen, người sáng lập khối gồm hơn 150 công ty ở IT&T, từng nói, “Yếu tố quan trọng nhất trong kinh doanh là các dữ kiện. Hãy lấy những dữ kiện có thật, không phải sự thật hiển nhiên hoặc dữ kiện không có thật hay dữ kiện mong đợi. Hãy lấy những dữ kiện có thật. Những dữ kiện không nói dối.”

Ngày nay, một trong những từ quan trọng nhất trong kinh doanh là “xác thực”. Đừng bao giờ thừa nhận. Khi bạn có một ý tưởng hay, lập tức hành động để xác thực, thu thập bằng chứng cho thấy nó thực sự hay ho như bạn nghĩ.

Hãy suy nghĩ trên trang giấy. Lập một danh sách tất cả thông tin mà bạn có về sản phẩm hoặc dịch vụ và tất cả thông tin mà bạn sẽ cần để đưa ra quyết định đúng đắn.

Hãy nói chuyện với những người khác. Hãy tìm kiếm lời khuyên và dữ liệu từ những người từng ở trong tình huống của bạn.

Hãy thuê một chuyên gia. Một người chuyên về một lĩnh vực cụ thể có thể giúp bạn tiết kiệm được thời gian và tiền bạc.

Hãy tìm kiếm trên Google. Gõ vào những từ khóa liên quan đến câu hỏi, vấn đề, hoặc ý tưởng của bạn, và nhìn xem điều gì hiện ra. Thường thì cách này đã có ai đó làm rồi.

Hãy hỏi xin ý kiến. Nhờ mọi người trong ngành, những người có thể có hiểu biết về đề tài này, chia sẻ những ý kiến và suy nghĩ thẳng thắn của họ. Một ý

nghĩ hoặc nhận xét có thể làm thay đổi hoàn cảnh của bạn hoàn toàn.

Sử dụng phương pháp khoa học

Hãy sử dụng phương pháp khoa học. Tạo ra một giả thuyết - một lý thuyết chưa được chứng minh. Sau đó tìm cách loại bỏ giả thuyết này, để chứng minh rằng ý tưởng của bạn là sai. Đây là điều mà các nhà khoa học vẫn làm.

Đây chính xác là trái ngược với những gì hầu hết mọi người thường làm. Họ nghĩ ra ý tưởng, rồi đi tìm chứng cứ chứng minh rằng ý tưởng của họ là đúng. Họ mắc phải “thiên kiến xác nhận”. Họ chỉ tìm căn cứ cho ý tưởng của mình, và đồng thời chối bỏ tất cả dữ kiện hay thông tin không phù hợp với điều mà họ vốn đã quyết đặt trọn niềm tin.

Hãy tạo ra giả thuyết phủ định hoặc nghịch đảo. Giả thuyết này trái ngược với giả thuyết ban đầu của bạn. Ví dụ, bạn là Isaac Newton, và ý tưởng về trọng lực vừa mới nảy ra trong đầu bạn. Giả thuyết ban đầu của bạn sẽ là “mọi vật rơi xuống đất”. Sau đó bạn cố gắng chứng minh điều ngược lại - “mọi vật rơi lên trên”.

Nếu bạn không thể chứng minh được giả thuyết nghịch đảo hoặc phủ định của ý tưởng, bạn có thể kết luận rằng giả thuyết của mình là đúng.

Ví dụ, bạn nghĩ ra ý tưởng cho một sản phẩm/ dịch vụ. Sau đó bạn nỗ lực chứng minh rằng thị trường không hề có nhu cầu cho sản phẩm/dịch vụ này ở mức giá cụ thể. Bạn tiếp cận một khách hàng tiềm năng và miêu tả sản phẩm/dịch vụ rồi nói, “Tất nhiên, đây không phải là thứ anh muốn, anh cần, hay anh sẵn sàng chi tiền, phải không?”

Nếu khách hàng của bạn đồng ý rằng anh ta không muốn thứ mà bạn đưa ra, bạn có một thông tin đáng giá để dẫn dắt quá trình ra quyết định của bạn. Ngược lại, nếu khách hàng phản đối giả thuyết phủ định của bạn bằng cách nói rằng, “Không, không, không. Thực ra đây là thứ mà tôi sẽ mua và sử dụng nếu anh tung nó ra thị trường”, thế là bạn đã chứng thực giả thuyết ban đầu của mình về nhu cầu tiềm năng đối với sản phẩm/dịch vụ mới này.

Sẵn sàng vấp ngã

Hãy chuẩn bị tinh thần thử sức và thất bại, đề xuất và bị từ chối, hết lần này đến lần khác. Thất bại, thử nghiệm, và sai sót là tối cần thiết đối với thành công sau cùng của bạn.

Hãy trở thành nhà tư vấn quản lý của chính mình trước bất kỳ ý tưởng và kết luận nào của bạn.

Hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi tàn khốc mà một nhà tư vấn sẽ hỏi để giúp bạn định hướng quá trình ra quyết định.

“Liệu có nhu cầu thị trường đối với sản phẩm/dịch vụ mới này không?”

“Nhu cầu lớn đến đâu, và ở mức giá nào?”

“Bạn có thể thay đổi những gì ở ý tưởng ban đầu để khiến cho sản phẩm/dịch vụ đủ hấp dẫn đến mức người ta sẽ muốn mua nó với số lượng đủ nhiều?”

“Nhu cầu đối với sản phẩm mới này có đủ lớn để chứng minh rằng phát triển sản phẩm này là hợp lý hơn các sản phẩm khác?”

“Thị trường cho ý tưởng sản phẩm này có đủ tập trung để bạn có thể tiếp cận được các khách hàng tiềm năng với các kênh tiếp thị và bán hàng hiện tại không?”

“Các khách hàng sẽ trả cho sản phẩm/dịch vụ này đủ để cho phép bạn kiếm được lợi nhuận lớn hơn sản phẩm/dịch vụ khác chứ?”

Đừng thả lỏng bản thân hay tự hỏi những câu nhẹ nhàng. Như Zig Ziglar từng nói, “Nếu bạn nghiêm khắc với chính mình, cuộc đời sẽ rất dễ dàng với bạn.

Hãy kiên định trên con đường mở mang hiểu biết.

Nhưng nếu bạn cứ một mực dễ dãi với bản thân, cuộc đời sẽ rất khắc nghiệt với bạn.”

Nên sáng suốt thì hơn

Như nhà tâm lý học Jerry Jampolsky từng viết, “Bạn muốn trở nên sáng suốt hay muốn được hạnh phúc?”

Đáng kinh ngạc là nhiều người nghĩ ra ý tưởng cho sản phẩm/dịch vụ mới rồi say sưa với ý tưởng đó thật lâu trước khi xác thực liệu đó có phải thứ có đủ số lượng khách hàng sẵn sàng chi tiền hay không.

Tiếp tục thu thập thông tin cho tới khi phương hướng hành động phù hợp trở nên rõ ràng, vì cuối cùng nó cũng sẽ xuất hiện thôi. Kiểm tra thật kỹ càng các dữ kiện của bạn. Đừng quy kết điều gì dựa trên niềm tin. Hãy hỏi, “Làm sao chúng ta biết được điều này là đúng?”

Cuối cùng, hãy tìm kiếm khiếm khuyết tiềm ẩn, yếu điểm trong quyết định mà nếu xảy ra, nó có thể là chí tử đối với sản phẩm hoặc với việc kinh doanh. J. Paul Getty, từng là người giàu nhất thế giới, nổi danh vì cách thức ông đưa ra các quyết định kinh doanh. Ông nói, “Ban đầu chúng tôi nhận định rằng đây là một cơ hội kinh doanh tốt”. Rồi chúng tôi hỏi, “Điều tồi tệ nhất có thể xảy đến với chúng ta ở cơ hội kinh doanh này là gì?” Sau đó chúng tôi bắt tay vào việc để đảm bảo rằng kết quả tệ nhất sẽ không xảy ra.

Nếu bạn có thể thu thập tất cả thông tin bạn cần, và bạn có thể vô hiệu hóa hoặc loại bỏ khiếm khuyết tiềm ẩn, bạn sẽ đưa ra những quyết định sáng suốt hơn những người khác rất nhiều.

Không gì thay thế được kinh nghiệm

Tư duy từng trải so với tư duy non nớt có thể rất đáng giá. Không gì có thể thay thế được kinh nghiệm trong một ngành công nghiệp hoặc kinh doanh thay đổi nhanh chóng mặt. Nhiều bài học vô giá có thể được rút ra từ thử nghiệm và sai sót, bằng cách trải qua vô số kinh nghiệm và phạm phải vô số sai lầm trong một lĩnh vực cụ thể.

Những người từng trải phát huy cái gọi là “nhận dạng xu hướng”. Khi đứng trước tình thế mới hoặc tình thế hiện tại trong kinh doanh, họ có thể nhận ra xu hướng mà họ từng thấy trước đó, xu hướng dẫn tới thành công hay thất bại. Họ có thể ngay lập tức dự đoán sự việc có thể xảy ra, dẫn tới việc quyết định đầu tư kinh doanh hay không. Họ có thể nhanh chóng nhận ra các lỗ hổng trong lập luận ủng hộ ý tưởng mới. Nhờ những xu hướng mà họ từng thấy trong quá khứ, họ có thể nhanh chóng tập trung vào những yếu tố then chốt có thể dẫn tới thành công hay thất bại.

Trở thành bậc thầy trong trò chơi

Trong một nghiên cứu về các kỳ thủ, từ những nhà vô địch cờ tướng trong nước tới những kiện tướng thế giới, các nhà nghiên cứu cho rằng sự khác biệt về mức độ thành công là khả năng dự đoán các nước cờ tiềm năng mà đối thủ có thể đi trong một ván cờ nhất định. Sau đó họ khám phá ra rằng các kỳ thủ, ở tất cả các cấp độ, hiếm khi nghĩ nhiều hơn ba hay bốn nước đi kế tiếp. Nghĩ xa hơn thế không giúp họ giành chiến thắng.

Thay vào đó, họ thấy rằng ở mỗi trình độ, các kỳ thủ nhận ra nhiều xu hướng hơn kỳ thủ ở trình độ thấp hơn, điều này chỉ có thể có được từ kinh nghiệm.

Kiến tướng có thể liếc qua bàn cờ và gần như ngay lập tức nhìn thấy khoảng 50.000 cách đi quân khả thi. Anh ta có thể đoán chính xác đối thủ có thể đi quân nào dựa vào tình hình hiện tại của các quân trên bàn cờ. Vì thế, một nhà vô địch cờ tướng có thể đánh thắng 10, 20, thậm chí là 30 đối thủ cùng lúc. Anh ta có thể đi từ bàn cờ này sang bàn cờ kia, liếc nhanh, nhận ra xu hướng, ra quyết định, và đi quân. Sau đó đi tới bàn tiếp theo.

Kinh nghiệm rất đáng bàn

Trong kinh doanh và các nghề khác cũng như vậy. Nhờ kinh nghiệm sâu rộng, thứ không thể có được một cách chóng vánh hay dễ dàng, chuyên gia có thể nhanh chóng đánh giá một tình huống phức tạp và ngay lập tức gợi ý giải pháp mà thường thì một người ít kinh nghiệm không thể biết được.

Các giám đốc của các công ty trong bảng xếp hạng Fortune 500 trung bình kiếm được hơn 10 triệu đô la mỗi năm. Họ có được điều này chỉ nhờ khả năng phản ứng và đáp trả nhanh chóng trong những tình huống phức tạp, giống với những gì họ từng thấy và từng làm trong quá khứ, và đưa ra những quyết định nhanh và chuẩn xác dẫn đến các kết quả tài chính, có khi lên tới hàng triệu hay hàng tỉ đô la.

Quy tắc số một

Có lẽ lời khuyên phổ biến nhất từ những người giàu là “Đừng để mất tiền”. Trong kinh doanh và đời thường, mục đích của bạn chắc chắn không để mất tiền. Trong chiến tranh, thường thì những vị tướng phạm ít sai lầm nhất sẽ

thăng trận. Trong đời sống, thường thì những người phạm ít sai lầm tài chính nhất sẽ dẫn dắt công ty hoặc đơn vị của họ giành được lợi nhuận cao nhất.

Bạn đạt được mục đích này bằng cách dành thời gian để trang bị đầy đủ kiến thức trước khi đưa ra quyết định không thể thay đổi ngay từ đầu.

Bạn càng thu thập được nhiều thông tin trước khi ra quyết định, bạn càng có khả năng đưa ra quyết định sáng suốt dẫn tới thành công mà bạn mong đợi.

Chiến lược của người giàu

Bernard Baruch, một trong những người tự thân giàu nhất nước Mỹ, trong cuốn sách *My Own Story* (tạm dịch: Câu chuyện đời tôi) đã viết rằng sai lầm tài chính lớn nhất ông từng phạm phải là ông đã không siêng năng đúng mức trước khi đầu tư tiền bạc.

Warren Buffett, tỷ phú tự thân giàu thứ hai trên thế giới hiện nay, dành 80% thời gian một ngày để đọc và trang bị cho mình những chi tiết có thể ảnh hưởng tới các quyết định đầu tư của ông. Ông không bao giờ ngừng học hỏi và thu thập thông tin.

Carlos Slim, người giàu nhất thế giới một vài năm trước, căn nhà của ông ở thành phố Mexico được chất đầy báo từ Mexico và khắp thế giới. Ông không ngừng đọc từ tất cả các nguồn có thể để có được thông tin cần thiết giúp ông đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Đừng bao giờ ngừng thu thập thông tin

Mục đích của bạn nên là cố gắng trở nên thông thái hơn bất kỳ người nào khác trong cuộc đời và trong những mảng kinh doanh quan trọng nhất đối với bạn. Bạn làm điều này bằng cách không ngừng thu thập thông tin và so sánh các ý tưởng khác nhau với những người khác. Bạn giữ sự ngờ vực và chậm rãi tiến đến quyết định của mình.

Bạn thu thập được càng nhiều thông tin và tích lũy càng nhiều kinh nghiệm, các quyết định bạn đưa ra càng sáng suốt và các kết quả bạn đạt được càng tốt.

Các bài thực hành

1. Chọn một mảng trong công việc hoặc đời sống của bạn, mảng mà bạn cần đưa ra quyết định dính dáng tới thời gian, tiền bạc và hệ quả dài hạn. Quyết tâm tìm ra mọi khía cạnh của quyết định trước khi hành động. Không chấp nhận điều gì dựa trên niềm tin.
2. Hãy hỏi những người khác. Tìm một vài người có thể từng rơi vào tình thế hoặc gặp vấn đề giống bạn, và xin lời khuyên từ họ.
3. Hãy tìm kiếm những khuyết điểm chí mạng trong lĩnh vực mà bạn cần ra quyết định có nên tiến lên hay không. Luôn luôn nghĩ rằng có khuyết điểm đang tồn tại.

4 Tư duy hướng mục tiêu với Tư duy hướng phản ứng

Sự bền bỉ về tinh thần bao gồm nhiều điều và khá khó giải thích. Nó được đánh giá dựa trên sự hy sinh và tự kiểm chế. Ngoài ra, quan trọng nhất là, nó kết hợp với một ý chí thép không chịu nhượng bộ. Nó là một trạng thái tinh thần - bạn có thể gọi nó là “chí khí đang hiện diện”.

- VINCE LOMBARDI

N

hiều triệu phú tự thân, những người xuất phát với hai bàn tay trắng và đi lên từ đó, đang dùng bữa tối tại nhà một người trong nhóm. Họ nói tới nói lui về những lý do thành công và tại sao những người ngồi quanh chiếc bàn này lại đạt được quá nhiều thành tựu trong khi người bình thường lại đạt được quá ít. Cuối cùng, người thành đạt nhất trong nhóm lên tiếng và hỏi, “Thành công là gì?”

Khi họ quay về phía ông để chờ đợi câu trả lời, ông nói, “Thành công là mục đích, còn tất cả những thứ khác đều chỉ là chú giải.”

Bước ngoặt

Trong suốt cuộc đời, bạn sẽ gặp hàng loạt các bước ngoặt. Đó là những khoảnh khắc, hiểu biết, hoặc trải nghiệm có thể trong một lát hay vài tháng. Nhưng sau một trong những bước ngoặt đó, cuộc đời bạn sẽ thay đổi mãi mãi. Đôi khi bạn nhận ra một trong những bước ngoặt đó khi nó xảy đến. Trong hầu hết các trường hợp, đến khi nhìn lại bạn mới nhận ra đó là một bước ngoặt. Khi nhìn lại cuộc đời mình, bạn thường nhớ ra những thứ nhỏ nhặt xảy đến mà bạn không mấy để ý, nhưng những hệ quả của sự kiện đó đã thay đổi bạn theo cách nào đó và ảnh hưởng lên con người bạn ngày hôm nay.

Một trong những bước ngoặt lớn trong cuộc đời tôi, và cuộc đời hầu hết những người thành đạt, là khi tôi khám phá ra mục đích của mình. Khi ấy tôi

24 tuổi, không một xu dính túi, không có chuyên môn, đến từng nhà để tiếp thị, bán rất ít, kiếm rất ít, và ngủ trên sàn căn hộ một phòng của một người bạn. Rồi tôi khám phá ra mục đích.

Khám phá các mục đích

Tôi tìm thấy một cuốn sách cũ trong ngăn dưới cùng của chiếc tủ cũ ở căn hộ một phòng đó. Khi đọc lướt qua cuốn sách, tôi tình cờ nhìn thấy dòng chữ “Nếu bạn muốn thành công, bạn phải có mục tiêu”.

Vài trang sau, họ bảo lấy một tờ giấy và viết ra các mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong tương lai. Tôi không có gì để mất cả. Tôi tìm một mảnh giấy và viết ra mười mục tiêu mà tôi muốn đạt được. Tôi nhanh chóng đánh mất danh sách đó. Nhưng 30 ngày sau, cuộc đời tôi đã hoàn toàn thay đổi. Tôi đã đạt được gần hết các mục tiêu trong danh sách đó theo những cách vô cùng bất ngờ.

Tôi khám phá ra một kỹ nghệ bán hàng có thể

nhân doanh số lên gấp ba. Thế là thu nhập của tôi tăng đột ngột. Tôi chuyển đến nhà riêng. Tôi được thăng chức lên giám đốc bán hàng, được giao cho một nhóm người để đào tạo kỹ thuật mới của tôi, và vượt qua doanh số của tất cả họ. Và tất cả đều diễn ra trong 30 ngày kể từ khi tôi viết ra danh sách những điều tôi muốn thực hiện lên mảnh giấy đó.

Chìa khóa của sự giàu có

Kể từ đó, tôi đã đọc, nghiên cứu, học hỏi, dạy và tạo ra các chương trình về thiết lập mục đích và đạt được mục đích đã được hàng triệu người trên khắp thế giới sử dụng. Mỗi nơi tôi đặt chân tới, người ta đến gặp tôi và nói gần giống hệt nhau: “Anh đã thay đổi cuộc đời tôi; anh đã giúp tôi giàu có.”

Khi tôi hỏi họ cụ thể là điều gì trong bài giảng của tôi đã tác động sâu sắc như vậy lên cuộc đời họ, họ luôn nói với tôi rằng đó là bài học về cách thiết lập và thực hiện mục đích. Đó là bước ngoặt trong cuộc đời họ, giống như nó từng là bước ngoặt đời tôi.

Ngày nay người ta hay than phiền và thậm chí là biểu tình trên phố về tình

trạng “1% và 99%” trong xã hội về vấn đề thu nhập. Nhưng họ đã hiểu sai. Trong thực tế, lẽ ra phải là “3% và 97%”.

Chỉ khoảng 3% mọi người viết ra những mục đích và kế hoạch rõ ràng, cụ thể mà họ phấn đấu mỗi ngày. 97% còn lại có những hy vọng, ước mơ, và vọng tưởng, nhưng không có mục đích. Và bi kịch to lớn là họ không biết sự khác biệt.

Kiểm gấp mười lần

Theo kinh nghiệm của tôi trong nhiều thập kỷ, và sau khi đọc mọi nghiên cứu về những người có mục đích và không có mục đích, tôi nhận thấy rằng 3% giàu nhất trong số đó kiếm tiền, theo thời gian, tính trung bình, gấp mười lần 97% số người kia cộng lại.

Tại sao vậy? Có rất nhiều lý do. Trong chương trước, chúng ta đã nói rằng người giàu có một câu thần chú là “Đừng để mất tiền”.

Nói về thành công, chúng ta có thể cho rằng kết quả là “Đừng để mất thời gian”.

Sự thật là khi bạn có mục đích và kế hoạch rõ ràng, cụ thể để giành được những mục đích đó và bạn phấn đấu mỗi ngày vì nó, bạn sẽ tiết kiệm được một lượng thời gian khổng lồ. Thành tựu bạn đạt được trong vài tháng hay vài năm nhiều hơn thành tựu cả đời của nhiều người. Bằng cách thiết lập mục đích, bạn lập trình GPS trong đầu, sau đó nó sẽ hoạt động như một quả tên lửa dẫn đường để đưa bạn tới thẳng mục tiêu mà bạn đã nhắm, nhận thông tin phản hồi từ mục tiêu và “chỉnh sửa đường lối” cho tới khi hoàn thành mục đích.

Như Thomas Carlyle viết, “Người không có mục đích không thể tiến lên dù là trên con đường bằng phẳng nhất. Người có mục đích rõ ràng sẽ tiến nhanh dù là trên con đường gập ghềnh nhất.”

Bạn từng nghe câu nói “Nếu bạn không biết mình đang đi đâu, không con đường nào đưa bạn tới đó được.”

Phát huy ba trụ cột

Có lẽ cách tốt nhất để bạn phát huy được “ba trụ cột” của tư duy tầm cao - rõ ràng, tập trung và chú ý - để hình thành những mục tiêu rõ ràng ở tất cả các lĩnh vực trong cuộc sống.

95% thành công là thể hiện sự rõ ràng ngay từ ban đầu. Bạn phải hoàn toàn rõ ràng về bản thân mình - điểm mạnh, điểm yếu, tài năng đặc biệt và khả năng của bạn - và bạn muốn làm gì cho cuộc đời mình. Sau đó mỗi lần bạn phải chuyên tâm vào một việc duy nhất, không chút sao nhãng.

Theo lời cả hai tỷ phú Bill Gates và Warren Buffett, hơn bất kỳ năng lực tinh thần nào, khả năng tập trung vào một việc mỗi lần là yếu tố quan trọng nhất làm nên thành công trong thời đại nhịp sống nhanh và náo nhiệt.

Cuối cùng, một khi bạn đã xác định được bản thân, xác định điều mình muốn và quyết định chọn điểm tập trung của mình, bạn phải rèn luyện tính chuyên tâm vào một việc mỗi lần và kiên trì cho tới khi hoàn thành 100%.

Các mục tiêu là thuốc giải tốt nhất dành cho “tư duy mờ nhạt”, có lẽ là nguyên nhân lớn nhất gây ra thất bại.

Các mục tiêu giúp bạn rèn giữa những phẩm chất rõ ràng, tập trung và chú ý nhanh hơn bất cứ thứ gì bạn có thể làm hoặc xác định cho cuộc đời mình.

Giảm thiểu tối đa những thứ gây sao nhãng

Do những tiện ích điện tử gây gián đoạn biến đổi nhanh chóng và liên tục - thư điện tử, tin nhắn, cuộc gọi thoại, và phương tiện truyền thông - ngày càng nhiều người đang mắc phải một dạng rối loạn giảm chú ý khiến họ gần như không thể suy nghĩ một cách rõ ràng hay tập trung “làm nhiệm vụ”. Họ kiểm tra hòm thư điện tử trung bình 45 lần mỗi ngày, trở thành nô lệ cho thư điện tử, cuộc gọi và tin nhắn đến, và không ngừng đeo đuổi những “đối tượng thu hút sự chú ý” của tác nhân kích thích trực tiếp.

Những người không có mục tiêu sẽ vĩnh viễn phải làm thuê cho những người có mục tiêu. Trong cuộc sống, hoặc bạn làm việc để thực hiện mục tiêu của mình, hoặc bạn làm việc để thực hiện mục tiêu của người khác. Tất nhiên, lý tưởng nhất là khi bạn giúp công ty của mình thực hiện được mục tiêu của nó bằng cách thực hiện mục tiêu của chính bạn.

Tác động của sự thay đổi

Có lẽ yếu tố quan trọng nhất tác động lên cuộc đời bạn hiện nay là tốc độ thay đổi. Trong suốt lịch sử loài người, chúng ta chưa từng trải nghiệm qua tốc độ thay đổi mà chúng ta đang cảm nhận hiện nay, không tính tháng tới, năm tới và phần đời còn lại.

Có ba nhân tố chính đang đẩy nhanh tốc độ thay đổi và khiến chúng ta cảm thấy mất kiểm soát. Những kế hoạch hoàn hảo nhất của chúng ta lại thường hỏng bét, đôi khi chỉ sau một đêm, bởi một sự thay đổi trong số ba mảng cốt yếu này.

Sự bùng nổ thông tin

Nhân tố đầu tiên tạo nên sự thay đổi là sự bùng nổ thông tin và kiến thức. Thông tin và những ý tưởng mới đang lan rộng, phát triển và tăng lên ngày càng nhanh. Một kiến thức mới, một ý tưởng mới hay một suy nghĩ sâu xa, có thể làm rối tung hoặc lật đổ cả một ngành công nghiệp, gây nên thất bại và phá sản.

Ngày nay những người thông thái hơn đang nghĩ ra những ý tưởng hay và đột phá hơn, theo những cách khác biệt hơn, với những đối tượng khó hơn bất cứ thời kỳ nào trong lịch sử.

Sự bùng nổ của công nghệ

Nhân tố thứ hai gây nên sự thay đổi là công nghệ - phát triển, mở rộng, và tăng lên với tốc độ không tưởng. Các tiến bộ trong công nghệ có thể nhanh chóng biến đổi toàn bộ các ngành công nghiệp. Hãy nghĩ tới các công ty như Nokia và BlackBerry, các công ty đã thống trị ngành công nghiệp của họ cho tới khi chiếc iPhone đầu tiên được phát hành vào năm 2007. Trong vòng 5 năm, cả hai công ty này đều gần như biến mất. BlackBerry đi từ chỗ kiểm soát 49% thị phần điện thoại di động chỉ còn 0,4% vào thời điểm đó, còn Nokia đã ngừng bán điện thoại di động và bán mình cho Microsoft. Một bước đột phá mới trong công nghệ ở phía bên kia T rái Đất cũng có thể khiến bạn phá sản nếu bạn không phản ứng lại một cách nhanh chóng và thích hợp.

Cạnh tranh gay gắt

Nhân tố thứ ba, có lẽ là đột phá hơn bất cứ điều gì, là sự cạnh tranh. Các đối thủ cạnh tranh của bạn đang mạnh mẽ, dữ dội và quyết tâm hơn bao giờ hết, nếu không tính tuần tới và năm tới. Sự cạnh tranh chủ yếu tập trung vào việc sử dụng từng thông tin mới và sự đột phá trong công nghệ để thay đổi và định hình thị hiếu của khách hàng, phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, biến mọi thứ bạn đang cung cấp trở nên lỗi thời.

Sự cạnh tranh của bạn không ngừng sục sạo trong thế giới của công nghệ thông tin mới, tìm kiếm cơ hội để cung cấp cho khách hàng của bạn những gì mà họ muốn tốt hơn, nhanh hơn, và rẻ hơn hiện tại.

McDonald's, thương hiệu đi đầu trong lĩnh vực thức ăn nhanh, đã bị những công ty như Chipotle Mexican Grill, The Gap và Abercrombie & Fitch bắt kịp. Các đối thủ cạnh tranh gay gắt sẽ chào mời những sản phẩm phù hợp hơn và chất lượng tốt hơn với giá cả cạnh tranh hơn, hợp với ý muốn của khách hàng hiện nay.

Ta có phương trình $SOC = IE \times TE \times C$ (tốc độ thay đổi bằng sự bùng nổ thông tin nhân với tiến bộ công nghệ nhân với sự cạnh tranh). Và điều duy nhất chúng ta biết là tốc độ thay đổi sẽ ngày càng nhanh hơn trong những năm tháng tới. Charles Darwin viết, “Loài sống sót được không phải là loài mạnh nhất hay thông minh nhất, loài sống sót được là loài thích nghi được với sự thay đổi.”

Mục tiêu là không thể thiếu

Đây là lý do tại sao mục tiêu lại quan trọng đến thế. Mục tiêu sẽ giúp bạn kiểm soát được chiều hướng thay đổi, để đảm bảo rằng cuộc sống và công việc của bạn là do bạn tự quyết chứ không phải bị những tác nhân bên ngoài sai khiến.

Một trong những bí quyết thành công lớn là đừng lo lắng về những thứ mà bạn không thể làm gì được - những nhân tố mà bạn không thể thay đổi. Bạn không thể thay đổi hay kìm hãm tốc độ của sự thay đổi. Nhưng bạn có thể thay đổi, điều chỉnh và thích nghi với sự thay đổi tốt hơn nếu bạn hiểu rõ về mục đích cuối cùng của mình.

Ngày nay, bạn có thể là người kiểm soát sự thay đổi hoặc là nạn nhân của sự

thay đổi. Bạn có thể trở thành người chi phối hoàn cảnh hoặc bị hoàn cảnh chi phối, bị lấn át và bỏ lại phía sau bởi những sự thay đổi ồ ạt và vô tình mà bạn không thể tác động.

Mục tiêu sẽ làm lộ rõ con người tuyệt hảo trong bạn, cho phép bạn nhận ra đầy đủ tiềm năng của mình.

Mục tiêu đem đến sức mạnh, mục đích và hướng đi cho cuộc đời bạn.

Thiết lập mục tiêu sẽ làm lộ rõ tiềm năng

Thiết lập mục tiêu đòi hỏi tư duy dài hạn, tư duy chậm, và tư duy thông thái. Một quy tắc thành công cốt lõi cho bạn là “suy nghĩ trên trang giấy”. Chính hành động viết những gì bạn muốn sẽ làm tăng đột ngột xác suất bạn đạt được nó. Hãy nhớ, bạn không thể đánh trúng một mục tiêu mà bạn không nhìn thấy. Bạn không thể đánh trúng mục tiêu trừ khi bạn có thể miêu tả nó một cách rõ ràng trên giấy.

Chất lượng tư duy của bạn sẽ được nâng cao đáng kể nhờ chất lượng của các câu hỏi mà bạn tự đặt ra cho mình, đặc biệt là trong khoản thiết lập mục tiêu và thực hiện mục tiêu. Đây là một số câu hỏi mà bạn nên hỏi và trả lời thường xuyên để có thể duy trì mức độ rõ ràng, tập trung và chú ý cao:

Xác định điều bạn thực sự muốn.

Bạn thực sự, thực sự, thực sự muốn làm gì với cuộc đời mình?

Có lẽ khi bạn tự hỏi câu này, chữ “thực sự” thứ ba giúp bạn định hình tuyệt đối rõ ràng về chỗ bạn muốn đứng trong tương lai. Khi bạn tự hỏi “thực sự” ba lần, bạn sẽ nghiền ngẫm sâu hơn vào những gì bạn muốn hơn bất cứ điều gì khác.

Bạn thực sự coi trọng điều gì?

Giá trị của bạn nằm ở đâu? Các nguyên tắc tổ chức cơ bản của bạn là gì? Những đức tính và phẩm chất nào là quan trọng nhất đối với bạn và quan trọng nhất ở người mà bạn thích và ngưỡng mộ?

Hầu hết các vấn đề trong đời sống con người, hầu hết những nhầm lẫn, có thể

được giải quyết bằng cách quay trở lại với các giá trị. Các giá trị của bạn làm nên cốt lõi con người bạn. Chúng là những trục xoay quanh cuộc đời bạn. Các giá trị của bạn quyết định những cảm xúc sâu kín nhất trong bạn. Chúng quyết định niềm tin, kỳ vọng và thái độ của bạn. “Bạn không thể nhìn thấy những gì bạn tin tưởng; bạn nhìn thấy những gì bạn vốn đã quyết định đặt niềm tin.”

Trong một tuần, hãy tự hỏi đi hỏi lại câu này, “Giá trị quan trọng nhất trong đời mình là gì?”

Đừng thỏa mãn với câu trả lời đầu tiên. Câu trả lời đầu tiên của bạn sẽ luôn luôn đơn giản, rõ ràng, và đáng ngưỡng mộ đối với những người khác. Nhưng hãy tiếp tục tự hỏi “Giá trị quan trọng nhất trong đời mình là gì?” Bạn có lẽ sẽ ngạc nhiên với câu trả lời cuối cùng bạn nghĩ ra.

Ba mục tiêu quan trọng nhất của bạn

Ba mục tiêu quan trọng nhất của đời bạn ngay bây giờ là gì?

Viết câu trả lời trong 30 giây hoặc ít hơn. Khi bạn chỉ có 30 giây để viết ba mục tiêu quan trọng nhất trong đời, các câu trả lời của bạn sẽ chính xác như thể bạn có 30 phút hay ba giờ đồng hồ. Đó là những gì?

Không sợ thất bại

Hãy tưởng tượng bạn có 21 triệu đô la trong ngân hàng nhưng bạn phát hiện ra mình chỉ còn 10 năm để sống. Bạn sẽ chọn làm gì trong 10 năm tới?

Câu hỏi này tạm thời giải phóng bạn khỏi sự hạn chế về tiền bạc và nguồn lực. Hầu hết mọi người kìm nén trước những việc họ thực sự muốn làm bởi họ cảm thấy mình không có đủ điều kiện hoặc không đủ thời gian, tài năng, và nguồn lực để đạt được kết quả.

Nhưng khi bạn tưởng tượng rằng mình có 20 triệu đô la trong ngân hàng và phải chọn làm điều gì đó trong 10 năm tới, bạn sẽ thấy rõ ràng điều gì là quan trọng nhất đối với mình - “tiếng gọi con tim” của bạn. Đó có thể là gì?

Sáu tháng để sống

Hãy tưởng tượng bạn đi gặp bác sĩ để khám sức khỏe toàn diện. Ông ấy mời bạn ngồi xuống và nói rằng có một tin tốt và một tin xấu dành cho bạn.

Tin tốt là bạn sắp được sở hữu sức khỏe tuyệt vời trong sáu tháng tới. Tin xấu là bạn sẽ chết bất đắc kỳ tử vì một căn bệnh vô phương cứu chữa vào ngày thứ 181.

Nếu bạn chỉ còn sáu tháng để sống, bạn sẽ sử dụng thời gian của mình như thế nào? Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ dành thời gian ở bên ai? Bạn muốn hoàn thành việc nào? Bạn muốn để lại di sản gì?

Những câu hỏi này giúp bạn làm rõ những điều mà bạn quý trọng và những điều thực sự quan trọng đối với bạn. Hẳn bạn đã từng nghe câu “chưa từng có ai trần trối rằng ước gì họ dành nhiều thời gian hơn ở văn phòng.”

Cảm giác quan trọng

Việc làm nào khiến bạn cảm thấy mình quan trọng nhất, về giá trị cá nhân và lòng tự trọng?

Dale Carnegie từng nói, “Hãy cho tôi biết điều gì khiến một người cảm thấy mình quan trọng nhất, tôi sẽ nói cho bạn toàn bộ triết lý sống của anh ta.”

Tính đến thời điểm này, việc làm hay thành tích nào khiến bạn hạnh phúc nhất? Bạn làm việc gì đặc biệt xuất sắc? Điều gì đã đem lại những thành công lớn nhất cho bạn? Bạn muốn làm gì cả ngày, dù không được trả công?

Một mục đích vĩ đại

Mục đích vĩ đại mà bạn dám đặt ra cho bản thân nếu bạn biết mình không thể thất bại là gì?

Hãy tưởng tượng rằng bạn không có hạn chế nào. Hãy tưởng tượng rằng bạn có tất cả thời gian và tiền bạc, tất cả mọi người và mọi mối quan hệ, tất cả bạn bè và người thân, tất cả tài năng và năng lực mà bạn cần để đạt được bất cứ mục đích nào bạn đề ra cho bản thân. Mục đích đó sẽ là gì?

Nỗi sợ thất bại là trở ngại lớn nhất đối với thành công và là nguyên nhân chính dẫn tới thất bại trong cuộc sống.

Khả năng suy nghĩ rõ ràng về việc bản thân bạn là ai và bạn thực sự mong muốn điều gì là yếu tố quyết định một cuộc sống có năng suất làm việc cao. Thường xuyên tự hỏi và trả lời những câu hỏi này sẽ giúp bạn phát huy được sự rõ ràng, tập trung và chú ý.

Quá trình thiết lập mục tiêu

Napoleon Hill từng viết rằng mấu chốt để đi đến thành công là sử dụng “các công thức thành công đã được chứng minh”. Nghiên cứu những gì mà những người thành đạt thường làm đi làm lại, rồi làm theo họ. Bằng Luật nhân quả, nếu bạn làm những điều mà những người thành đạt khác làm (nhân), bạn sẽ sớm đạt được kết quả tương tự (quả).

Có một quá trình thiết lập và thực hiện mục đích đơn giản nhưng hiệu quả mà bạn có thể sử dụng ngay lập tức để thay đổi và thậm chí là nâng cao chất lượng cuộc sống của bạn. Quá trình đó là:

1. Xác định chính xác điều bạn muốn. Gần như mọi người đều không bao giờ làm việc này. Hầu hết mọi người đều có những mong muốn khác nhau nhưng không ai có mục đích cụ thể.

Nguyên nhân chính của thất bại trong cuộc sống là hầu hết mọi người đều nghĩ rằng họ đã có mục đích rồi. Nhưng những gì họ có lại không phải là mục đích. Đó chỉ là những ước nguyện, hy vọng và ảo tưởng. Một mục đích thực thụ, mặt khác, là một thứ rõ ràng và cụ thể.

Einstein nói, “Nếu bạn không thể giải thích mục đích của bạn cho một đứa bé sáu tuổi, có thể chính bạn cũng chưa hiểu rõ về nó.”

2. Hãy viết ra. Một mục đích nếu không được viết ra thì chỉ là một ước nguyện hay một hy vọng. Người ta nói mục đích là “những ước mơ có kỳ hạn”. Khi bạn viết ra một mục đích, bạn lấy nó ra khỏi không khí, biến nó thành rõ ràng và hữu hình. Bạn có thể nhìn thấy, chạm vào và đọc được nó. Giờ đây nó tồn tại, trong khi trước đây nó chỉ là một điều tưởng tượng trong đầu bạn, giống như khói thuốc lá trong một căn phòng lớn, không hình thù, không có thật.

Chỉ có 3% người trưởng thành có những mục đích rõ ràng, có thể viết ra, và những người khác làm việc cho họ. Họ kiếm tiền và đạt thành tựu gấp mười lần người bình thường trong suốt một đời làm việc. Thành tựu trong 1 năm của những người có mục đích được viết ra thường nhiều hơn thành tựu của những người bình thường đạt được trong 5 năm hay 10 năm.

Đây là một phát hiện: Mỗi mục đích bạn viết ra, và mỗi lần bạn viết, thực ra bạn đang viết và lập trình trong tiềm thức.

Mỗi khi bạn viết ra một mục đích, tiềm thức của bạn chấp nhận như một mệnh lệnh và bắt đầu hoạt động để đưa mục đích này đến với bạn, và đưa bạn đến với mục đích này, 24 giờ một ngày, lúc thức và lúc ngủ. Những mục đích được viết ra có tác dụng rất lớn.

3. Hãy đặt ra một kỳ hạn. Một kỳ hạn hoạt động như một “hệ thống thúc đẩy” cho tiềm thức của bạn. Nó đem tới cho sức mạnh tiềm thức và siêu thức của bạn một mục tiêu để nhắm đến.

Từ thời điểm bạn viết ra mục đích của mình và đặt ra kỳ hạn, bạn sẽ có nhiều động lực hơn bao giờ hết để thực hiện các bước cần thiết để đạt được nó.

Một mục đích được viết ra cùng với một kỳ hạn sẽ kích hoạt Luật hấp dẫn. Bạn bắt đầu thu hút mọi người, các ý tưởng, nguồn lực và cơ hội để giúp bạn tiến nhanh hơn tới mục đích của mình.

Điều gì sẽ xảy ra nếu tới kỳ hạn mà bạn vẫn chưa đạt được mục đích? Đơn giản thôi - hãy đặt ra một kỳ hạn khác. Rất nhiều chuyện mà bạn không thể kiểm soát có thể xảy ra và ngăn bạn đạt được mục đích của mình. Không sao cả. Chỉ cần đặt ra một kỳ hạn khác. Hãy nhớ, không có những mục đích không thực tế, chỉ có những kỳ hạn không thực tế.

4. Hãy lập một danh sách. Viết ra tất cả những gì bạn nghĩ mình có thể làm để đạt được mục đích. Bao gồm nhân sự, kiến thức, và nguồn lực mà bạn sẽ cần. Cứ tiếp tục bổ sung vào danh sách cho tới khi hoàn thiện.

Chính việc viết ra danh sách tất cả mọi thứ bạn nghĩ để đạt được mục tiêu sẽ khiến bạn thêm tin tưởng rằng mục tiêu của mình là có thể đạt được. Nó tạo động lực và khuyến khích bạn. Như Henry Ford từng nói, “Mục tiêu nào

cũng có thể đạt được nếu bạn chia chúng thành những phần nhỏ.”

5. Hãy sắp xếp danh sách thành một kế hoạch. Cách thứ nhất để sắp xếp là theo trình tự. Tạo một danh mục, một danh sách tất cả các bước, từng bước một, mà bạn sẽ phải thực hiện để đạt được mục đích. Làm việc với một danh mục được viết ra sẽ làm tăng tốc độ bạn đạt được mục tiêu khoảng năm đến mười lần.

Cách thứ hai để sắp xếp danh sách là theo thứ tự ưu tiên. Việc nào quan trọng hơn, và việc nào ít quan trọng hơn? 20% mục trong danh sách sẽ chiếm tới 80% thành công của bạn. Đó là những mục gì?

6. Hãy bắt tay ngay vào kế hoạch của bạn. Hãy làm gì đó. Làm bất cứ việc gì. Hãy thực hiện bước đầu tiên. Giống như Einstein nói, “Chẳng có gì xảy ra cho tới khi có gì đó nhúc nhích.” Cũng chẳng có gì xảy ra cho tới khi bạn nhúc nhích.

7. Hãy làm việc gì đó mỗi ngày để đưa bạn đến gần với mục đích quan trọng nhất của mình, dù mục đích ở thời điểm đó là gì đi nữa. Đừng bỏ lỡ một ngày nào, bảy ngày một tuần.

Khi bạn làm điều gì hằng ngày, bạn tạo ra “nguyên lý động lực” của thành công. Thực hiện bước đầu tiên tiến tới mục đích có lẽ sẽ khó khăn, nhưng sau đó mọi thứ sẽ trở nên ngày càng dễ dàng hơn. Bạn sẽ ngày càng có nhiều đà phát triển. Bạn tiến nhanh hơn về phía mục đích của mình, và mục đích của bạn tiến nhanh hơn về phía bạn. Và bạn luôn có thể nhìn thấy bước đầu tiên.

Bài tập thiết lập mục tiêu

Đây là một bài tập đơn giản đã thay đổi cuộc đời của hàng trăm ngàn người trên thế giới. Nó rất hiệu quả bởi nó rất đơn giản. Bài tập như sau:

1. Hãy lấy ra một tờ giấy trắng và viết lên đó từ “Mục tiêu”, cùng với ngày tháng của hôm đó lên đầu trang. Sau đó, viết ra mười mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong vòng 12 tháng tiếp theo.

Có thể là những mục tiêu tuần, mục tiêu tháng, mục tiêu sáu tháng hay 12 tháng. Nhưng đó là tất cả những mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong năm

tới.

Dường như mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong vòng 1 năm tạo nhiều động lực hơn những mục tiêu trong 5 hay 10 năm tới, dù cuối cùng bạn cũng sẽ đặt ra những mục tiêu này.

Khi bạn viết các mục tiêu ra, hãy sử dụng ba chữ P. Đó là present (thì hiện tại), personal (cá nhân) và positive (khẳng định). Tiềm thức của bạn chỉ có thể hoạt động hướng tới một mục tiêu được viết đúng theo cách này. Mỗi mục tiêu bắt đầu với chữ “tôi”, theo sau là một động từ.

Ví dụ, mục tiêu của bạn là, “Tôi kiếm được XXX đô la tính đến 31 tháng 12 năm nay.”

Viết mục tiêu của bạn ra như thể bạn đã thực hiện được nó và bạn đang giải thích với ai đó về những gì bạn vừa đạt được.

Thay vì nói rằng, “Tôi sẽ cai thuốc”, bạn sẽ viết, “Tôi là người không hút thuốc”.

Viết ra mười mục tiêu đầu tiên mà bạn nghĩ tới ở thì hiện tại, cá nhân hóa và biến chúng thành câu khẳng định tích cực.

2. Khi bạn đã có danh sách gồm mười mục tiêu, hãy hỏi câu này: “Mục tiêu nào trong danh sách, nếu tôi sắp đạt được, sẽ có tác động tích cực lớn nhất tới cuộc đời tôi?”

Luôn có một mục tiêu phù hợp với miêu tả này. Một khi bạn đã chọn được mục tiêu này, nó sẽ trở thành “mục tiêu rõ ràng nhất” trong đời.

3. Đưa mục tiêu này lên đầu một tờ giấy trắng, cá nhân hóa và biến nó thành câu khẳng định ở thì hiện tại. Ví dụ, “Tôi kiếm được số tiền cụ thể này vào thời điểm này.”

4. Sau đó bạn lập danh sách tất cả những việc bạn có thể nghĩ tới để thực hiện mục tiêu này. Viết ra ít nhất 20 ý tưởng.

Viết ra những câu trả lời rõ ràng và những câu trái ngược với những câu trả lời đó. Tiếp tục viết cho tới khi bạn có 20 hành động khác nhau có thể thực

hiện để đạt được mục tiêu này.

5. Hãy xếp danh sách này thành một kế hoạch, một danh mục với những điều mà bạn có thể làm, từ đầu đến cuối.

6. Hãy bắt tay ngay vào một nhiệm vụ, mục đầu tiên trong danh sách, và hoàn thành nhiệm vụ này sớm nhất có thể.

7. Từ nay trở đi, hãy làm việc gì đó trong danh sách này hằng ngày để đưa bạn đến gần mục đích chính. Đừng cho phép có một ngoại lệ nào. Hãy làm việc này bảy ngày một tuần.

Nghĩ tới mục đích của bạn

Hãy nhớ sự thật quan trọng: Bạn trở thành cái mà bạn hay nghĩ tới. Mỗi sáng thức dậy, hãy nghĩ tới mục đích của bạn. Suốt cả ngày, hãy nghĩ tới mục đích của bạn. Buổi tối, hãy đánh giá tiến độ của mục đích chính.

Định hướng mục tiêu rõ

ràng sẽ kích thích tiềm thức và siêu thức của bạn tiến tới thực hiện mục tiêu. Bạn càng nghĩ, lên kế hoạch và phấn đấu nhiều vì mục đích chính của mình, bạn tiến càng nhanh tới nó, và nó tiến càng nhanh về phía bạn.

Bạn càng nghĩ nhiều tới mục đích của bạn, bạn càng có nhiều ý tưởng để đạt được nó.

Ngay hôm nay, hãy bắt đầu trở thành một người tập trung vào mục tiêu. Điều này sẽ giúp bạn giải phóng sức mạnh tinh thần, kích thích sự sáng tạo, dẫn nguồn năng lượng, thúc đẩy bạn tiến về phía trước nhiều hơn bất cứ hành động đơn lẻ nào khác.

Các bài thực hành

1. Hãy xác định chính xác điều bạn muốn ở một lĩnh vực trong cuộc sống, mục tiêu có thể tác động tích cực nhất lên cuộc đời bạn.

2. Viết ra, cá nhân hóa, tạo câu khẳng định ở thì hiện tại, như thể nó đã trở thành hiện thực.

3. Lập kế hoạch hoàn thành mục đích này, rồi mỗi ngày làm điều gì đó giúp bạn đến gần nó hơn.

5 Tư duy hướng kết quả với Tư duy hướng hành động

“Những người có bản tính cầu toàn, và những người không chấp nhận những điều thiếu sót, sẽ giương cao biểu ngữ tiến bộ, sẽ đặt ra những tiêu chuẩn và lý tưởng cho những người khác.”

- ORISON SWETT MARDEN

M

ột bước ngoặt lớn khác trong đời tôi xảy ra vào những năm tôi 20 tuổi, khi tôi nhìn xung quanh và nhận ra rằng rất nhiều người cỡ tuổi tôi dường như đang sống và làm việc tốt hơn tôi rất nhiều. Họ mặc đồ đẹp hơn, có những công việc tốt hơn, và lái những chiếc xe thời thượng hơn, nhiều người thậm chí còn có nhà riêng và đã lập gia đình.

Trong khi đó, tôi lái một chiếc xe cũ kỹ, mặc đồ cũ, làm công việc bán hàng, lúc nào cũng băn khoăn về giá cả và lo lắng về tiền bạc. Sống như vậy thật không thú vị.

Bước ngoặt của tôi xuất hiện khi tôi bắt đầu tự hỏi, “Tại sao một số người lại thành đạt hơn những người khác?” Câu hỏi này đã thay đổi cuộc đời tôi. Nó đưa tôi vào một cuộc tìm kiếm bất tận để tìm câu trả lời. Trong Kinh Thánh có nói, “Cứ tìm thì sẽ thấy... [vì] ai tìm thì sẽ thấy.” Điều này hóa ra lại đúng với tôi. Khi tôi bắt đầu hỏi câu này, các câu trả lời bắt đầu đến với tôi, giống như magnet hút về phía nam châm.

Kiểm nhiều tiền hơn

Về mặt tiền bạc, câu trả lời rất đơn giản và rõ ràng. Những người được trả lương cao có năng suất làm việc cao. Họ sử dụng thời gian hiệu quả hơn người bình thường. Họ làm ra ngày càng nhiều kết quả tốt hơn, người ta sẵn lòng bỏ tiền mua chúng. Họ dành ngày càng nhiều thời gian để tạo ra ngày càng nhiều thứ có giá trị hơn.

Câu hỏi đặt ra là: Tài sản tài chính quý giá nhất của bạn là gì? Lần đầu nghe câu hỏi này, tôi không rõ về câu trả lời. Sau đó tôi phát hiện ra đó chính là “khả năng kiếm tiền” của bạn. Khả năng kiếm tiền của bạn là tài sản tài chính quý giá nhất của bạn.

Bạn có thể mất việc, nhà cửa, xe cộ và tất cả các khoản tiết kiệm và đầu tư, và có thể phải ra đứng đường với túi quần áo trên lưng. Nhưng bạn có thể kiếm lại toàn bộ và hơn thế, miễn là bạn vẫn còn khả năng kiếm tiền. Chuyện này từng xảy ra rất nhiều lần với rất nhiều người đến mức nó gần như trở thành một truyền thuyết thành thị.

Tại sao giám đốc của các công ty trong bảng xếp hạng Fortune 500 lại kiếm được hơn mười triệu đô la mỗi năm? Đó là bởi họ đã phát triển khả năng kiếm tiền đến mức họ có thể đạt được những kết quả mang lại lợi nhuận cho công ty đôi khi là lớn hơn hàng trăm lần mức lương của họ. Các công ty rất sẵn lòng trả cho họ gần như bất cứ số tiền nào vì họ đã chứng minh được khả năng tạo ra lợi nhuận hàng triệu, thậm chí là hàng tỷ đô la. Và nếu họ mất việc vì bất cứ lý do gì, họ sẽ ngay lập tức được một công ty lớn khác trọng dụng và được trả 10 triệu đô la trở lên mỗi năm.

Định nghĩa khả năng kiếm tiền

Khả năng kiếm tiền là khả năng bạn đạt được các kết quả mà người ta sẽ trả tiền cho bạn để có được nó. Đó không phải khả năng đi làm, bỏ thời gian và “chơi ngoan với các bạn khác”. Đó là khả năng hoàn thành công việc một cách mau lẹ và đáng tin cậy, đúng hạn và phù hợp với dự toán.

Suy cho cùng, khả năng hoàn thành nhiệm vụ một cách nhất quán và đáng tin là yếu tố khiến bạn trở thành một nhân viên có giá trị và không thể thiếu đối với tổ chức của bạn.

Tất cả thành công trong công việc đều gói gọn trong một kết quả đơn giản: hoàn thành nhiệm vụ.

Những người giỏi nhất phát huy được khả năng hoàn thành những nhiệm vụ ngày càng to lớn, ngày càng có giá trị. Họ xây dựng danh tiếng là “người được tin nhiệm”.

Người ta sẽ nói, “Nếu anh muốn công việc được hoàn thành thật nhanh và hoàn hảo, cứ giao cho anh ấy/cô ấy.”

Gia nhập 20% giỏi nhất

Quy tắc 80/20 có vẻ áp dụng được trong công việc. 20% số người đang thăng tiến rất nhanh, không ngừng nâng cao giá trị của bản thân, tiến lên phía trước và kiếm nhiều tiền hơn. 80% nhân sự trong tất cả các lĩnh vực lại là những kẻ cơ hội. Họ đến nơi làm việc muộn nhất có thể và rời chỗ làm sớm nhất có thể. Trong giờ làm việc, họ sử dụng thời gian rất kém so với những người thăng tiến nhanh.

Theo Robert Half International, 50% thời gian làm việc bị sử dụng lãng phí. Hầu hết thời gian làm việc bị lãng phí trong các câu chuyện phiếm nhàn rỗi với đồng nghiệp. Họ lãng phí thời gian vì không ngừng sử dụng các thiết bị điện tử, trả lời e-mail, chốc chốc lại lên mạng xã hội, trả lời tin nhắn và các cuộc điện thoại. Người bình thường, bao gồm cả các giám đốc, kiểm tra e-mail 45 lần một ngày.

Người ta lãng phí thời gian bằng cách đi muộn, về sớm, kéo dài châu cà phê và giờ nghỉ trưa. Họ đọc báo, lo việc riêng, và thường làm việc với hiệu suất thấp.

Căn nguyên của hiệu suất thấp

Tại sao lại như vậy? Đây chủ yếu là kết quả của những thói quen được hình thành từ sớm. Đứa trẻ được tiếp xúc lần đầu với “cơ quan” là lần đầu tiên đến trường. Xung quanh đứa trẻ là những bạn nhỏ cùng độ tuổi. Bạn làm gì với những đứa trẻ đồng trang lứa? Bạn chơi!

Từ năm hay sáu tuổi, trường học trở thành nơi vui chơi chính cho trẻ em. Qua nhiều năm, đứa trẻ lớn lên với hệ thống trường học, chủ yếu tập trung vào tương tác xã hội và chơi với các bạn khác, trước giờ học, trong giờ học, sau giờ học, và những ngày cuối tuần.

Sau đó người thanh niên ra trường và lần đầu tiên đi làm. Điều đầu tiên anh ta thấy khi nhìn quanh chỗ làm mới là những người khác đồng trang lứa với anh ta. Bạn làm gì với những người đồng trang lứa? Bạn chơi!

Ảnh hưởng của thói quen

Theo thói quen, gần như là tự động, nơi làm việc trở thành phần mở rộng của trường học. Nó trở thành nơi vui chơi chính cho người trưởng thành. Có ước tính rằng tới khoảng 11 giờ trưa, người bình thường mới thực sự bắt đầu làm việc rồi bắt đầu chểnh mảng và kết thúc ngày làm việc vào khoảng 3 giờ 30 phút chiều. Trong khoảng thời gian đó, anh ta dành phần lớn thời gian để chơi với bạn bè. Nhưng chuyện này không dành cho bạn.

Chỉ những người có tương lai không mấy xán lạn hoặc không có tương lai mới lãng phí thời gian và chơi với bạn bè cả ngày. Nhưng bạn thì khác. Bạn coi thành công và thành tựu trong công việc như bàn đạp để thực hiện mục tiêu và giành được mọi thứ bạn muốn trong đời.

Làm việc trong suốt thời gian làm việc

Đây là quy tắc: Làm việc trong suốt thời gian làm việc. Khi bạn đi làm, hãy làm việc. Đừng chơi với đồng nghiệp, kiểm tra e-mail 5 phút một lần, đọc báo, hay làm việc riêng. Hãy làm việc trong suốt thời gian làm việc. Nếu bạn thực sự nghiêm túc với ý định đạt được thành quả, hãy bắt đầu sớm hơn một chút. Trong ngày, hãy làm việc chăm chỉ hơn một chút. Ở lại muộn hơn một chút. Hãy tăng tốc lên. Tiến nhanh hơn. Hãy chú tâm vào những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn. Đừng lãng phí thời gian.

Nếu ai đó muốn nói chuyện với bạn, bạn hãy nói, “Tôi muốn nói chuyện với bạn, nhưng bây giờ tôi phải quay lại làm việc.”

Câu nói này sẽ khiến mọi người im bật ngay lập tức. Làm sao họ có thể ngăn cản bạn “quay lại làm việc”? Hãy nói với họ rằng bạn rất vui được nói chuyện với họ sau giờ làm việc hoặc vào cuối tuần. Trong khi đó, hãy tự nhủ câu thần chú “Quay lại làm việc! Quay lại làm việc! Quay lại làm việc!”

Mục tiêu của bạn, là xây dựng danh tiếng như người chăm chỉ nhất trong công ty.

Hãy làm việc trong suốt thời gian làm việc.

Bạn đang làm việc khi nào?

Nhiều người nghĩ rằng bởi vì họ đang ở nơi làm việc thì họ thật sự đang làm việc. Nhưng bạn chỉ đang làm việc khi bạn đang bắt đầu và đang hoàn thành những nhiệm vụ quan trọng. Bạn chỉ đang làm việc khi bạn đang gặt hái những kết quả mà công ty muốn và cần để tạo ra doanh thu và giá trị. Những người giỏi nhất dành thật nhiều thời gian cho những việc có giá trị cao hơn. Người bình thường dành nhiều hoặc dành hầu hết thời gian cho những hoạt động ít giá trị hoặc không hề có giá trị.

Tất cả các bài giảng, sách vở, và các khóa học về quản lý thời gian được truyền đạt để giúp bạn tự hỏi và trả lời câu hỏi, “Bây giờ sử dụng thời gian vào việc gì là hữu ích nhất?” Khả năng hỏi và trả lời chính xác câu hỏi này, và làm chính việc mà bạn cho là đáng dành thời gian nhất, sẽ quyết định thành công của bạn trong sự nghiệp hơn bất kỳ nhân tố đơn lẻ nào khác.

Bắt đầu và tiếp tục cố gắng

Bạn có thể sử dụng một loạt các chiến lược, chiến thuật, phương pháp và kỹ thuật để bắt đầu và tiếp tục cho đến khi hoàn thành nhiệm vụ quan trọng nhất. Để quản lý thời gian một cách hiệu quả và đạt được các kết quả tối đa, bạn hãy bắt đầu với những mục tiêu rõ ràng mà bạn đã cam kết.

Sau đây là một số câu hỏi quan trọng nhất mà bạn có thể hỏi và trả lời thường xuyên:

1. Mình đang nỗ lực làm việc gì?
2. Mình đang nỗ lực thực hiện nó như thế nào?
3. Nó tiến triển thế nào? Mình sẽ nhận được kết quả mong muốn chứ?
4. Các giả định của mình là gì?
5. Nếu các giả định của mình trong lĩnh vực này là sai thì sao?
6. Liệu có cách nào tốt hơn để đạt được kết quả mà mình muốn không?
7. Nếu mình bắt đầu làm lại việc này, mình sẽ làm gì khác đi?

Một khi bạn đã thông suốt về mục đích hay mục tiêu quan trọng, ưu tiên hàng

đầu của mình, mỗi ngày bạn có thể sử dụng một loạt các phương pháp và kỹ thuật đã được chứng minh để hoàn thành nhiệm vụ quan trọng nhất đúng hạn.

Công cụ quản lý thời gian

Công cụ quản lý thời gian mạnh mẽ nhất là một danh sách. Bạn bắt đầu với (những) mục tiêu chính rồi lập danh mục cho tất cả những việc bạn cần làm để đạt được mục tiêu đó. Ở nơi làm việc, bạn bắt đầu với một danh sách tất cả những việc bạn muốn hoàn thành ngày hôm đó.

Lý tưởng nhất là bạn nên lập danh sách công việc từ đêm hôm trước, vào cuối ngày làm việc. Khi bạn lên kế hoạch một ngày từ đêm hôm trước, thực tế là bạn đang thiết lập một loạt các mục tiêu nhỏ cho ngày hôm sau. Việc viết vào buổi tối sẽ cho phép siêu thức của bạn xử lý danh sách các mục tiêu nhỏ trong khi bạn ngủ. Bạn sẽ thường xuyên thức dậy với những ý tưởng và hiểu biết sâu sắc mà bạn có thể sử dụng để những công việc quan trọng nhất được thực hiện nhiều hơn và nhanh hơn.

Nếu bạn không thể lập danh sách từ tối hôm trước, việc đầu tiên bạn làm vào buổi sáng, trước hết, là lên kế hoạch một ngày trên giấy. Lập danh sách tất cả những việc bạn định hoàn thành trong ngày hôm đó. Từ chối tất cả những việc mà bạn không viết trong danh sách, dù là một cuộc điện thoại.

Chính việc làm việc theo danh sách sẽ làm tăng năng suất của bạn lên 25% đến 50% ngay từ ngày đầu tiên.

Đừng kiểm tra E-mail

Tự ép mình không được kiểm tra e-mail mỗi khi thức giấc. Bạn có thể nhân đôi và nhân ba năng suất bằng cách cai nghiện những thiết bị điện tử, đặc biệt là e-mail. Thay vào đó, quyết tâm chỉ kiểm tra e-mail hai lần mỗi ngày, vào 11 giờ trưa và 3 giờ chiều. Tắt âm báo e-mail mới trên máy tính. Đừng cho phép bản thân trở thành nô lệ cho bất kỳ người nào đang nói chuyện với bạn về những vấn đề mà thường có thể để sau, thậm chí là rất lâu sau.

Đặt ra các ưu tiên trong danh sách

Khi bạn đã chuẩn bị danh sách, “phác thảo” một ngày, bạn hãy đặt ra những

ưu tiên trong danh sách theo ba cách khác nhau trước khi bắt tay vào việc. Đây là một kỷ luật hay thói quen khác mà có thể làm tăng đáng kể năng suất và hiệu suất làm việc của bạn.

Đầu tiên, hãy áp dụng quy tắc 80/20 cho các nhiệm vụ và hoạt động hằng ngày của bạn. Hãy nhớ rằng 80% kết quả của bạn là do 20% công việc trong danh sách quyết định. Nếu bạn có mười việc phải làm trong một ngày, hai việc trong số đó sẽ có giá trị hơn tám việc kia cộng lại. Đó là những việc gì?

Phương pháp ABCDE

Hãy sử dụng phương pháp ABCDE để phân loại nhiệm vụ của bạn. Hãy vận dụng ý tưởng “hệ quả” vào từng hành động. Trong quản lý thời gian, những việc quan trọng sẽ có những hệ quả tiềm tàng nghiêm trọng. Những việc không quan trọng có hệ quả không đáng ngại hoặc không có hệ quả nào. Hãy nghĩ trước khi làm.

A = Phải làm - sẽ có những hệ quả tiềm tàng nghiêm trọng nếu bạn làm hoặc không làm nhiệm vụ này. Hãy viết chữ A bên cạnh những việc quan trọng nhất trong danh sách của bạn.

B = Nên làm - có những hệ quả không đáng ngại nếu bạn làm hoặc không làm việc này, nhưng không quan trọng bằng các nhiệm vụ A.

C = Làm thì tốt - nhưng không thể có hệ quả gì nếu bạn uống một chén cà phê, nói chuyện phiếm với đồng nghiệp, hay sử dụng mạng xã hội.

D = Bỏ qua - bạn nên bỏ qua tất cả những việc có thể, dù là những việc mà bạn yêu thích, để có thêm thời gian làm một vài việc mà bạn có thể làm tốt nhất và là việc quan trọng nhất.

E = Loại bỏ - cân nhắc đừng làm tất cả những nhiệm vụ và hoạt động ít giá trị/vô giá trị.

Khi bạn đã viết xong các chữ cái bên cạnh mỗi nhiệm vụ, xem xét tỉ mỉ và ghi A-1, A-2, A-3 bên cạnh các nhiệm vụ A quan trọng nhất. Sau đó làm tương tự với B-1, B-2, B-3, vân vân.

Nguyên tắc là bạn không được làm nhiệm vụ B trong khi chưa hoàn thành nhiệm vụ A. Hãy bắt tay vào làm nhiệm vụ A-1 ngay lập tức. Một khi bạn đã quyết định xong thứ tự ưu tiên, tất cả các việc khác trong danh sách đều là phí thời gian so với nhiệm vụ A-1.

Hãy thực hành quy tắc 70%. Nếu ai đó có thể làm tốt việc này bằng 70% so với bạn, hãy bàn giao nhiệm vụ này cho người đó. Vì vùng an toàn nên chúng ta trở nên quen làm những việc ít giá trị hoặc vô giá trị mà ta đã từng làm trong quá khứ nhưng hiện không còn quan trọng đối với kết quả mà ta mong muốn đạt được.

Hãy tập trung vào từng nhiệm vụ A cho tới khi hoàn thành.

Quy tắc ba việc

Một trong những công cụ quản lý thời gian mạnh mẽ và hiệu quả nhất nằm trong Quy tắc ba việc. Quy tắc này nói rằng chỉ có ba nhiệm vụ bạn làm chiếm tới 90% giá trị bạn đóng góp cho công ty và cho bản thân. Mọi việc khác bạn làm rơi vào 10% còn lại.

Với các khách hàng của tôi, tôi bảo họ lập danh sách tất cả các nhiệm vụ lớn nhỏ mà họ làm trong thời gian một tuần hay một tháng. Cuối cùng hầu hết mọi người có 20 đến 30 việc. Một số người quay trở lại với danh sách gồm 50 đến 60 việc! Khi bạn đã có danh sách công việc, hãy tự hỏi bản thân ba câu hỏi thần kỳ:

1. Nếu mình chỉ có thể làm một việc trong danh sách này, suốt cả ngày, việc nào sẽ đóng góp giá trị lớn nhất cho công ty và bản thân mình?

Câu trả lời này luôn luôn hiện ra ngay lập tức. Nó luôn rõ ràng và hiển nhiên.

Và bạn phải biết câu trả lời này, dù nó có là gì đi nữa.

Bạn không thể làm việc một cách năng suất nếu bạn không hiểu thấu việc hữu ích nhất bạn có thể làm.

Biến việc chính trở thành việc chính

Khi tôi thực hiện bài tập lập kế hoạch chiến lược với giám đốc của một công

ty lớn, ông ấy cảm thấy ông biết khá rõ về việc quan trọng nhất mình có thể làm suốt cả ngày. Nhưng khi chúng tôi bàn luận sâu hơn, thì ra ông ấy đã hoàn toàn sai. Đó là một nhiệm vụ quan trọng, chắc chắn, nhưng đó không phải nhiệm vụ ông ấy phải làm. Việc đáng để ông dành thời gian nhất là việc nào đó hoàn toàn khác.

Phát hiện này đã thay đổi sự nghiệp của ông và hướng đi của công ty. Trong 12 tháng sau, tất cả mọi người đều thực hành Quy tắc ba việc, công ty đã nhân đôi doanh số và lợi nhuận.

2. Giờ thì hãy tự hỏi, “Nếu mình chỉ có thể làm hai việc trong danh sách, suốt cả ngày, việc thứ hai sẽ là gì?”

Việc này không phải lúc nào cũng dễ xác định. Thường thì bạn sẽ cần phải ngồi lại với sếp và các đồng nghiệp để hỏi ý kiến của họ. Không có gì là lạ nếu bạn kết luận rằng việc này quan trọng hơn, nhưng sếp và các đồng nghiệp lại cho rằng việc khác quan trọng hơn nhiều.

3. Giờ hãy hỏi bản thân câu hỏi thần kỳ thứ ba, “Nếu mình chỉ có thể làm ba việc trong danh sách, suốt cả ngày, việc quan trọng thứ ba sẽ là gì?”

Một lần nữa, nếu bạn không chắc chắn, hãy hỏi mọi người xung quanh. Với một số người, câu trả lời đã rõ ràng ngay khi bạn đặt câu hỏi. Với những người khác, câu trả lời lại mù mờ. Nhưng bạn phải biết câu trả lời cho những câu hỏi này. Nếu không, bạn có nguy cơ sẽ lãng phí thời gian vào những việc có ít giá trị hoặc thậm chí là không hề có chút giá trị nào.

Bốn hệ luận của Quy tắc ba việc

Một khi bạn đã xác định được “ba việc hệ trọng” của mình, hãy áp dụng công thức đơn giản này để nhân đôi và nhân ba năng suất của mình:

1. Làm ít việc đi. Sự thật là bạn sẽ không bao giờ bắt kịp được công việc. Bạn sẽ không bao giờ có thể làm tất cả mọi việc mà bạn phải làm. Cách duy nhất mà bạn có thể kiểm soát đời mình là ngừng làm những việc có giá trị thấp.

2. Làm những việc quan trọng hơn. Hãy xử lý một hoặc vài trong số ba nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn.

3. Dành nhiều thời gian hơn cho những nhiệm vụ quan trọng nhất. Hãy dành cả ngày để làm những việc đó nếu bạn có thể.

4. Đạt được những thành quả tốt hơn ở mỗi nhiệm vụ quan trọng nhất. Không ngừng học hỏi và cải thiện bản thân là những nhân tố thiết yếu đối với thành công của bạn, nhưng trong những lĩnh vực nào? Câu trả lời là: Hãy đạt được những thành quả cao hơn trong những nhiệm vụ quan trọng nhất.

Những câu hỏi đặt ra

Một trong những câu hỏi về quản lý thời gian hay nhất là: “Nhiệm vụ nào, nếu mình làm đặc biệt xuất sắc, sẽ tạo ra khác biệt tích cực nhất trong công việc?”

Luôn luôn có một câu trả lời cho câu hỏi này. Việc mà bạn, và chỉ bạn, nếu làm tốt sẽ tạo ra khác biệt thực sự là gì? Dù câu trả lời của bạn là gì, bạn cũng nên thường xuyên làm việc đó. Đây sẽ gần như luôn là một trong “ba việc hệ trọng” của bạn.

Hãy xem lại danh sách các hoạt động trong ngày và tự hỏi câu này: “Nếu mình sắp được điều đi công tác trong một tháng và chỉ có thể làm một việc trong danh sách này, mình sẽ chắc chắn muốn hoàn thành nhiệm vụ nào?”

Dù câu trả lời của bạn là gì thì đó cũng có thể là việc mà bạn nên bắt đầu xử lý đầu tiên vào buổi sáng.

Vượt qua sự trì hoãn

Khả năng vượt qua sự trì hoãn và bắt tay vào nhiệm vụ quan trọng nhất là một trong những kỹ luật tốt nhất mà bạn có thể rèn luyện.

Tình cờ là, tất cả mọi người đều trì hoãn. Những người làm việc năng suất cao cũng như những người kém năng suất. Sự khác biệt là gì? Câu trả lời là những người có năng suất cao trì hoãn những nhiệm vụ có giá trị thấp. Họ vận dụng “sự trì hoãn sáng tạo”. Họ chủ tâm quyết định làm những việc đó sau.

Những người kém năng suất thì trì hoãn những nhiệm vụ mang giá trị cao -

một số nhiệm vụ có thể tạo sự khác biệt hoàn toàn cho công ty và cho sự nghiệp của họ.

Sau đây là một số cách đã được chứng minh có thể loại bỏ sự trì hoãn:

1. Trước khi bắt đầu, lập danh sách tất cả những việc bạn phải làm mỗi ngày. Chúng ta đã nói kỹ càng về vấn đề này rồi.
2. Chọn ra nhiệm vụ quan trọng nhất, và tạo danh sách tất cả các bước bạn có thể thực hiện để hoàn thành nhiệm vụ đó.
3. Áp dụng phương pháp cắt lát salami. Cắt một phần trong nhiệm vụ lớn ra và chỉ làm phần đó. Thường thì cách này sẽ đưa bạn vào guồng, và sự trì hoãn của bạn sẽ biến mất.
4. Thử dùng kỹ thuật đánh cờ theo hệ Thụy Sĩ. Chọn một phần việc trong nhiệm vụ chính, và quyết tâm hoàn thành nó ngay lập tức. Thường thì điều này sẽ phá vỡ sự trì hoãn và tạo đà cho bạn làm việc lớn hơn.
5. Tự thưởng cho mình. Hãy tặng cho mình một phần thưởng cụ thể, chẳng hạn như một tách cà phê hay nghỉ ngơi đôi chút vì đã hoàn thành một trong những nhiệm vụ nhỏ trong danh sách.
6. Làm việc trong vòng 10 phút. Thay vì lo lắng phải hoàn thành toàn bộ nhiệm vụ, hãy làm thật nhiệt huyết trong mười phút để bắt đầu.
7. Hãy chuẩn bị đầy đủ mọi thứ khi bắt đầu. Chính việc chuẩn bị bắt tay vào làm việc sẽ tự động giúp bạn khởi đầu trơn tru.
8. Áp dụng quy tắc 80/20 với nhiệm vụ lớn. Quy tắc này nói rằng 20% đầu tiên của nhiệm vụ thường chứa 80% giá trị của toàn bộ công việc. Quyết tâm làm 20% đầu tiên và bạn sẽ vượt qua được sự trì hoãn khi làm nhiệm vụ đó.

Để làm được việc này, có lẽ kỹ thuật quản lý thời gian mạnh mẽ nhất là “tự thân vận động”.

Chìa khóa thành công trong công việc của bạn là hoàn thành nhiệm vụ.

Điều này nghĩa là một khi bạn đã bắt đầu xử lý nhiệm vụ quan trọng nhất,

hãy ép bản thân tập trung 100% lên nhiệm vụ đó cho tới khi hoàn thành.

Khởi đầu suôn sẻ là xong một nửa

Thói quen bắt đầu và hoàn thành nhiệm vụ quan trọng nhất vào ngay đầu giờ sáng sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Khi hoàn thành nhiệm vụ, hoóc-môn endorphin, “liều thuốc vui vẻ” tự nhiên trong não của bạn sẽ tiết ra. Các endorphin này làm tăng sức sáng tạo, cải thiện tính cách, tạo động lực, và tiếp thêm năng lượng cho bạn. Chúng khiến bạn cảm thấy mạnh mẽ và năng suất hơn.

Khi bạn bắt đầu và hoàn thành một nhiệm vụ quan trọng vào đầu giờ sáng, bạn sẽ đưa mình vào trạng thái “tập trung cao độ”. Suốt một ngày, bạn thực sự hoạt động ở một mức cao hơn, hoàn thành công việc nhiều hơn và nhanh hơn, với một chất lượng cao hơn.

Tập trung vào kết quả

Hãy liên tục tự hỏi, “Mình mong đợi những thành quả gì?”

Và trong số tất cả các thành quả mà bạn có thể đạt được, đâu là thành quả quan trọng nhất mà bạn cần đạt được thật nhanh chóng và tốt đẹp để tạo ra khác biệt lớn nhất cho sự nghiệp của bạn?

Dù câu trả lời của bạn có là gì, hãy bắt tay vào nhiệm vụ đó ngay lập tức, và tiếp tục cho tới khi hoàn thành. Việc rèn luyện được thói quen này sẽ nhanh chóng đưa bạn vào hàng ngũ những người có năng suất cao nhất trong công ty bạn và ngành của bạn.

Các bài thực hành

1. Hãy suy nghĩ trên trang giấy. Viết ra mọi thứ. Luôn luôn làm việc dựa theo danh sách, hoặc hay hơn, là một danh mục liệt kê.
2. Xác định “ba việc hệ trọng” của bạn, những việc này sẽ tương ứng với 90% giá trị đóng góp cho công ty và cho bản thân bạn.
3. Tự ép mình lập tức bắt đầu làm những việc hữu ích nhất mỗi buổi sáng, rồi kiên trì cho tới khi nhiệm vụ đó hoàn thành 100%.

6 Tư duy tích cực với Tư duy tiêu cực

“Hãy đặt ra cho bản thân tiêu chuẩn cao hơn những gì người ta mong chờ ở bạn. Đừng bao giờ thanh minh cho bản thân. Đừng bao giờ thương hại chính mình. Hãy làm một người thầy nghiêm khắc với chính mình - và hãy khoan dung với mọi người”.

- HENRY WARD BEECHER

A

Aristotle, có lẽ là nhà triết học vĩ đại nhất mọi thời đại, đã nghiên cứu về điều kiện con người sâu rộng hơn bất kỳ ai trong lịch sử. Ông kết luận rằng mục đích tối thượng của mọi nỗ lực trong đời người là hạnh phúc. Ông nói rằng mọi hành động mà một người thực hiện đều nhằm đạt được một trạng thái hạnh phúc cao hơn, dù cho người đó định nghĩa hạnh phúc là thế nào.

Bạn muốn có được một công việc tốt. Để làm gì? Để kiếm nhiều tiền hơn. Để làm gì? Để có thể chu cấp cho gia đình bạn và tận hưởng một lối sống tuyệt vời. Để làm gì? Để đảm bảo an ninh về tài chính và bản thân. Để làm gì? Để bạn được hạnh phúc.

Thước đo thực thụ

Thước đo thực thụ cho mức độ thành công của bạn trong cuộc sống là mức độ hạnh phúc của bạn - phần lớn thời gian. Nếu bạn giàu có, nổi tiếng, hoặc quyền lực nhưng bạn không hạnh phúc, tức là bạn không hoàn thành được trách nhiệm chính của một con người.

Mọi hành động của con người đều nhằm đạt được một trạng thái hạnh phúc cao hơn, dù người đó định nghĩa thế nào về hạnh phúc. Điều này không có nghĩa là mọi hành động đều dẫn tới hạnh phúc. Nhiều người biến cuộc đời mình thành một mớ hỗn độn trong khi nỗ lực đạt được hạnh phúc và họ thường lâm vào cảnh khổ sở và bất mãn hơn lúc trước. Họ là những ví dụ cho Quy luật Hệ quả không định trước và Quy luật Hệ quả ngược.

Các cảm xúc tích cực như yêu thương, vui vẻ, bình yên, phấn khích, thành công, và cảm giác bạn đang đạt được tiềm năng trọn vẹn của mình là những gì mà người ta hướng đến hầu như mọi lúc.

Điều mà những người thành đạt làm

Những người thành đạt hầu như luôn luôn vận dụng tư duy tích cực. Thế nên họ hạnh phúc hơn, ôn hòa hơn, được yêu mến hơn và tìm thấy nhiều niềm vui thực sự từ cuộc sống hơn người bình thường.

Trái ngược với tư duy tích cực là tư duy tiêu cực. Những người suy nghĩ tiêu cực có khuynh hướng thù địch và nghi ngờ. Họ thường không tin vào người khác và cho rằng những điều không hay sắp xảy đến với họ. Họ có tính cách tiêu cực và chỉ trích gay gắt cả bản thân và những người xung quanh họ. Dù chuyện gì xảy ra đi nữa, họ cũng hiếm khi toại nguyện trong một khoảng thời gian nào đó. Cuộc sống đối với họ là một chuỗi các vấn đề và khó khăn mà họ cảm thấy không kiểm soát được và không thể làm gì để đối phó.

Nhiều năm về trước, khi tôi bắt đầu tự hỏi, “Tại sao một số người lại thành đạt và hạnh phúc hơn những người khác”, tôi bắt đầu nghiên cứu sự đối lập và khác biệt giữa cảm xúc tích cực và cảm xúc tiêu cực. Điều tôi phát hiện ra đã vĩnh viễn thay đổi cuộc đời tôi.

Khám phá vĩ đại

Tôi khám phá ra rằng mọi người đều muốn được hạnh phúc, dù họ định nghĩa nó thế nào. Điều ngăn trở một người đến với hạnh phúc mà anh ta khao khát là những cảm xúc tiêu cực. Những cảm xúc tiêu cực nằm ở gốc rễ của hầu như mọi vấn đề trong đời người.

Nếu bạn có cách nào đó để loại bỏ những cảm xúc tiêu cực, bạn có thể giải quyết hầu như mọi vấn đề của loài người.

Có một cách để làm điều này. Bản tính căm ghét sự trống rỗng¹. Nếu bạn loại bỏ các cảm xúc tiêu cực, tâm trí của bạn sẽ tự động lấp đầy bằng những cảm xúc tích cực. Khi bạn loại bỏ các cảm xúc tiêu cực, bạn sẽ trở thành một người có đầy đủ chức năng. Khi bạn loại bỏ các cảm xúc tiêu cực, bạn sẽ có thể đạt được tiềm năng trọn vẹn của mình. Vậy là, công việc chính trong đời

là loại bỏ các cảm xúc tiêu cực.

¹ Đây là câu tục ngữ cổ. Nguyên văn tiếng Anh: *Nature abhors a vacuum.*

Từng suy nghĩ một

Trí óc của bạn chỉ có thể sản sinh ra từng suy nghĩ một - tích cực hoặc tiêu cực. Nhưng nếu bạn không chủ tâm sản sinh ra suy nghĩ hay cảm xúc tích cực, một ý nghĩ hay cảm xúc tiêu cực sẽ choán lấy tâm trí bạn, ít nhất là ban đầu. Những suy nghĩ tiêu cực có xu hướng dễ dàng và tự động, thiết lập mặc định đối với não bộ của hầu hết mọi người.

Suy nghĩ một cách tích cực là một việc thực sự đòi hỏi nỗ lực và quyết tâm cho tới khi nó trở thành một phản ứng theo thói quen trước cuộc sống và các tình huống. May mắn thay, bạn có thể trở thành một người suy nghĩ hoàn toàn tích cực thông qua học hỏi và luyện tập.

Muốn bắt đầu loại bỏ các cảm xúc tiêu cực, đầu tiên ta phải hiểu được nó bắt nguồn từ đâu. Tin tốt là không đứa trẻ nào được sinh ra với nỗi sợ hay xúc cảm tiêu cực nào. Tất cả nỗi sợ và xúc cảm tiêu cực đều phải được dạy trong suốt những năm đứa trẻ lớn lên. Và bởi vì các cảm xúc tiêu cực là do được học mà thành, vậy nên ta có thể từ bỏ chúng.

Bởi vì những cảm xúc tiêu cực là những cách phản ứng và đáp trả trước con người và hoàn cảnh theo thói quen, ta có thể thay thế chúng bằng những thói quen phản ứng và đáp trả mang tính xây dựng. Đây thực chất là vấn đề chọn lựa mà thôi.

Abraham Lincoln từng nói, “Hầu hết mọi người chỉ hạnh phúc khi họ quyết định hạnh phúc.”

Đứa trẻ sơ sinh

Trẻ em được sinh ra với hai đặc tính tuyệt vời, đó là sự bạo dạn và vô tư. Trẻ sơ sinh hoàn toàn không sợ hãi điều gì. Lớn dần lên, đứa trẻ sẽ động chạm, thử, hoặc ném bất cứ thứ gì, dù nguy hiểm. Các phụ huynh phải bảo vệ trẻ khỏi nguy hiểm chết người trong vài năm đầu đời.

Trẻ em còn được sinh ra với sự vô tư. Nó cười, khóc, giải quyết nhu cầu và biểu lộ cảm xúc không hề e dè, trong suốt 24 giờ một ngày. Một đứa trẻ không bận tâm đến hồi đáp và phản ứng của người khác. Đơn giản là đứa bé đó không quan tâm.

Nỗi sợ thất bại và chỉ trích

Khi còn nhỏ, do trông thấy những sai lầm mà cha mẹ phạm phải, trẻ em đã bắt đầu hình thành hai nỗi sợ chính về quãng đời trưởng thành, đó là nỗi sợ thất bại và sợ bị chỉ trích. Khi cha mẹ, cố gắng kiểm chế hành vi của trẻ, sẽ nói với trẻ, “Không được! Dừng lại! Dừng làm thế! Tránh xa chỗ đó ra!” và, tệ hơn là, trừng phạt thể chất vì đứa trẻ khám phá thế giới của mình một cách bạo dạn, đứa trẻ sẽ sớm hình thành niềm tin rằng mình nhỏ bé và kém cỏi. Chẳng bao lâu đứa trẻ sẽ kiểm chế, không cầm nắm và thử những điều mới lạ. Nó sẽ bắt đầu nói “Con không thể, con không thể, con không thể” khi đối mặt với những điều mới mẻ hay khác lạ.

Cảm giác “con không thể” này sẽ sớm biến thành nỗi sợ thất bại. Khi trưởng thành, nó trở thành một mối lo đối với thất bại hay nghèo đói. Người lớn sợ mất tiền và thời gian, mất an toàn và bị khước từ, mất đi tình yêu thương của người quan trọng, mất đi sức khỏe, và đói nghèo có thể xảy đến. Nhìn chung, nỗi sợ thất bại này có tác động như một cái phanh đối với tiềm năng của trẻ và sau đó là tiềm năng của người lớn. Nó là trở ngại lớn nhất đối với thành công trong quãng đời trưởng thành.

Sợ bị chỉ trích

Đứa trẻ cũng sẽ sớm mất đi sự vô tư vốn có. Do những sai lầm mà cha mẹ gây ra, đặc biệt là khi tình yêu thương của họ lại tùy thuộc vào việc đứa trẻ có vâng lời họ hay không, đứa trẻ sẽ sớm hình thành nỗi sợ bị chỉ trích và bị khước từ.

Khi cha mẹ nổi giận và dọa sẽ bỏ mặc nếu đứa con không nghe lời, đứa bé bắt đầu tự nhủ, “Mình phải làm những gì bố mẹ muốn, nếu không họ sẽ không thương mình nữa.” Bởi vì, đối với trẻ em, sự yêu thương và bảo vệ của cha mẹ là quan trọng nhất đối với chúng, mối đe dọa nào đối với tình yêu thương đó cũng làm chúng sợ và khiến chúng kiểm chế các hành vi có thể dẫn tới mất mát này.

Tình yêu thương bị khước từ

Các nhà tâm lý học thường đồng ý rằng hầu hết các vấn đề trong đời người đều bắt nguồn từ “tình yêu thương bị khước từ” từ thuở ấu thơ. Nguyên nhân sâu xa của một nhân cách méo mó là do “thiếu thốn tình thương” hoặc người ta cho đứa trẻ tình yêu thương rồi lại tước đi từ khi chúng còn nhỏ.

Trẻ em cần tình yêu thương như hoa hồng cần cơn mưa. Không có tình yêu thương vô bờ, vẹn nguyên và vô điều kiện, đứa trẻ lớn lên dễ bị tổn thương về cảm xúc và dễ gặp phải các cảm xúc tiêu cực.

Alexander Pope viết, “Bé không vịn, lớn gây càn.” Tuổi thơ tiêu cực thì lớn lên cũng vậy.

Thiếu thốn và đủ đầy

Nhà tâm lý học Abraham Maslow, người từng nghiên cứu về tính cách của những người thích tự khẳng định mình, kết luận rằng 98% người trưởng thành chủ yếu bị chi phối bởi cái mà ông gọi là “các nhu cầu thiếu hụt”. Thay vì cố gắng nhận ra tiềm năng trọn vẹn của mình, họ nỗ lực cả đời để bù đắp những thiếu sót trong nhận thức, nhất là những suy nghĩ cho rằng mình “không xứng đáng” và cảm giác “mình không đủ tốt”.

Maslow nói rằng chỉ 2% người trưởng thành cảm thấy “đủ đầy”, cái mà ông định nghĩa là khao khát và sự tự tin để phát triển và nhận ra tiềm năng trọn vẹn của mình trong đời. Ông gọi đó là những người “tự khẳng định mình” trong xã hội, những người được mô tả là có mức độ tự trọng và tự tin cao.

Các nhà siêu hình học người Nga

Hơn 100 năm trước, các nhà siêu hình học người Nga Peter Ouspensky và G. I. Gurdjieff đã phát triển một hệ thống bài giảng để giúp xác định cũng như loại bỏ các nguồn và nguyên nhân của những cảm xúc tiêu cực. Họ kết luận, giống như những nhà tâm lý học hiện đại, rằng nếu những cảm xúc tiêu cực bị loại bỏ thì chỉ còn lại một con người hoàn toàn trưởng thành, đầy đủ chức năng, vô cùng tích cực, tự khẳng định mình. Đường như mục đích của đa số mọi người trên đời là đạt được trạng thái này.

Vậy nguồn gốc những cảm xúc tiêu cực trong đời người là gì? Có rất nhiều. Hãy cùng lần lượt khám phá chúng.

Nguồn gốc của những cảm xúc tiêu cực

1. Sự hợp lý hóa: Những cảm xúc tiêu cực được tạo ra khi chúng ta cố gắng thanh minh cho một tình huống hoặc một hành vi khiến ta khó chịu trong cuộc sống. Sự hợp lý hóa được định nghĩa là “đưa ra cách diễn giải hợp lý cho một hành động không hợp lý”.

Chúng ta cố gắng hợp lý hóa và thanh minh cho những hành vi tiêu cực ngăn ta tận hưởng thành công và hạnh phúc mà ta thực lòng khao khát trong cuộc sống. Chúng ta hợp lý hóa sự thiếu trung thực bằng cách nói rằng, “Mọi người cũng làm thế mà”. Chúng ta hợp lý hóa bệnh béo phì bằng cách nói rằng, “Đây là do gen hoặc hoóc-môn của tôi quyết định”. Chúng ta hợp lý hóa sự lười nhác, chậm trễ, thiếu tự giác và các thói quen làm việc xấu bằng cách nói rằng, “Con người tôi là thế đấy”, rồi bằng cách so sánh bản thân với những người tệ hơn, thế là chúng ta chẳng bao giờ phải cải thiện mình.

Vì chúng ta cứ không ngừng thanh minh cho các hành vi tiêu cực của mình, chúng ta trở nên ngày càng khổ sở hơn, bất mãn hơn và không thể tiến bộ được trong cuộc sống.

2. Sự biện minh: Một nguồn gốc to lớn nữa của các cảm xúc tiêu cực là khi chúng ta bào chữa các hành vi tiêu cực của mình bằng cách diễn giải chúng theo cách nào đó. Chúng ta biện hộ cho các cảm xúc tiêu cực bằng cách nói với chính mình, hoặc với ai đó chịu lắng nghe, rằng chúng ta hoàn toàn có quyền có cảm xúc tiêu cực này bởi vì một việc gì đó mà ai đó, ở đâu đó, đã làm với chúng ta hay với người nào đó.

Sự biện minh cho phép chúng ta tạo ra những lý do cụ thể cho những vấn đề trong cuộc sống của mình và của người khác. Nếu bạn không thể biện minh cho một cảm xúc hay một hành vi tiêu cực, nó sẽ lập tức biến mất.

3. Chủ nghĩa phán xét: Nhiều cảm xúc tiêu cực của chúng ta bắt nguồn từ khuynh hướng phán xét người khác. Trên thực tế, chúng ta tự cho mình là thẩm phán, bồi thẩm đoàn và người hành quyết. Chúng ta thấy người khác có tội vì đã làm gì hay không làm gì đó, lên án anh ta vì hành động sai trái, và

tuyên án anh ta.

Đây là một trong những lời dạy quan trọng nhất trong Kinh Thánh, và trong các Thánh thư khác, đó là “đừng xét đoán ai, để các con khỏi bị xét đoán.” Khi bạn phán xét và lên án người khác, vì bất cứ lý do gì, thấy họ có lỗi, bạn lập tức nhìn họ, nghĩ về họ, và cảm nhận về họ theo hướng tiêu cực.

Trong Kinh Thánh cũng có nói “Các con xét đoán người ta thế nào thì người ta cũng xét đoán các con thế ấy.” Câu này nghĩa là khi bạn phán xét và lên án người khác, thực chất bạn cũng phán xét và lên án chính mình. Cho dù bạn thấy anh ta có tội và nghĩ tiêu cực về anh ta, thực chất bạn cũng cảm thấy mình tiêu cực như vậy, thậm chí còn tiêu cực hơn. Và trong đa số trường hợp, người kia thậm chí không biết rằng bạn đã phán xét và lên án họ. Người mà bạn tức giận thậm chí còn không quan tâm.

4. Sự nhạy cảm: Do hình thành cảm giác bị hắt hủi và chỉ trích từ thời thơ ấu, lớn lên nhiều người sẽ trở nên nhạy cảm với suy nghĩ, cảm giác, và hành vi của người khác. Chúng ta vẫn thấy những lời chỉ trích và khinh thường dù chúng không có thật. Chúng ta nhạy cảm với những gì ta nghĩ là người khác có thể cảm nhận về mình. Chúng ta bận tâm đến những điều bất mãn hay lời chê bai của người khác đến mức chúng ta chẳng dám làm gì hay cố nén không làm những việc có ích cho bản thân.

Trong buôn bán và kinh doanh, chúng ta luôn gặp các khách hàng tiềm năng, những người không thể ra quyết định mua gì mà không tham khảo và xin sự đồng thuận tuyệt đối từ một hay nhiều người trong gia đình hoặc công ty của họ.

Sự nhạy cảm thái quá có thể thực sự làm người ta tê liệt và khiến họ không thể đưa ra quyết định có lợi nhất cho bản thân.

Nguyên nhân của các cảm xúc tiêu cực

Suy cho cùng, những cảm xúc tiêu cực tóm gọn lại là một dạng cáu giận, hoặc để trong lòng, khiến bạn phát bệnh, hoặc thể hiện ra ngoài, khiến cho mọi người tức giận và thù ghét.

Hầu hết các vấn đề về tâm lý và thần kinh đều do đè nén các cảm xúc tiêu

cực, chứng trầm cảm gây ra bởi các cảm xúc tiêu cực, nghĩ những người khác cũng tiêu cực giống mình, giải phóng cảm xúc tiêu cực bằng cách nổi giận với người khác trong khi thực chất ta đang giận chính mình, vân vân.

Các cảm xúc tiêu cực rất phổ biến trong xã hội, trước hết là những nỗi sợ, như chúng ta đã thảo luận. Bên cạnh đó, có những cảm xúc ghen tị và oán giận, hai nguồn cơn thúc đẩy nhiều hoạt động chính trị ở khắp nơi trên thế giới. Sự ghen tị cùng với cảm giác tự ti sẽ khiến một người nghĩ rằng, “Chẳng ai yêu thương mình hết”. Ngoài ra còn có những cảm xúc tiêu cực khác như căm ghét, ngờ vực và thù địch.

Cây cảm xúc tiêu cực

Nếu bạn có thể hình dung ra một bức tranh vẽ “cây cảm xúc tiêu cực”, có thể coi tất cả các cảm xúc tiêu cực mà bạn từng trải qua là quả mọc trên cây. Để loại bỏ cảm xúc tiêu cực, bạn phải làm thế nào đó chặt cái cây này đi.

Đây là một bước đột phá vĩ đại: Phần thân của cây cảm xúc tiêu cực là lời trách cứ. Không thể trải qua một cảm xúc tiêu cực mà không trách móc người khác vì việc mà họ đã làm hoặc không làm, việc mà bạn không tán thành. Ngay phút bạn ngừng trách cứ, các cảm xúc tiêu cực sẽ hoàn toàn dừng lại.

Ngừng trách móc

Vậy làm sao để bạn ngừng trách móc? Câu trả lời vừa đơn giản lại vừa mang tính cách mạng. Bạn không thể vừa trách móc người khác vì một cảm xúc tiêu cực, vừa nhận lãnh trách nhiệm cho tình huống cùng một lúc. Chính hành động nhận lãnh trách nhiệm sẽ phá bỏ cảm xúc tiêu cực liên quan đến tình huống đó, người đó, vấn đề đó hay khó khăn đó.

Và làm cách nào để bạn khơi dậy được ý thức trách nhiệm này? Bạn chỉ cần nói những từ thần kỳ “Tôi xin chịu trách nhiệm”.

Lời quả quyết mang tính khẳng định và hiện thời này sẽ ngay lập tức loại bỏ các loại cảm xúc tiêu cực.

Bởi trí óc của bạn chỉ có thể sản sinh một ý nghĩ một lần - tích cực hoặc tiêu cực - bạn có thể xóa bỏ bất cứ ý nghĩ tiêu cực nào vào bất cứ lúc nào bằng

cách tự mình lặp đi lặp lại, hết lần này tới lần khác, “Tôi xin chịu trách nhiệm! Tôi xin chịu trách nhiệm! Tôi xin chịu trách nhiệm!”

Bạn làm cách nào để tắt hết đèn trên cây thông? Đơn giản thôi. Bạn giật dây điện ra khỏi ổ cắm, thế là đèn tắt hết ngay lập tức.

Bạn làm cách nào để gạt bỏ hết các cảm xúc tiêu cực? Cũng dùng cách đó - bạn chỉ cần xóa bỏ chúng mỗi khi chúng xuất hiện bằng cách lập tức nói, “Tôi xin chịu trách nhiệm!” Chúng sẽ dừng lại tức thì.

Nhận lãnh 100% trách nhiệm

Chìa khóa để bạn có được lòng tự trọng, tự tin, tự lực và đúng đắn là nhận lãnh 100% trách nhiệm cho mọi thứ bạn làm cả hiện tại và trong tương lai. Ngay khi bạn nhận hoàn toàn trách nhiệm, không một lời bào chữa, bạn trở nên bình tĩnh, sáng suốt và tích cực. Mặt T rời sẽ mọc và bóng tối sẽ tan biến trong cuộc đời bạn.

Tất cả mọi người đều từng sai lầm trong đời theo cách nào đó. Chúng ta từng có những tuổi thơ khó khăn, lớn lên với nhiều trải nghiệm tiêu cực, những mối quan hệ tồi tệ, những công việc không thuận lợi, và những khoản đầu tư sai lầm. Ai cũng đều từng bị lường gạt, bị lừa dối, bị tổn thương, bị lợi dụng và bị lạm dụng theo cách nào đó. Không may thay, đây là một phần bình thường, tự nhiên và không thể tránh khỏi trong trải nghiệm làm người. Câu hỏi duy nhất là, “Bạn sẽ làm gì với nó?”

Có một việc bạn buộc phải làm để loại bỏ các cảm xúc tiêu cực, đó là tập tha thứ.

Tha thứ và quên đi một cách rộng lượng

Câu trả lời là để được tự do, bạn phải giải thoát người khác. Để được hạnh phúc, bạn phải tha thứ cho những người từng làm mình tổn thương. Bạn phải cởi mở, rộng lượng và hoàn toàn buông bỏ tất cả các suy nghĩ tiêu cực mà bạn vẫn nghĩ và cảm nhận về bất kỳ ai trong đời. Bạn phải tha thứ cho tất cả mọi người.

Tại thời điểm này, trong các hội thảo và hội nghị nghiên cứu chuyên đề của

tôi, với những lý luận của tôi, đa số đều đồng ý rằng, sau khi cân nhắc mọi điều, họ sẽ tha thứ cho những người từng làm điều sai trái với họ. Nếu bạn tán thành với khái niệm tha thứ, giống như hầu hết mọi người, thì câu hỏi tiếp theo là, “Mình cần phải tha thứ cho những ai?”

Có ba kiểu người mà bạn cần tha thứ:

1. Bạn phải tha thứ cho cha mẹ mình. Bạn phải tha thứ và giải thoát cho họ. Bạn phải tha thứ cho mọi lỗi lầm họ phạm phải trong quá trình nuôi bạn khôn lớn.

Nhiều trẻ em lớn lên với niềm tin vô lý rằng cha mẹ chúng, những người quan trọng nhất trong cuộc đời chúng, phải hoàn hảo và thông thái. Sự thật là cha mẹ bạn cũng là người bình thường như bạn, cũng gây ra đủ loại sai lầm vì thiếu hiểu biết và thiếu kinh nghiệm.

Bạn phải tha thứ cho cha mẹ vì mọi lỗi lầm họ gây ra khi nuôi dưỡng bạn. Bạn phải tha thứ cho họ hoàn toàn. Thậm chí bạn phải đến nói với họ rằng bạn tha thứ cho mọi việc làm, mọi lời nói từng làm bạn tổn thương. Hãy giải thoát cho họ rồi bản thân bạn cũng sẽ được tự do.

2. Bạn phải tha thứ cho tất cả những người từng làm tổn thương bạn - mọi mối quan hệ cá nhân hay quan hệ công việc. Bạn phải tha thứ ngay cả những mối quan hệ và cuộc hôn nhân khiến tâm trí bạn rối bời và đau đớn khôn cùng. Bạn phải tha thứ.

Bạn phải tha thứ hoàn toàn cho tất cả những người mà đôi lúc bạn vẫn nghĩ về họ với sự tiêu cực, căm giận và thậm chí là muốn trừng phạt họ.

Hãy nhớ rằng, bạn không tha thứ vì ai khác. Tha thứ là một hành động cực kỳ vị kỷ. Bạn đang tha thứ vì chính bản thân mình. Bằng cách tha thứ cho họ, bạn đồng thời cũng đang giải thoát cho chính mình.

3. Sau cùng, bạn phải tha thứ cho chính mình. Bạn phải tha thứ cho bản thân vì những điều xấu xa, vô nghĩa, thiếu suy nghĩ và ngốc nghếch mà bạn từng làm, gây tổn thương cho ai đó, vì lý do nào đó, vào thời điểm nào đó trong đời mình.

Hãy nhớ rằng, con người bạn ngày hôm nay không phải là người từng làm tổn thương người khác. Con người bạn ngày hôm nay không phải là người từng làm những việc trong quá khứ.

Hãy buông bỏ hết

Bạn phải tự giải thoát mình bằng cách tha thứ cho mọi lỗi lầm mình từng gây ra. Sự thật là trong thâm tâm, bạn là một người cực kỳ tốt. Bất cứ sai lầm nào bạn từng phạm phải đều là do trẻ người non dạ và thiếu hiểu biết. Nhưng giờ thì chuyện đó đã qua rồi. Đó đều là những sự việc trong quá khứ. Hãy quên đi, và sống tiếp phần đời còn lại.

Như Helen Keller từng nói, “Khi bạn hướng về phía Mặt Trời, bóng tối sẽ khuất sau lưng bạn.”

Công việc chính trong đời, nếu bạn muốn trở thành một người hoàn toàn tích cực, là buông bỏ quá khứ và hướng về phía M ặt T rời. Hãy trở thành một người hoàn toàn tích cực. Hãy nghĩ tới những thứ bạn muốn và cần. Hãy nghĩ tới con đường bạn đang đi và những gì bạn có thể đạt được. Hãy nghĩ tới bản chất phi thường của bạn và con người mà bạn sẽ trở thành.

Mệnh đề sai lầm

Tôi đã làm việc với hơn một triệu người về những ý tưởng này. Hầu như tất cả họ đều đồng ý rằng họ sẽ tha thứ, quên đi và buông bỏ. Thế nhưng đồng thời họ cũng vun trồng trong mình những hạt giống tự hủy diệt.

Họ nói đại khái: “Tôi xin tha thứ cho tất cả những người từng làm tổn thương tôi vì bất cứ lý do gì. Tôi tha thứ và giải thoát cho họ. (Ngoại trừ một người hoặc tình huống riêng biệt)”.

Tất cả những vấn đề về tâm lý, tình cảm và thần kinh có thể bắt nguồn từ việc không thể buông bỏ một sự kiện tiêu cực mà vẫn khiến bạn bức tức và không thể tha thứ.

Chiếc Mercedes-Benz mới

Để tôi cho bạn một ví dụ. Hãy tưởng tượng bạn đặt hàng một chiếc

Mercedes-Benz mới tinh từ xưởng. Chiếc xe được giao tới, hoàn hảo về mọi mặt, chỉ trừ một điều. Không hiểu sao, trong quá trình chế tạo chiếc xe, các kỹ sư đã vô tình lắp phanh cho một bánh trước sai quy cách. Thế là phanh bó cứng và bánh xe không thể quay.

Bạn ngồi vào chiếc Mercedes-Benz mới tinh và vặn khóa. Máy nổ, bạn sang số, và đạp chân ga. Điều gì sẽ xảy ra?Ồ, nếu một bánh trước bị bó phanh, chiếc xe đẹp đẽ của bạn sẽ chỉ xoay vòng một chỗ. Bạn có thể xoay vô lăng và tăng ga, nhưng chiếc xe vẫn sẽ xoay vòng, bắt bạn đứng yên một chỗ. Bạn càng tăng ga thì càng nhanh cháy máy và bánh sau.

Hãy nhả phanh

Cuộc đời bạn cũng như vậy. Nếu có một người mà bạn không chịu tha thứ, bạn vẫn giận người đó, điều đó giống như một bánh xe trước bị bó phanh. Cuộc đời bạn sẽ chỉ xoay vòng. Bạn sẽ nhanh chóng bị thiêu đốt về thể xác cũng như tinh thần. Bạn sẽ không bao giờ thực sự hạnh phúc, và sẽ không bao giờ tiến bộ được. Bạn sẽ liên tục nghĩ về người này hoặc sự việc tiêu cực này, năm này qua năm khác, bàn chân vô hình của bạn vẫn giẫm lên chân phanh cảm xúc.

Sự thật ngầm hiểu này là chìa khóa để thấu hiểu những bệnh tâm lý - thần kinh. Chính hành động từ chối buông bỏ một sự việc, và thường là nhiều sự việc, ghì chặt một người và giam hãm anh ta/ cô ta trong quá khứ. Không chịu tha thứ thì không thể có tiến bộ.

Người hoặc sự việc mà bạn không thể quên đi là gì? Dù là gì đi nữa, bạn phải có dũng khí để buông bỏ. Dù đau đớn đến mấy, bạn vẫn phải nói những từ thần kỳ “Tôi tha thứ cho anh ta/cô ta về mọi chuyện. Tôi giải thoát cho anh ta/cô ta.

Chuyện qua rồi.”

Trách nhiệm, kiểm soát, và các cảm xúc tích cực

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa mức độ trách nhiệm mà bạn nhận lãnh và mức độ kiểm soát mà bạn cảm nhận được trong cuộc sống. Vì hầu như tất cả căng thẳng và các cảm xúc tiêu cực đều bắt nguồn từ cảm giác mất kiểm soát,

ngay khi bạn nhận trách nhiệm về mình, bạn đã khẳng định khả năng kiểm soát bản thân và mọi thứ xảy ra với mình.

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa việc nhận trách nhiệm, cảm giác kiểm soát, và các cảm xúc tích cực. Bạn càng nhận nhiều trách nhiệm và cảm nhận được sự kiểm soát của mình với cuộc đời, bạn càng cảm nhận tích cực hơn về bản thân và thế giới. Sau cùng, có một mối quan hệ trực tiếp giữa các cảm xúc tích cực và hạnh phúc. Và sự lựa chọn hoàn toàn tùy thuộc vào bạn.

Nắm quyền kiểm soát

Khi bạn trách cứ ai đó về điều gì, bạn không thể kiểm soát được cảm xúc của mình. Bạn giao quyền kiểm soát cảm xúc của mình sang cho người mà bạn đang trách móc, dù người đó có nhận thức được hay không. Bằng cách trách cứ người khác vì chuyện gì đó, bạn cho phép người đó thao túng và kiểm soát cảm xúc của bạn - từ xa. Bạn cho anh ta quyền điều khiển hạnh phúc của bạn bằng cách không chịu tha thứ cho anh ta. Và trong nhiều trường hợp, anh ta thậm chí không biết mình đã kiểm soát niềm vui và hạnh phúc của bạn nhiều thế nào.

Bằng cách phàn nàn và phê bình người khác, bạn tự coi mình là “nạn nhân”. Bằng cách trách móc người khác, bạn khiến bản thân cảm thấy nhỏ bé và yếu đuối, bức tức và thua kém. Thay vì coi bản thân là một người cực kỳ có trách nhiệm và độc lập, bạn để mình bị người khác điều khiển và không kiểm soát được cuộc sống và cảm xúc của chính mình. Khi bạn đổ lỗi cho người khác, bạn trở nên tiêu cực, bức tức, ngờ vực, thù địch và yếu đuối. Có phải trong đầu bạn nghĩ thế không?

Nói những từ thần kỳ

Tin tốt lành là bất cứ khi nào bạn nói những từ thần kỳ “Tôi xin chịu trách nhiệm”, bạn sẽ lập tức trở lại thế chèo lái cảm xúc của chính mình. Bất cứ khi nào bạn trải qua một ý nghĩ tiêu cực, hãy xóa bỏ nó ngay lập tức bằng câu nói “Tôi xin chịu trách nhiệm!” Hãy làm đi làm lại điều này cho tới khi nó trở thành hành động vô thức và dễ dàng.

Nhận trách nhiệm về mình là dấu hiệu của một nhà lãnh đạo, người thành đạt và có thể khẳng định mình.

Ngày hôm nay hãy quyết tâm trở thành một người tuyệt đối có trách nhiệm, hoàn toàn trưởng thành và có đầy đủ chức năng. Chỉ lặp đi lặp lại câu nói “Tôi xin chịu trách nhiệm” và nghiêm túc với nó. Đây là chìa khóa thực thụ dẫn tới tư duy tích cực.

Các bài thực hành

1. Ngày hôm nay hãy quyết tâm trở thành một người hoàn toàn tích cực. Hãy tìm kiếm ưu điểm ở mọi người và mọi tình huống. Bạn sẽ luôn tìm ra.
2. Ngày hôm nay hãy quyết định loại bỏ những cảm xúc tiêu cực cản trở niềm vui của bạn. Đừng nghĩ hay nói về những điều khiến bạn bức bối hay đau khổ.
3. Hãy tha thứ cho tất cả những người từng làm bạn tổn thương. Hãy tập tha thứ trên cơ sở nhìn về tương lai.

7 Tư duy linh hoạt với Tư duy cứng nhắc

Người nào muốn leo đến đỉnh cao sự nghiệp thì phải hiểu rõ sức mạnh của thói quen. Anh ta phải khẩn trương từ bỏ những thói quen có khả năng gây hại cho mình - và nhanh chóng thực hành những điều mà một khi trở thành thói quen sẽ giúp anh ta đạt được thành công mà anh ta mong đợi.

- J.PAUL GETTY

T

rong thời đại hỗn loạn và thay đổi chóng mặt, khả năng tư duy linh hoạt, cân nhắc mọi khía cạnh của một tình huống rồi phản ứng một cách hiệu quả với thay đổi, có thể tác động rất lớn đến việc kinh doanh và sự nghiệp của bạn.

Năm 1952, Albert Einstein giảng dạy tại Đại học Princeton. Một ngày nọ, ông đang trở về văn phòng cùng với người trợ giảng, anh ta đang cầm tập bài thi mà Einstein đã giao cho một lớp vật lý nâng cao.

Người trợ giảng, hơi ngập ngừng, hỏi tiến sĩ Einstein, “Thứ lỗi cho câu hỏi của tôi, nhưng không phải đây chính là đề thi mà ngài đã giao cho lớp vật lý này vào năm ngoái sao?”

Tiến sĩ Einstein đáp, “Đúng vậy, chính là đề thi năm ngoái.”

Người trợ giảng lại hỏi, thậm chí còn ngập ngừng hơn ban nãy, “Nhưng sao ngài lại giao cho những học sinh đó làm cùng một đề thi trong hai năm liên tiếp?”

Einstein chỉ đơn giản trả lời, “Bởi vì đáp án thay đổi rồi.”

Tại thời điểm đó, trong thế giới vật lý, người ta liên tục tạo ra các tiến bộ mới, các học thuyết mới, các phát hiện mới trên khắp thế giới. Vì sự xuất hiện của các ý tưởng mới và các bước đột phá trong lĩnh vực này, các đáp án đúng trong năm nay nhưng sang năm tiếp theo không còn đúng nữa.

Đáp án của bạn đã thay đổi rồi

Tình huống của bạn cũng vậy. Trong rất nhiều mảng của đời bạn, đáp án của bạn đã thay đổi rồi. Những gì hợp lý và đúng đắn của 1 năm trước, hiện nay đã lỗi thời một phần, hoặc hoàn toàn không còn áp dụng được. Những ý tưởng mà bạn ấp ủ từ 1 hay 2 năm trước, thậm chí là tháng trước, không còn dùng được hoặc không liên quan gì tới thị trường hỗn loạn hiện nay.

Ví dụ như trong công nghệ, họ nói rằng một sản phẩm lỗi thời ngay khi nó vừa lên kệ. Ngay khi được tung ra thị trường, sản phẩm đó đang dần bị thay thế bởi chính công ty đã phát triển nó hoặc các đối thủ cạnh tranh. Thời gian các sản phẩm công nghệ nằm trên kệ ngày càng ngắn lại. Với thông tin và sự cạnh tranh cũng vậy. Tốc độ thay đổi của chúng thật ngoạn mục.

Phẩm chất quan trọng nhất

Năm 1995, Học viện Menninger ở New York đã thực hiện một nghiên cứu để xác định (những) phẩm chất quan trọng nhất, không thể thiếu đối với thành công trong kinh doanh trong thế kỷ XXI. Cuối cùng nghiên cứu đã kết luận rằng phẩm chất quan trọng nhất để thành công là “tính linh hoạt”.

Đó sẽ là khả năng phản ứng và đáp trả mau lẹ với tốc độ thay đổi nhanh chóng trong tất cả các lĩnh vực. Phát triển được thái độ linh hoạt này, chấp nhận rằng “các đáp án đã thay đổi”, sẽ tạo cho một cá nhân hoặc tổ chức lợi thế rất lớn so với các đối thủ cạnh tranh cứng nhắc và kém linh hoạt hơn.

Sự thay đổi đang diễn ra ngày càng nhanh

Chúng ta đang sống trong giai đoạn thay đổi nhanh nhất, đột phá nhất và hỗn loạn nhất trong lịch sử loài người, chưa xét đến ngày mai, tuần sau và năm sau.

Ngay giữa thế kỷ XX, thường thì một người sẽ ra trường, gia nhập một công ty, bắt đầu một công việc, và gắn bó với nó suốt đời.

Ngày nay, có đến 40% người trưởng thành là lao động thời vụ - những người làm nghề tự do, làm hết việc này tới việc khác trong suốt quãng thời gian lao động như những nhà thầu tự do. Nhiều người trong số họ sẽ không bao giờ

làm việc cho một công ty, không tính làm thời vụ.

Hai triệu việc làm biến mất

Hằng năm chỉ tính riêng ở Mỹ, trung bình có 2 triệu việc làm biến mất. Các sản phẩm và dịch vụ mà các công ty đang cung cấp không còn phù hợp với thị hiếu đang thay đổi của khách hàng, và các kỹ năng cần thiết để sản xuất những sản phẩm và dịch vụ đó đã không còn được dùng đến nữa. Đây là một vấn đề lớn trong lao động việc làm hiện nay, và nó sẽ chỉ leo thang trong những năm tháng sắp tới.

May mắn là, trung bình ở Mỹ, hơn 2,2 triệu việc làm được tạo ra mỗi năm. Đến 80% công việc mới là từ những công ty mới, đang cung cấp những sản phẩm và dịch vụ mới tới những khách hàng khác nhau ở những thị trường khác nhau.

Vì tốc độ thay đổi nhanh chóng như vậy, nhiều ngành công nghiệp và đa số các công ty hiện nay đang hoạt động trên cơ sở các mô hình kinh doanh không còn hiệu quả, hoặc không được hiệu quả như trước để tạo ra luồng doanh thu và lợi nhuận ổn định.

Mô hình kinh doanh của bạn

Một mô hình kinh doanh được định nghĩa là hệ thống hoàn chỉnh, từ đầu tới cuối, mà từ đó một công ty sản xuất và bán một sản phẩm/dịch vụ và sinh lời. Có ít nhất 55 mô hình kinh doanh khác nhau mà một công ty có thể sử dụng. Nếu bạn cố gắng đạt kết quả với mô hình kinh doanh sai lầm đối với thị trường hiện tại của bạn, doanh thu và lợi nhuận có thể sẽ giảm, thậm chí là sụp đổ cả doanh nghiệp.

Năm 2007, khi Apple cho ra mắt iPhone, các lãnh đạo cấp cao của BlackBerry đã cười nhạo iPhone như món đồ chơi và cho rằng nó chỉ hấp dẫn những thanh niên có nhu cầu liên lạc với bạn bè. Trong vòng 5 năm, thị phần của BlackBerry giữa các công ty sản xuất điện thoại giảm từ 49% xuống 0,4%, và công ty này đã gần như phá sản.

Lỗi thời nhanh chóng

Với sự ra đời của iPad, và người đọc có thể tải sách điện tử một cách nhanh chóng và rẻ, toàn bộ thị trường sách đã thay đổi. Trong vòng 1 năm, Borders, một trong những nhà bán lẻ sách lớn nhất thế giới, đã phá sản và đóng cửa 600 cửa hàng. Hiện tượng này đang xảy ra với các công ty trong hầu hết các ngành. Bởi vì họ không thể điều chỉnh mô hình kinh doanh theo tình hình thị trường mới do sự bùng nổ của thông tin, công nghệ và sự cạnh tranh, các công ty lâu đời nhanh chóng tan biến vào các trang sử kinh doanh.

Mô hình kinh doanh cá nhân của bạn, cách mà bạn tổ chức cuộc sống và sự nghiệp, cũng có thể lỗi thời một phần hoặc toàn bộ. Và nếu hôm nay nó vẫn chưa lỗi thời, chắc chắn một lúc nào đó trong tương lai nó cũng không thể dùng được nữa.

Việc kinh doanh gặp rắc rối khi thị hiếu và nhu cầu của khách hàng thay đổi. Các nhân công gặp vấn đề trong sự nghiệp khi yêu cầu của nhà tuyển dụng, về tài năng, kỹ năng và khả năng chuyên môn, cũng thay đổi.

Để tồn tại và vươn lên trong thời đại này, bạn phải vượt xa, với tư cách là một cá nhân hay một tổ chức, các thay đổi đang diễn ra xung quanh mình.

Quy tắc 80/20 và thu nhập

Hiện nay rất nhiều kỹ năng mà người ta có đã lỗi thời, bị thế chỗ bởi những người có những kỹ năng tốt hơn và phù hợp hơn, những kỹ năng đang được ưa chuộng hơn. Gary Becker, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, phát biểu trên *Wall Street Journal* về một nghiên cứu mà họ thực hiện về tăng trưởng thu nhập. Nghiên cứu của Becker ở Đại học Chicago chỉ ra rằng thu nhập bình quân của 80% dân số tăng khoảng 3% mỗi năm, chỉ bằng hoặc trên mức lạm phát một chút.

Tuy nhiên, thu nhập của 20% giàu nhất tăng trung bình 11% mỗi năm, cho phép họ nhân đôi thu nhập 6 hay 7 năm một lần và chuyển sang tầng lớp trên trung lưu hoặc thậm chí là tầng lớp giàu sang trong suốt quá trình làm việc của họ.

Điểm khác biệt mấu chốt giữa 20% và 80% là gì? Đó là cam kết không ngừng học hỏi và nâng cao kỹ năng. Những người thuộc 20% giàu nhất mua tất cả sách, tham dự tất cả các khóa học, nghe tất cả các chương trình phát

thanh, và không ngừng tìm cách để làm việc hiệu quả hơn, rẻ hơn và nhanh hơn.

Kỹ năng bất ngờ lỗi thời

Những người thuộc 80% còn lại thì đối lập hoàn toàn. Họ hiếm khi đọc một cuốn sách, tham dự một khóa học, hay nỗ lực làm gì để nâng cao kỹ năng của mình. Họ dành thời gian rảnh cho các hoạt động giải tỏa căng thẳng chứ không phải là thực hiện mục tiêu. Thế nên họ ngày càng tụt hậu, mà thường thì họ không nhận thức được.

Đến khi mất việc, họ mới nhận ra rằng các kỹ năng mình có, chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, không được các nhà tuyển dụng hiện tại coi trọng. Và bởi vì họ không chăm chỉ học hỏi và phát triển kỹ năng, họ chỉ về nhà và xem TV. Kết quả là họ thường thất nghiệp hằng tháng và thậm chí là hằng năm.

Ngày nay rất nhiều người, thuộc mọi mức thu nhập và mọi ngành nghề, đang không nhận thức được nhu cầu cấp thiết phải không ngừng nâng cao kỹ năng. Nhưng như Pat Riley, huấn luyện viên bóng rổ, từng nói, “Nếu bạn không tiến bộ, bạn sẽ thụt lùi.”

Cuộc đua đang diễn ra

Không ai giậm chân tại chỗ quá lâu. Nếu bạn không miệt mài nâng cao kiến thức và kỹ năng, bạn sẽ không đứng vững được. Thực chất, bạn đang ngày càng rớt lại phía sau, trong khi những người hăng hái học hỏi thì ngày càng tiến xa.

Ngày nay hầu hết mọi người đang đi theo lối mòn, và điểm khác biệt duy nhất giữa lối mòn và nấm mồ là độ sâu. Như diễn giả Jim Rohn từng nói, “Nếu bạn đang đi theo lối mòn, tôi hy vọng một bánh xe sẽ lăn tới để thúc đẩy bạn ra khỏi đó.”

Ba kẻ thù

Chúng ta phải chống lại ba kẻ thù của sự thay đổi và tính linh hoạt. Kẻ thù đầu tiên và xấu xa nhất là “vùng an toàn”. Người ta bắt đầu làm việc gì đó và nhanh chóng trở nên an phận. Sau đó họ phản đối mọi sự thay đổi, dù là sự

thay đổi tích cực đòi hỏi họ phải làm gì đó mới mẻ và khác biệt.

Thay vì học hỏi, phát triển và mở rộng tiềm năng, họ bướng bỉnh, biện hộ cho việc bản thân ngại thay đổi, và thường phá hoại nỗ lực thay đổi của người khác.

Trong cuốn *Leaders* (tạm dịch: Lãnh đạo) của Warren Bennis, ông mô tả những người xuất chúng trong nghiên cứu của mình chống lại sức hút của vùng an toàn bằng cách đặt ra những mục tiêu ngày càng lớn hơn cho bản thân và cho tổ chức của họ, những mục tiêu sẽ không thể thực hiện nếu thiếu đi những thay đổi và cải thiện lớn.

Trong cuốn sách của Peter Diamandis xuất bản năm 2015, *Bold* (tạm dịch: Can đảm), ông thúc giục những con người phá bỏ khuôn mẫu và những người dõng dạc, trong những năm tới hãy đặt ra các mục tiêu gấp 10 hoặc 100 lần mức doanh số, thu nhập và lợi nhuận hiện tại. Mục tiêu to lớn nhường ấy, ban đầu có lẽ sẽ gây choáng ngợp, sẽ sớm thúc đẩy tư duy rộng mở và những ý tưởng mới để “đi tới nơi chưa ai từng tới” (trích từ bộ phim Star Trek).

Nỗi sợ kìm chân mọi người

Trở ngại lớn thứ hai đối với tính linh hoạt, thách thức và chất vấn hiện trạng, là những nỗi sợ, nhưng đặc biệt là nỗi sợ thất bại. “Nếu chúng ta thử sức với những điều mới mẻ và việc lại không thành thì sao?”

Theo như *Harvard Business Review* số ra tháng 10 năm 2013, những trở ngại lớn đối với sự đổi mới mô hình kinh doanh là nỗi sợ và sự không kiên định. 80% các giám đốc điều hành doanh nghiệp xếp tầm quan trọng của sự đổi mới mô hình kinh doanh lên trước sự phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới. Nhưng họ không biết cách làm, vì thế họ trì hoãn và hy vọng rằng thế hệ lãnh đạo kế tiếp sẽ tạo ra những sự thay đổi cần thiết để tồn tại và phát triển.

Cảm thấy không thể thay đổi

Lý do thứ ba mà người ta sợ hãi và không chịu thay đổi là “*tình trạng tuyệt vọng do huấn luyện*”. Những người có tinh thần trách nhiệm biết rằng thay đổi là cần thiết, nhưng họ cảm thấy mình bất lực, quen với sự rắc rối của tình hình hiện tại và không thể thay đổi.

Tình trạng tuyệt vọng do huấn luyện được thể hiện qua những câu “Tôi không thể” hoặc “Chúng ta không thể”. Sau đó là một tràng những cái cớ như không đủ thời gian, không đủ tiền, không có tài năng, và những lời giải thích tại sao không thể thay đổi, gồm rất nhiều áp lực bên ngoài và hạn chế nội tại.

Nhưng theo lời Winston Churchill, “Nếu bạn không chiến đấu khi có cơ hội chiến thắng, chẳng bao lâu sau bạn sẽ phải chiến đấu khi không có cơ hội nào hết.” Nguyên tắc là hãy thay đổi khi bạn có thể, chứ không phải khi bạn phải thay đổi hoặc không có lựa chọn nào khác.

Đáng lẽ họ nên nói điều này với ban điều hành Blockbuster, công ty thống trị thị trường cho thuê băng đĩa. Khi Netflix xuất hiện, những người thuộc Blockbuster cười nhạo, cho rằng đây chỉ là một công ty nhỏ, không bao giờ có thể thách thức được vị trí thống trị của Blockbuster trong thị trường quốc gia. Nhưng thị hiếu khách hàng đã thay đổi, và chỉ trong vài năm, Netflix đã trở thành nhà cung cấp phim lớn nhất, cả qua mail lẫn trực tuyến, còn Blockbuster thì phá sản.

Khai thông tư duy

Có rất nhiều công cụ tư duy mạnh mẽ và thiết thực mà bạn có thể sử dụng để giải phóng sức sáng tạo, mở rộng tư duy, và đưa mình ra khỏi vùng an toàn.

Công cụ vô địch toàn diện giúp bạn thay đổi quan điểm và nâng cao mức độ linh hoạt là “tư duy nền tảng 0 (không)”.

Tư duy nền tảng không bắt nguồn từ kế toán nền tảng không. Trong kế toán nền tảng không, bạn cân nhắc mọi khoản chi trước mỗi chu kỳ kế toán. Bạn không đặt câu hỏi liệu nên tăng hay giảm chi ở một khoản cụ thể, mà hỏi có nên chi cho khoản đó hay không.

Trong tư duy nền tảng không, bạn hỏi câu hỏi thẳng thắn: “Nếu biết chuyện thế này, ta có chọn bắt đầu làm việc này hay không?”

Làm phép phân tích KWINK

Hãy vận dụng phép phân tích KWINK (Knowing What I Now Know - biết chuyện sẽ thế này) vào mọi khía cạnh của việc kinh doanh và đời sống cá

nhân của bạn. Có chuyện gì mà bạn sẽ chọn không dính líu, nếu được bắt đầu lại hay không?

Làm sao bạn biết được mình đang đối mặt với một tình huống tư duy nền tảng không? Đơn giản thôi - câu trả lời là căng thẳng! Nếu có điều gì trong cuộc sống mà bạn không muốn gặp phải lần nữa, bạn sẽ liên tục gặp căng thẳng, lo âu, bức bối, thất vọng và bất mãn trong lĩnh vực đó hoặc với người nào đó. Tình huống tiêu cực này thường chen vào cuộc trò chuyện của bạn, làm bạn sao nhãng cả ngày, và không thể ngon giấc lúc đêm khuya.

Bắt đầu với những mối quan hệ

Trong tư duy nền tảng không, hãy bắt đầu với tất cả các mối quan hệ của bạn. Liệu có người nào trong chuyện làm ăn hay đời sống cá nhân mà nếu được bắt đầu lại, bạn sẽ không kết giao hay không?

Liệu có người nào trong công ty mà bạn sẽ không tuyển dụng, phân công, bổ nhiệm, đề bạt, hay thậm chí sẽ không có mặt ở công ty ngày hôm nay, nếu bạn biết những điều bạn đang biết?

Nếu có ai đó mà bạn sẽ không dính líu tới lần nữa, câu hỏi duy nhất là, “Bạn chấm dứt tình thế này bằng cách nào, và mất bao lâu?”

Bạn có đoán được bao nhiêu quyết định của bạn sẽ hóa sai lầm khi đến lúc không? Theo Hiệp hội Quản lý Hoa Kỳ, có đến 70% quyết định được tạo ra trong công việc, và có thể là trong đời sống riêng, cuối cùng đều hóa thành sai lầm cả. Các quyết định đó có thể hơi sai lầm một chút, rất sai lầm, hoặc hoàn toàn sai lầm. Để phát triển độ linh hoạt, để thể hiện mình tốt nhất, bạn phải chuẩn bị đưa ra ba lời tuyên bố của các lãnh đạo cấp cao.

Thừa nhận rằng bạn không hoàn hảo

“Tôi sai rồi.” Nhìn lại bạn ở tình thế của bạn, đặc biệt là ở những lĩnh vực gây căng thẳng, bất mãn hoặc đau khổ cho bạn, và sẵn sàng thừa nhận rằng mình đã sai. Khi bạn đưa ra quyết định hoặc lâm vào tình huống, đó có vẻ là điều đúng đắn. Dựa vào thông tin bạn có lúc đó, nó khá hợp lý. Nhưng “đáp án đã thay đổi rồi”.

Bạn đã phát hiện ra những điều mà bạn chưa hề biết, tình huống và các yêu cầu phát sinh cũng đã thay đổi. Những quyết định lúc trước có vẻ đúng đắn thì nay lại hóa sai lầm. Ngay khi bạn thừa nhận mình đã sai và bắt tay vào khắc phục tình huống, căng thẳng trong bạn sẽ tan biến.

Đôi khi, người ta nghĩ rằng họ thừa nhận sai lầm tức là đang bộc lộ khuyết điểm. Họ nghĩ người khác sẽ không tôn trọng mình nếu họ thừa nhận rằng quyết định mình từng đưa ra và bảo vệ trong quá khứ là sai lầm. Nhưng nó lại hoàn toàn trái ngược. Trong thời đại hỗn loạn và thay đổi chóng mặt, việc bạn có dũng khí để thừa nhận mình sai, khi mọi người xung quanh bạn đều đã nhận thấy rõ lỗi sai, thực tế lại làm họ thêm bội phục và sẵn sàng nghe theo bạn trong tương lai.

Mặt khác, không ai yếu đuối và xuân gốc hơn người rõ ràng là sai nhưng không chịu thừa nhận.

Có một điểm thú vị ở đây. Khi bạn xác định được tình huống mà bạn sẽ không lâm vào lần nữa, nếu biết chuyện thế này, đã quá muộn để cứu vãn tình thế, hay một con người. Chuyện qua rồi. Câu hỏi duy nhất lúc này là, bạn sẽ mất bao nhiêu thời gian, tiền bạc, phải trải qua bao nhiêu phiền muộn và đau khổ trước khi thừa nhận sai lầm và làm bất cứ việc gì để khắc phục tình huống?

Thừa nhận bạn đã phạm sai lầm

“Tôi đã gây ra một sai lầm.” Vì lòng tự tôn, nhiều người cảm thấy khó khăn khi thừa nhận mình đã phạm sai lầm, dù họ rõ ràng đã gây ra, và mọi người xung quanh đều biết rõ. Đừng để chuyện này xảy ra với bạn.

Bởi vì bạn sẽ sai lầm và phạm lỗi đến 70% thời gian, đừng đợi ai tìm ra. Thay vào đó, hãy đi trước và thừa nhận ngay, “Tôi sai rồi. Tôi đã phạm sai lầm.” Rồi khắc phục tình huống nhanh nhất có thể.

Thay đổi ý định

“Tôi nghĩ lại rồi.” Lại một lần nữa, đổi ý khi có thông tin mới thể hiện sự can đảm, có chí khí và linh hoạt chứ không phải khiếm khuyết. Dù bạn có dành 18 tháng để phát triển một công việc kinh doanh hay chiến lược sản phẩm

mới, nếu bạn thu thập được những thông tin mới phản bác kết luận cuối cùng của mình, hãy chuẩn bị thay đổi ý định, từ bỏ chiến lược đã lỗi thời để làm những điều mới mẻ, khác biệt, và phù hợp hơn với tình hình hiện tại.

Bạn càng sẵn lòng nói những từ, “Tôi sai rồi, tôi đã phạm sai lầm, tôi nghĩ lại rồi”, thì bạn sẽ càng nghĩ ra những ý tưởng hay hơn và càng được mọi người xung quanh nể trọng hơn.

Đánh giá lại hoạt động kinh doanh và sự nghiệp

Mảng thứ hai bạn phải vận dụng tư duy nền tảng không là mọi khía cạnh của hoạt động kinh doanh và sự nghiệp của bạn, bao gồm, và đặc biệt là, mô hình kinh doanh của bạn.

Có sản phẩm/dịch vụ nào mà nếu biết nó sẽ thế này thì bạn đã không tung nó ra thị trường hay không? Có quy trình, phương pháp hay khoản chi nào trong hoạt động kinh doanh mà nếu biết nó sẽ thế này thì bạn đã không dùng tới hay không? Có điều gì trong chiến lược hiện tại mà nếu biết sẽ thế này thì bạn đã không bắt đầu hay không?

Có phần nào trong sự nghiệp của bạn, công việc bạn đang làm, những hoạt động bạn đang thực hiện, nếu biết sẽ thế này thì bạn có dấn thân vào hay không? Hãy nhớ, bình thường thì người ta có những công việc khác nhau, trong những công ty và ngành nghề khác nhau, sử dụng những kỹ năng khác nhau, trong suốt cuộc đời. Khi nền kinh tế chuyển mình, nhiều người quyết định bắt đầu với một lĩnh vực mới và học toàn bộ kỹ năng mới. Điều này có thể áp dụng với bạn hay không?

Nếu câu trả lời là có, câu hỏi tiếp theo là, “Bạn thoát khỏi tình trạng này hoặc từ bỏ nó như thế nào, và mất bao lâu?”

Đánh giá các khoản đầu tư

Mảng thứ ba vận dụng tư duy nền tảng không là các khoản đầu tư, nhất là đầu tư vào thời gian, tiền bạc và tình cảm.

Trong ngành kế toán, có một mục gọi là “chi phí chìm”. Đây là khoản tiền một đi không trở lại. Số tiền này không thể thu hồi lại được. Giống như ném

một cái đe¹ từ một con tàu ở giữa đại dương; bạn không bao giờ có thể lấy lại được. Nó mất rồi. Đây gọi là “chi phí chìm”.

¹ Khối sắt hoặc thép dùng làm bệ rèn cố định để đặt kim loại lên trên mà đập bằng búa.

Thật đáng ngạc nhiên là có rất nhiều doanh nghiệp và cá nhân nhầm lẫn trong mảng này. Họ không ngừng cố gắng thu hồi lại các chi phí chìm. Đây gọi là “nước đổ lá khoai” hay “ném tiền qua cửa sổ”.

Khoản đầu tư một đi không trở lại

Không chịu chấp nhận sự thật về chi phí chìm là đặc biệt đúng nếu nói tới thời gian. Có lĩnh vực nào trong cuộc sống mà bạn đầu tư lượng lớn thời gian vào một dự án, một dịch vụ, một người, hay thậm chí là phát triển một kỹ năng không còn hữu ích hoặc cần thiết hay không? Hãy chuẩn bị công nhận rằng khoản đầu tư thời gian trong quá khứ giờ đã trở thành một khoản “chi phí chìm”. Hãy chấp nhận đi. Hãy tiến bước. Và đừng đầu tư thêm thời gian vào những lĩnh vực mà, từ trong thâm tâm, bạn biết rằng không đáng để dồn thời gian và công sức vào.

Mảng thứ hai có chi phí chìm là các khoản đầu tư. Có khoản đầu tư tài chính nào mà nếu biết sẽ thế này thì bạn đã không làm hay không?

Nếu có, câu hỏi tiếp theo là, “Tôi từ bỏ khoản đầu tư này bằng cách nào, và mất bao lâu?”

Thật buồn khi nhìn thấy nhiều người và nhiều công ty cứ đầu tư tiền bạc vào lĩnh vực mà nếu được chọn lại, họ sẽ không đầu tư vào đó.

Hãy tưởng tượng hôm nay bạn được bắt đầu lại

Mảng thứ ba vận dụng tư duy nền tảng không là tình cảm. Theo các nhà tâm lý học, mọi người ghét bị mất thì giờ, tiền bạc, hay tình cảm. Họ thường có trở ngại tinh thần về sự mất mát, không chịu thừa nhận chúng và cố thu hồi chúng theo cách nào đó.

Trong suốt cuộc đời, bạn sẽ đầu tư rất nhiều tình cảm vào người khác, vào

các dự án và các tình huống. Bạn sẽ đặt cả con tim vào việc thúc đẩy để một tình thế hay một mối quan hệ có thể tiến triển. Nhưng sau cùng, bạn sẽ phải thừa nhận rằng mình đã không thành công. Khoản đầu tư tình cảm của bạn đã mất đi. Nó sẽ không bao giờ trở lại. Không thể lấy lại hoặc thu hồi. Đó là chi phí chìm.

Phải có chí khí rất lớn để đối mặt với sự thật rằng một tình huống hoặc một mối quan hệ đã đổ bể và thừa nhận rằng bạn đã sai, bạn đã phạm lỗi, và bạn đã dối ý. Nhưng bạn càng thường xuyên vận dụng tư duy nền tảng không, bạn càng trở nên linh hoạt.

Phần thưởng lớn

Tin tốt lành: Khi cuối cùng bạn cũng có dũng khí để đặt dấu chấm hết cho một tình huống tư duy nền tảng không, bạn sẽ có phản ứng giống mọi người trên khắp thế giới. Đầu tiên, bạn sẽ cảm thấy cực kỳ nhẹ nhõm, thậm chí là sung sướng và tự do. Bạn sẽ cảm thấy như thể vừa trút được một gánh nặng khỏi vai.

Thứ hai, bạn sẽ tự hỏi, “Tại sao mình không làm điều này từ lâu?”

Kỹ năng tư duy của tư duy nền tảng không là vô cùng quan trọng nếu bạn muốn nhận ra tiềm năng trọn vẹn của mình trong công việc và đời sống. Và càng luyện tập nhiều, bạn càng làm tốt hơn. Chẳng bao lâu, bạn sẽ có thể nói rằng, “Nếu được chọn lại, tôi vẫn không muốn thay đổi hay thoát khỏi tình huống nào trong đời cả.”

Bảy bước của tư duy tầm cao

Chìa khóa là luôn chuẩn bị tinh thần rằng dù bạn đang làm gì đi nữa, bạn cũng có thể hoàn toàn sai lầm. Có thể có một cách hoàn toàn khác và hay hơn để làm hầu hết mọi việc, và luôn có một cách như vậy.

Đôi khi, những ý tưởng đơn giản nhất có thể làm chấn động tư duy và khiến bạn phải nhìn tình hình theo một cách hoàn toàn khác.

Đây là bảy công cụ bạn có thể sử dụng để tăng cường sự linh hoạt và lanh lợi trong trí óc:

1. Suy tính lại: Việc này đòi hỏi bạn ngừng lại, nghỉ tay và đứng lùi lại để nhìn tình hình một cách khách quan. Hãy tự hỏi ba câu hỏi:

- Mình đang nỗ lực làm gì?
- Mình đang nỗ lực làm điều đó như thế nào?
- Có thể có cách hay hơn không?

Bất cứ khi nào bạn cảm thấy thất vọng hoặc không muốn nỗ lực thực hiện mục tiêu của mình, hãy lùi lại và tự hỏi ba câu hỏi này.

Thường thì bạn sẽ nhận ra những gì bạn đang làm không phải điều đúng đắn, hoặc nó không còn quan trọng như trước. Bạn có thể nhận ra rằng cách mà bạn đang làm sẽ không hiệu quả.

Và khi tự hỏi liệu có cách nào hay hơn không, bạn sẽ vỡ ra vô số khả năng, bởi vì gần như luôn luôn có một cách hay hơn.

2. Đánh giá lại: Vận dụng tư duy nền tảng không, và cân nhắc các khả năng thực hiện công việc hoàn toàn khác nhau.

Bất cứ khi nào bạn không hài lòng với tình huống đang diễn ra, hãy tự hỏi, “Nếu hiện tại tôi không ở trong tình huống này, biết chuyện sẽ thế này, liệu tôi có dấn thân vào không?”

Nếu câu trả lời là không, bạn làm cách nào để thoát khỏi nó, và mất bao lâu?

3. Cải tổ lại: Tìm kiếm các cách để nâng cao hiệu quả hoạt động bằng cách chuyển đổi nhân lực và vật lực, và bằng cách triển khai theo các cách khác.

- Ngay lúc này, những mục tiêu quan trọng nhất của bạn trong công việc là gì? Chúng đã thay đổi chưa?
- Ai là người quan trọng, giá trị và làm việc năng suất nhất?
- Bạn làm cách nào để có thể cải tổ lại công việc, tập trung những người giỏi nhất và năng suất nhất vào những mục tiêu quan trọng nhất và cơ hội lớn nhất

của bạn?

4. Tái cấu trúc: Việc này nghĩa là đưa nhân lực và vật lực vào 20% hoạt động mà quyết định 80% kết quả của bạn.

- 20% kết quả quyết định 80% thu nhập và lợi nhuận của hoạt động kinh doanh của bạn là gì?
- 20% hoạt động quan trọng nhất quyết định 80% kết quả cuối cùng của bạn là gì?
- 20% nhân lực quan trọng nhất đem lại 80% kết quả cuối cùng là những ai?

Trong kinh doanh, tạo ra doanh thu nên là mối bận tâm chính của bạn. Hãy đưa những người giỏi nhất vào những mảng mà họ có tác động tích cực lớn nhất đến việc nâng cao doanh thu cho công ty của bạn.

5. Tái cơ cấu: Không ngừng tìm kiếm các cách để đơn giản hóa công việc và cuộc sống của bạn bằng cách ủy thác, thuê ngoài, thu hẹp hoặc loại bỏ một vài hoạt động nào đó.

- Những hoạt động/quy trình nào bạn có thể đơn giản hóa và tổ chức lại để hoàn thành nhanh hơn, tiết kiệm tiền bạc và thời gian hơn?
- Hoạt động nào bạn có thể ủy thác cho người khác hoặc thuê các công ty chuyên ngành?
- Hoạt động nào bạn có thể loại bỏ hoàn toàn mà không gây thiệt hại đáng kể về năng suất, doanh số hoặc lợi nhuận?

Mỗi lần tự hỏi một trong số các câu hỏi này, bạn sẽ kích thích sự sáng tạo của bản thân và có được những câu trả lời mà bạn có thể vận dụng để tổ chức lại hoạt động kinh doanh và đạt được nhiều kết quả tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn.

6. Tái tạo: Hãy luôn tưởng tượng bạn sẽ làm gì khác đi nếu hôm nay bạn được bắt đầu lại từ đầu.

- Hãy tưởng tượng hôm nay được bắt đầu lại việc kinh doanh hoặc lĩnh vực

của mình. Bạn sẽ làm gì khác đi?

- Bạn sẽ làm gì nhiều hơn?
- Bạn sẽ làm gì ít đi?
- Bạn sẽ bắt tay vào làm việc gì mà hiện tại bạn không làm?
- Bạn sẽ dừng hẳn việc gì lại?

Mỗi lần bạn tự hỏi, những câu hỏi này sẽ đem đến cho bạn các ý tưởng và cái nhìn sâu sắc. Bạn sẽ làm thêm, bớt, bắt đầu hoặc dừng những việc gì?

7. Lấy lại quyền kiểm soát: Việc này đòi hỏi bạn phải bắt tay vào hành động cụ thể trong công việc dựa trên đáp án của sáu bước trên.

- Về công việc riêng, việc mà bạn sẽ làm ngay lập tức là gì?
- Về nhân sự, việc mà bạn sẽ làm ngay lập tức là gì?
- Về chính việc kinh doanh, việc mà bạn sẽ làm ngay lập tức là gì?

Trong mỗi trường hợp, hãy tưởng tượng rằng bạn không hề có giới hạn nào cả. Hãy tưởng tượng rằng bạn có đầy đủ tiền bạc và thời gian, đầy đủ khả năng và năng khiếu, đầy đủ bạn bè và các mối liên hệ, và đầy đủ nguồn lực mà bạn cần để làm bất cứ điều gì trong công việc hoặc đời sống riêng.

Nhiệm vụ chính của bạn là hiểu rõ điều gì là đúng đắn, là tốt nhất để thực hiện và để toàn tâm toàn ý cho phương hướng hành động mới.

Các bài thực hành

1. Xem xét mô hình kinh doanh của cá nhân và công ty bạn. Hãy tự hỏi liệu có cách hay hơn để tạo ra doanh thu, lợi nhuận và thu nhập cá nhân hay không.
2. Vận dụng phép phân tích KWINK vào tất cả các mảng trong việc kinh doanh và đời sống riêng của bạn. “Biết chuyện sẽ thế này, nếu được bắt đầu lại, mình có chọn từ bỏ việc gì không?”

3. Bạn nên làm nhiều hơn, bớt đi, bắt đầu hay dừng hẳn những việc gì để có được kết quả khác biệt và tốt hơn?

8 Tư duy sáng tạo với Tư duy máy móc

Trí tưởng tượng là phân xưởng sản xuất kế hoạch và mong muốn của con người.

- NAPOLEON HILL

N

hững người có tư duy sáng tạo là những người thống trị thế giới! Họ không ngừng tìm kiếm những cách nhanh hơn, hay hơn, và dễ dàng hơn để đạt được những mục tiêu quan trọng đối với người khác. Họ vận dụng nguyên tắc CANEI, viết tắt cho “Continuous and Never-Ending Improvement – Trau dồi liên tục và không ngừng”.

Họ tạo ra tất cả những bước đột phá vĩ đại, những đổi mới và tiến bộ trong lịch sử loài người. Họ biết rằng đôi khi một ý tưởng hay là đủ để thay đổi đường lối của cả một công ty hoặc một cuộc đời.

Tư duy máy móc

Tư duy máy móc, trái lại, có xu hướng cứng nhắc và kém linh hoạt. Đây là tư tưởng phát xít. Tư duy máy móc bắt nguồn từ nỗi sợ thất bại hoặc phạm lỗi và mất thời gian, tiền bạc, hoặc cả hai. Nó xuất phát từ nỗi sợ bị chỉ trích hoặc chê bai, cố gắng làm những việc không có kết quả.

Những người có tư duy nghèo nàn nghĩ về trắng và đen chứ không nghĩ tới màu xám. Họ chỉ nghĩ có hoặc không, lên hoặc xuống. Họ nghĩ chỉ có một cách trong khi luôn có rất nhiều cách. Khi phải đương đầu với thay đổi, họ rơi vào trạng thái xơ cứng tâm lý, được định nghĩa là một “chứng xơ cứng thái độ”.

Họ là nạn nhân của “cân bằng nội môi”, (homeostasis)¹ một sự đấu tranh để duy trì tính kiên định. Họ bị mắc kẹt trong vùng an toàn của mình. Họ bức bối và sợ hãi những thứ mới mẻ hay khác biệt, kể cả khi đó là một sự cải

thiện tình thế. Nhưng bạn thì không.

¹ Là một đặc tính của một hệ thống mở để điều khiển môi trường bên trong nhằm duy trì trạng thái cân bằng, thông qua việc điều chỉnh các cơ chế điều hòa cân bằng động khác nhau.

Bạn là một thiên tài tiềm tàng

Bạn có nhiều tiềm năng sáng tạo hơn những gì bạn có thể sử dụng trong trăm năm cuộc đời. Bạn càng sử dụng khả năng sáng tạo, bạn càng có thể sử dụng nhiều. Trên thực tế, bạn trở nên sáng tạo hơn mỗi khi nghĩ ra ý tưởng mới mẻ nào đó. Người ta nói rằng mọi đứa trẻ sinh ra đều là một thiên tài, và đó chính là bạn, trong suốt cuộc đời.

Óc sáng tạo hóa ra lại là yếu tố chuẩn xác nhất để tiên đoán thành công trong cuộc sống và công việc. Bạn càng sáng tạo thì càng nảy ra nhiều ý tưởng hay hơn để cải thiện cuộc sống, công việc và tất cả mọi thứ xung quanh bạn.

Một ý tưởng hay có thể đủ để thay đổi toàn bộ phương hướng của đời bạn.

Làm sao để bạn nhận ra sự sáng tạo? Những người sáng tạo rất tò mò. Họ hỏi rất nhiều câu hỏi và không bao giờ thấy thỏa mãn. Trên thực tế, bạn có thể trở nên sáng tạo hơn bằng cách hỏi nhiều hơn về những chuyện xảy ra xung quanh và đừng hài lòng với những câu trả lời hời hợt.

Thiên tài ở mọi độ tuổi

Có rất nhiều nghiên cứu về phẩm chất của các thiên tài ở mọi độ tuổi. Thông tin đầu tiên họ khám phá ra là trí thông minh không nằm ở IQ hay bằng cấp. Rất nhiều người được gọi là thiên tài lại có trí thông minh trung bình hoặc trên trung bình một chút. Thiên tài hay tư duy xuất sắc nằm ở thái độ và cách tiếp cận những thách thức không thể tránh khỏi trong cuộc sống.

Thì ra các thiên tài có ba phẩm chất, được phát triển theo thời gian.

Giữ đầu óc cởi mở

Đầu tiên, họ tiếp cận mọi vấn đề hay tình huống với tâm thế cởi mở, gần

giống một thái độ tò mò và khám phá của trẻ con. Bạn càng cời mở để tiếp cận các tình huống trong đời một cách hoàn toàn mới mẻ và khác biệt, bạn càng dễ có được cái nhìn thấu suốt và các ý tưởng đưa bạn ra khỏi vùng an toàn - cho phép bạn tư duy vượt giới hạn. Chúng liên tục xuất hiện dưới dạng “Tại sao?” và “Tại sao không?”, và “Nếu... thì sao?”

Thứ hai, các thiên tài cân nhắc kỹ lưỡng mọi khía cạnh của một vấn đề, không vội đi tới kết luận, thay vào đó là thu thập thật nhiều dữ liệu. Họ kiểm tra và xác nhận các kết luận tạm thời ở mỗi giai đoạn. Họ tránh vội vã phán xét. Họ luôn sẵn sàng chấp nhận khả năng rằng họ có thể sai, hoặc ý tưởng của họ chưa tốt.

Giải pháp tốt nhất

Albert Einstein từng được hỏi, “Nếu có một trường hợp vô cùng cấp bách hoặc tai họa tiềm tàng sẽ phá hủy Trái Đất trong 60 phút, và ngài được yêu cầu tìm ra giải pháp, ngài sẽ làm gì?”

Einstein đáp, “Tôi sẽ dành 59 phút đầu tiên để thu thập thông tin, và phút cuối cùng để giải quyết vấn đề theo cách khả thi nhất.”

Ngày nay, trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là trong việc phát triển sản phẩm mới, bạn càng dành nhiều thời gian làm việc sát sao với các khách hàng để đảm bảo rằng ý tưởng sản phẩm/ dịch vụ mới của bạn đúng là thứ họ muốn, cần và sẵn lòng chi trả, bạn càng có khả năng thành công trong một thị trường thay đổi nhanh và cạnh tranh gay gắt.

Cách tiếp cận mang tính hệ thống

Thứ ba, các thiên tài đều sử dụng cách tiếp cận mang tính hệ thống trong giải quyết vấn đề và đưa ra quyết định. Các nhà toán học, nhà vật lý, bác sĩ, kỹ sư cơ khí và những người có tài trong những ngành nghề không đối mặt với vấn đề như một chú chó đuổi theo chiếc xe chạy ngang qua. Họ tuân thủ theo một danh mục được xây dựng cẩn thận và xử lý vấn đề đến cùng, từng bước tiến tới kết quả.

Atul Gawande, trong cuốn *The Checklist Manifesto* (tạm dịch: Phút dừng lại của người thông minh), kể câu chuyện về hai chuyên gia đầu tư, cả hai đều

thành đạt, nhưng có một người thành đạt hơn người kia rất nhiều.

Thì ra cả hai người đều đã có nhiều năm kinh nghiệm đánh giá và ra quyết định đầu tư vững chắc cho bản thân và khách hàng. Nhưng người cổ vấn thành đạt hơn đã lập một danh mục các câu hỏi cần thiết để hỏi và kiểm nghiệm rồi áp dụng vào đề xuất đầu tư trước khi ra quyết định.

Người cổ vấn còn lại sử dụng rất nhiều kỹ thuật và chiến thuật giống nhau để đánh giá một khoản đầu tư, nhưng anh ta vận dụng trực giác nhiều hơn kinh nghiệm. Thế nên anh ta thường mất tiền một cách không đáng.

Đây là điểm thú vị mà Gawande đã khám phá ra. Người cổ vấn đầu tiên luôn luôn thành công hơn người thứ hai. Nhưng có nhiều khi, anh ta mắc sai lầm và mất tiền. Lý do vẫn như vậy. Anh ta đã không chuyên tâm làm theo danh mục chính mình đề ra. Anh ta đã bỏ lỡ một hoặc hai điểm trọng yếu trong bảng liệt kê các điểm cần nhắc quan trọng. Khi anh ta quay trở lại làm theo danh mục một cách kỹ càng, thành tích đầu tư của anh ta lại được cải thiện rõ rệt.

Phương pháp giải quyết vấn đề mang tính hệ thống

Dưới đây là cách giải quyết vấn đề và ra quyết định có cấu trúc/phi cấu trúc được phát triển bởi các chuyên gia và các nhóm cổ vấn qua nhiều năm. Tôi đã tổng hợp những ý tưởng hay nhất thành một phương pháp duy nhất mà bạn có thể sử dụng trong suốt phần còn lại của sự nghiệp.

Bước một: Định nghĩa rõ ràng vấn đề/mục tiêu, viết lên trang giấy trước mặt bạn. Nếu bạn đang làm việc trong một nhóm, hãy viết đi viết lại vấn đề/mục tiêu lên bảng hội thảo hay bảng trắng cho tới khi mọi người đều tán thành, “Đúng. Đây là định nghĩa chính xác của vấn đề.”

Trong y học, họ nói rằng, “Chẩn đoán đúng là chữa được một nửa.”

Trong kinh doanh, định nghĩa đúng vấn đề sẽ khiến giải pháp hiện ra rõ ràng.

Bước hai: Khi bạn đã định nghĩa được vấn đề/mục tiêu rõ ràng, hãy hỏi, “Vấn đề còn là gì nữa?”

Hãy cẩn thận với những vấn đề chỉ có một định nghĩa. Hãy định nghĩa lại vấn đề theo nhiều cách khác nhau để dễ đi tới giải pháp đúng đắn hơn.

(Lưu ý: Có thể nó hoàn toàn không phải vấn đề, mà là một cơ hội).

Điều tồi tệ nhất là bạn nghĩ ra một giải pháp tuyệt vời cho vấn đề sai lầm hoặc một vấn đề không tồn tại.

Tỷ lệ sản phẩm thất bại

Có đến 80% sản phẩm và dịch vụ mới thất bại trong vòng 12 tháng. Nguyên nhân chính là các công ty phát triển một sản phẩm nhằm giải quyết một vấn đề mà khách hàng không gặp phải.

Giống như câu chuyện một công ty sản xuất thức ăn cho chó đã đầu tư hàng triệu đô la để phát triển loại thức ăn hoàn hảo cho chó - dinh dưỡng cân bằng về mọi mặt. Nhưng sản phẩm đã thất bại trên thị trường. Khi họ hỏi các chuyên gia phát triển sản phẩm rằng chuyện gì đã xảy ra, các chuyên gia đáp, “Vấn đề là các chú chó ghét sản phẩm này.”

Dù định nghĩa của vấn đề mà bạn tìm ra là gì đi nữa, nó cũng sẽ giúp xác định phương hướng cho giải pháp. Nếu định nghĩa vấn đề của bạn không đúng, giải pháp của bạn dù có thông minh đến mấy cũng sẽ không hiệu quả.

Quy trình cải thiện doanh số

Khi làm việc với các tổ chức tài chính, tôi cung cấp cho họ một quy trình có hệ thống về tư duy sáng tạo. Trong hầu hết các trường hợp, vấn đề hàng đầu mà một doanh nghiệp gặp phải là doanh số thấp. Thế nên tôi bắt đầu với câu hỏi, “Vấn đề là gì?”

Định nghĩa đầu tiên của vấn đề luôn là “Doanh số của chúng ta quá thấp”.

Vấn đề còn là gì nữa?

Chúng ta không thu hút đủ khách hàng mới.

Vấn đề còn là gì nữa?

Các khách hàng mà chúng ta thu hút được không mua hàng đủ nhiều.

Vấn đề còn là gì nữa?

Chúng ta chưa biến khách hàng tiềm năng thành khách mua hàng đủ nhiều.

Vấn đề còn là gì nữa?

Các hoạt động quảng cáo và tiếp thị của chúng ta không thu hút đủ khách hàng mới.

Vấn đề còn là gì nữa?

Khách hàng của chúng ta mua hàng không đủ thường xuyên.

Vấn đề còn là gì nữa?

Khách hàng của chúng ta đang mua quá nhiều từ đối thủ cạnh tranh.

Hãy liên tục hỏi câu hỏi “còn gì nữa” cho tới khi bạn tìm ra định nghĩa chuẩn xác cho vấn đề.

Định nghĩa sẽ xác định giải pháp

Dù bạn quyết định chọn đáp án nào, nếu đúng vấn đề, thì đều cần một giải pháp khác, đôi khi là hoàn toàn khác. Đây là lý do tại sao việc kiểm nghiệm và chứng thực câu trả lời là rất quan trọng, để đảm bảo bạn đang giải quyết đúng vấn đề ngay từ ban đầu.

Bước ba: Hãy hỏi, “Giải pháp cho vấn đề của chúng ta là gì?” Dù câu trả lời bạn nghĩ ra là gì đi nữa, hãy hỏi tiếp, “Còn giải pháp nào cho vấn đề của chúng ta nữa?”

Hãy cẩn thận với vấn đề chỉ có một giải pháp. Có một mối quan hệ trực tiếp giữa số giải pháp khả thi mà bạn nghĩ ra và chất lượng của giải pháp cuối cùng mà bạn chọn. Thường thì hai ý tưởng phi thực tế gộp lại sẽ hóa thành một ý tưởng thiên tài làm thay đổi hướng đi của doanh nghiệp.

Bước bốn: Khi bạn đã khai thác được một loạt các giải pháp khả thi, bạn phải

thu hẹp chúng và đưa ra quyết định. Nếu bạn không thể ra quyết định ngay, hãy đặt ra một thời hạn mà tới lúc đó bạn sẽ ra quyết định và hành động.

Trong hầu hết các trường hợp, bất cứ quyết định nào cũng hơn là không quyết định gì.

Steve Jobs từng nói, “Các ý tưởng sáng tạo bắt nguồn từ việc nối các dấu chấm theo một cách khác biệt.” Đây là chìa khóa mà những người có tư duy tầm cao sử dụng ở mọi nơi. Nếu bạn đang vật lộn với một quyết định, hãy thu thập nhiều dấu chấm hơn. Hãy thu thập nhiều thông tin hơn. Hãy thuê một chuyên gia tư vấn trong lĩnh vực này. Đừng hà tiện khi thu thập những thông tin tốt nhất có thể. Một ý tưởng mới hoặc chưa được xét đến có thể giúp bạn phát tài hoặc tiết kiệm được rất nhiều tiền.

Bước năm: Xác định thước đo cho thành công của quyết định này. Hãy đặt ra các thước đo và tiêu chuẩn rõ ràng. Hãy định lượng kết quả mà bạn mong đợi. Nguyên tắc là: “Nếu bạn muốn thành công trong kinh doanh, hãy đặt thước đo cho tất cả mọi thứ. Nếu bạn muốn giàu có, hãy đặt thước đo tài chính cho tất cả mọi thứ.”

Hãy nhớ rằng, nếu bạn không thể đo được nó, bạn không thể kiểm soát được nó. Và có đo lường thì có kết quả.

Bước sáu: Phân công trách nhiệm dự án, nhiệm vụ, hoặc nhiệm vụ phụ cho một người hay nhiều người cụ thể.

Mọi sản phẩm, dịch vụ hoặc dự án đều cần một người đứng mũi chịu sào, là người hoàn toàn phụ trách dự án và thành công, tiền lương và cơ hội thăng tiến của người đó đều phải tùy thuộc vào kết quả cuối cùng.

Một lỗi lớn mà các công ty lớn nhỏ đều phạm phải, đó là họ đồng thuận với một ý tưởng sản phẩm/dịch vụ mới, hoặc một dự án nào đó, rồi ai làm việc nấy. Không ai được phân công làm nhiệm vụ cụ thể cho dự án này. Sau đó nó trở thành một “dự án bị bỏ hoang” trong công ty - dự án thuộc về tất cả mọi người và cũng chẳng thuộc về ai. Đừng để chuyện này xảy ra trong công ty của bạn.

Bước bảy: Đặt một thời hạn và thời hạn phụ để hoàn thành. Kết quả tiềm

năng càng quan trọng thì bạn càng phải quản lý và đo đạc quy trình một cách thường xuyên và chính xác hơn. Hãy xem xét kỹ những gì bạn mong đợi. Có rà soát thì mới có hiệu quả.

Bước tám: Lập ra một kế hoạch B, một kế hoạch dự phòng hoặc thay thế trong trường hợp giải pháp đầu tiên không hiệu quả, vì lý do nào đó. Điền vào “Báo cáo lỗi”. Hãy hỏi, “Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong tình huống này là gì?”

Kết quả tệ nhất có thể là dự án sẽ thất bại hoàn toàn, và tất cả thời gian và tiền bạc đầu tư vào đó sẽ mất hết.

Bạn có thể giảm thiểu khả năng thất bại bằng cách nào? Bạn có thể tối đa hóa các khả năng thành công bằng cách nào? Bạn sẽ làm gì nếu giải pháp của bạn không có hiệu quả?

Thiết lập một kế hoạch dự phòng

Những vị tướng vĩ đại lên kế hoạch để thắng mọi trận chiến, nhưng họ cũng chuẩn bị cho trường hợp bại trận nếu nó xảy ra. Họ có quân dự bị và đạn được dự trữ. Họ xây dựng kế hoạch đối phó hoặc dự phòng. Họ biết rằng rút lui một cách trật tự còn hơn là tháo chạy tán loạn.

Chỉ chịu những rủi ro có thể lường trước - những rủi ro mà bạn có thể phục hồi trở lại nếu thất bại hoàn toàn.

Đừng bao giờ đặt cược tất cả vào một phương hướng hành động mới.

Hy vọng không phải là một chiến lược; đó là một công thức cho thảm họa. Trong kinh doanh, ý tưởng sản phẩm mới kiểu “cứ làm ra rồi khách hàng sẽ mua” gần như chắc chắn thất bại.

Bước chín: Hành động dựa trên ý tưởng của bạn. Hãy tiến thật nhanh. Hãy tạo cảm giác gấp gáp. Hãy làm gì đó. Làm bất cứ việc gì. Nhưng hãy bắt đầu xúc tiến, càng nhanh càng tốt.

Đại tướng George Patton nói, “Một kế hoạch tốt được thực hiện một cách quyết liệt ngay bây giờ còn hơn là một kế hoạch hoàn hảo vào tuần sau.” Hãy

áp dụng phương pháp giải quyết vấn đề có tính hệ thống này vào mỗi vấn đề hay khó khăn mà doanh nghiệp của bạn gặp phải, hãy rèn cho mình tuân thủ phương pháp tư duy tầm cao. Kết quả sẽ làm bạn ngạc nhiên một cách hạnh phúc.

Tư duy tập trung vào giải pháp và Tư duy tập trung vào vấn đề

Dấu hiệu thực sự cho trí thông minh và óc sáng tạo của bạn là khả năng giải quyết vấn đề và ra quyết định. Dù chức danh được ghi trên danh thiếp của bạn là gì thì từ chính xác để mô tả công việc của bạn vẫn là “người giải quyết vấn đề”. Từ lúc bạn bắt đầu làm việc vào buổi sáng cho tới lúc tan làm, và sau đó nữa, bạn giải quyết các vấn đề lớn nhỏ, suốt cả ngày.

Tướng Colin Powell nói rằng, “Người lãnh đạo là người có khả năng giải quyết vấn đề.”

Người thành công cũng là người có khả năng giải quyết vấn đề. Một mục đích hoặc mục tiêu chưa thực hiện được, ở bất kỳ lĩnh vực nào, chỉ là một vấn đề chưa được giải quyết. Đây là lý do tại sao một cách tiếp cận để giải quyết vấn đề mang tính hệ thống, cách tiếp cận có hiệu quả ở một mức độ cao hơn và bền vững hơn, là rất cần thiết để bạn đạt được thành công lớn nhất có thể.

Nghĩ về các giải pháp

Thật tình cờ, những người thành công hầu như lúc nào cũng nghĩ về các giải pháp. Những người không thành công thì hầu như chỉ nghĩ về các vấn đề. Những người thành công suy nghĩ cách giải quyết vấn đề hoặc loại bỏ trở ngại và nghĩ về những hành động có thể làm ngay lập tức để cải thiện tình thế.

Những người không thành công suy nghĩ về vấn đề và tìm người để đổ lỗi. Họ cho phép mình giận dữ và khó chịu vì một vấn đề xảy ra hoặc một trở ngại phát sinh. Điều này tạo nên những suy nghĩ tiêu cực, giận dữ và truy tìm người có lỗi, “Ai đã gây ra chuyện này?” Nhưng nó không giúp họ tìm ra giải pháp.

Giải phóng năng lượng sáng tạo của bạn

Có ba chìa khóa để giải phóng năng lượng sáng tạo mà chúng ta đã đề cập từ trước. Đó là sự rõ ràng, tập trung và chú ý.

Đầu tiên, bạn phải rõ ràng về mục tiêu nhưng phải linh hoạt về quá trình thực hiện mục tiêu đó. Hãy giữ đầu óc cởi mở. Hãy sẵn sàng cân nhắc nhiều cách khác nhau để đạt được cùng một kết quả.

Thứ hai, hãy tập trung. Hãy tập trung hết trí thông minh của bạn, và của mọi người lại như một tia laser chiếu vào một vấn đề, trở ngại, hay khó khăn duy nhất, không chuyển hướng hay phân tâm. Chỉ xử lý mỗi đối tượng một lần thôi.

Thứ ba, hãy chú ý. Gác mọi việc khác lại, và chú tâm 100% cho tới khi bạn giải quyết xong vấn đề lớn nhất và đạt được mục tiêu quan trọng nhất của mình.

Jim Collins, trong cuốn Good to Great, kể câu chuyện về nhím và cáo, lấy từ một bài viết của Isaiah Berlin. Ông nói rằng cáo rất ranh mãnh và biết nhiều thứ. Nhưng nhím lại thành công hơn vì nó biết điều quan trọng duy nhất.

Sự rõ ràng, tập trung và chú ý giúp bạn đem tất cả sức mạnh tinh thần ra để giải quyết duy nhất một vấn đề lớn hoặc thực hiện duy nhất một mục tiêu lớn.

Sự hấp dẫn của sao nhãng

Trong thế giới hiện đại với máy tính và e-mail, có lẽ kẻ thù lớn nhất là “sự hấp dẫn của sao nhãng”, chạy theo những thứ hấp dẫn, e-mail, những tin nhắn, những cuộc gọi, và mạng xã hội, tất cả đều khiến tâm trí bạn phân tán và gây rối loạn khả năng tập trung của bạn.

Theo tờ USA Today, liên tục phản ứng với các thiết bị điện tử, nhất là e-mail và tin nhắn, sẽ đốt cháy nhiên liệu của não bộ, tức glucose, với tốc độ rất nhanh. Một người bình thường kiểm tra e-mail cả ngày và không ngừng bị mất tập trung, giống như một chú chó bị rối loạn suy giảm chú ý, bởi các tín hiệu và âm báo từ e-mail và điện thoại thông minh.

Kết quả là một nhân viên nghiện e-mail trung bình mất đi 10 điểm IQ mỗi ngày, cứ mỗi giờ qua đi lại thêm ngốc nghếch. Cuối cùng, rất nhiều người bị

kiệt quệ, không thể tập trung hay đưa ra những quyết định dù là đơn giản nhất. Và họ ngày càng không bắt kịp được các nhiệm vụ then chốt.

Đa nhiệm với chuyển đổi tác vụ

Khi một người liên tục hồi đáp e-mail, tin nhắn và cuộc gọi, người đó buộc phải tiến hành cái gọi là đa nhiệm. Tuy nhiên, hành động này nên được định nghĩa là chuyển đổi tác vụ thì đúng hơn. Bạn không làm nhiều việc; mà bạn đang chuyển tới chuyển lui giữa các việc. Theo như một nghiên cứu, bạn mất khoảng 17 phút để ngừng việc đang làm và trả lời tin nhắn rồi quay trở lại làm việc tiếp.

Suốt một ngày, sự chú ý của bạn chuyển tới chuyển lui, như một chiếc cần gạt nước, hiếm khi hoàn thành được việc gì có giá trị. Khi bạn nghiện cả mạng xã hội và ám ảnh vì kiểm tra Facebook, Twitter, và LinkedIn giống nhiều người, tức là bạn đã có công thức tạo nên thảm họa sự nghiệp. Đây là lý do vì sao người ta nói, “Mạng xã hội là xã hội không làm việc.”

Cách giải quyết rất đơn giản. Bỏ mặc các thiết bị. Kiểm tra e-mail hai lần một ngày, vào 11 giờ trưa và 3 giờ chiều. Nếu không thì tắt hết mọi thiết bị để bạn có thể chuyên tâm cống hiến cho công việc đang làm.

Lý thuyết điểm hạn chế

Đây là một trong số những công cụ tư duy sáng tạo tốt nhất. Lý thuyết điểm hạn chế nói rằng giữa bạn và bất cứ mục tiêu nào đều có một hạn chế quyết định tốc độ bạn đạt được mục tiêu đó.

Đôi khi nó được gọi là điểm nút cổ chai. Đôi khi nó lại ám chỉ nút thắt. Andrew Grove, nguyên Chủ tịch hội đồng quản trị của Intel, gọi những trở ngại chính kìm chân bạn là “yếu tố hạn chế” trong bất kỳ quá trình sản xuất nào.

Hiện tại mục tiêu chính của bạn là gì, và trở ngại quyết định tốc độ bạn đạt được mục tiêu là gì?

Diễn đạt theo cách khác là, “Tại sao bạn chưa đạt được mục tiêu?”

Nếu mục tiêu của bạn là tăng doanh số và lợi nhuận lên 50%, tại sao doanh số và lợi nhuận của bạn vẫn chưa tăng thêm 50%? Nếu mục tiêu của bạn là giảm cân, tại sao bạn vẫn chưa đạt được cân nặng lý tưởng? Khi bạn tự hỏi những câu này, câu trả lời của bạn thường chính là trở ngại kìm chân bạn lại. Thường thì khi bạn hỏi và trả lời những câu hỏi này, những điều bật ra trong đầu bạn sẽ là những cái cố ưa thích của bạn, những lý do mà bạn hay đưa ra để giải thích cho mục tiêu chưa hoàn thành trong một lĩnh vực nào đó.

Xác định yếu tố giới hạn

Trong mỗi tình huống, việc đầu tiên bạn phải làm là xác định yếu tố giới hạn này rồi tập trung khắc phục nó. Cách suy nghĩ và hành động này có thể đưa bạn đến gần mục tiêu nhanh hơn bất cứ việc gì bạn có thể làm.

Quy tắc 80/20 cũng áp dụng cho các hạn chế trong đời sống và công việc của bạn. Có đến 80% yếu tố ngăn bạn thực hiện được những mục tiêu quan trọng nhất là nằm ở chính bạn hoặc công ty của bạn. Chỉ 20% là do ngoại cảnh.

Khi bạn bắt đầu xác định và loại bỏ trở ngại, hãy luôn bắt đầu với chính mình. Hãy hỏi câu hỏi then chốt, “Điều gì ở tôi (hoặc ở công ty tôi) đang ngăn cản tôi thực hiện mục tiêu?”

Hãy nhớ, hầu hết mọi người có khuynh hướng tự nhiên là đổ lỗi cho tác động từ bên ngoài và đổ lỗi cho những người khác vì vấn đề họ gặp phải. Dấu hiệu phân biệt những người có tư duy tầm cao là họ nhận hoàn toàn trách nhiệm cho mọi vấn đề hay khó khăn, rồi họ xem xét kỹ bản thân để tìm ra điều gì quyết định tốc độ đạt được mục tiêu mà họ mong muốn.

Tư duy nếu-thì

Mỗi lần bạn hỏi câu này, bạn sẽ phá vỡ gông cùm của tư duy hạn chế khiến bạn phải làm việc trong một phạm vi chật hẹp, và bạn sẽ sẵn sàng đón nhận nhiều khả năng hơn.

Tư duy nếu-thì được xem là khái niệm đột phá đã khiến cho Federal Express trở thành một trong những công ty thành công nhất thế giới. Thành công đó bắt đầu bằng câu hỏi, “Nếu có thể giao một bức thư trong một đêm, đến bất cứ nơi nào trên đất nước thì sao?”

Khi Fred Smith, chủ tịch của FedEx, đề xuất ý tưởng này trong một bài báo cáo ở Đại học Yale, giảng viên đã cho ông điểm C, nói rằng ý tưởng này không thực tế lắm. Vào thời đó, dịch vụ bưu điện hạng nhất của Mỹ mất ba đến năm ngày, đôi khi lâu hơn, mới tới nơi. Ý tưởng giao bưu phẩm trong một đêm có vẻ bất khả thi.

Phá vỡ rào cản

Bằng cách liên tục hỏi “Nếu... thì sao?”, Fred Smith và ban lãnh đạo của FedEx đã có thể phát triển những ý tưởng sáng tạo không chỉ giúp đạt được mục tiêu mà còn đưa FedEx trở thành một trong những công ty lớn nhất và thành công nhất trên thế giới.

“Nếu có thể đưa bàn phím lên màn hình một chiếc điện thoại thì sao?” (Apple, hiện đang là công ty lớn nhất thế giới).

“Nếu chúng ta có thể bán và vận chuyển bất cứ cuốn sách nào qua e-mail và giao trực tiếp tận nhà thì sao?” (Amazon.com, hiện đang là trang bán sách lớn nhất thế giới).

“Nếu chúng ta có thể đưa một người lên Mặt Trăng và đưa anh ta trở lại Trái Đất an toàn thì sao?” (John Kennedy - 1962.) Khi Tổng thống John Kennedy hỏi nhà khoa học phụ trách chương trình không gian Hoa Kỳ, Wernher von Braun, “Cần những gì để đưa một người lên Mặt Trăng và đưa anh ta trở về Trái Đất an toàn?”, von Braun trả lời đơn giản, “Quyết tâm làm điều đó.”

Trong nhiều tình huống, trong công việc và đời sống cá nhân, yêu cầu bắt buộc để có được thành công chỉ đơn giản là “quyết tâm làm điều đó”.

Bạn của tôi, Joel Weldon, từng nổi tiếng vì buổi nói chuyện “Thành công sẽ đến khi bạn dám làm”. Điều này cũng đúng với bạn.

Quá trình đổi mới

Triết lý của mọi doanh nghiệp và mọi lãnh đạo thành công là CANEI, đã đề cập ở trên, viết tắt cho “Continuous and Never-Ending Improvement - Trau dồi liên tục và không ngừng”.

Hãy hạ quyết tâm mạnh dạn bước ra khỏi vùng an toàn của bạn. Không ngừng tìm kiếm những cách mới hơn, hay hơn, nhanh hơn và rẻ hơn để thực hiện mục tiêu và tiến lên phía trước. Hãy chuẩn bị tinh thần thất bại hết lần này tới lần khác khi bạn đang trong quá trình phát triển hoặc giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ, phương pháp hoặc chiến lược mới. Không có gì đi đúng hướng như bạn nghĩ. Bạn sẽ trải qua những lúc thất vọng, khó khăn, thụt lùi và những thất bại tạm thời trên con đường tới thành công.

Thomas J. Watson, nhà sáng lập tập đoàn IBM, từng được hỏi làm sao để thành công nhanh hơn. Ông đáp, “Nếu bạn muốn thành công nhanh hơn, bạn phải nhân đôi tốc độ thất bại. Thành công nằm ở phía bên kia của thất bại.”

Trên thực tế, không có gì là thất bại cả. Chỉ có phản hồi. Những khó khăn xuất hiện không phải để cản trở mà là để chỉ dẫn. Công thức luôn luôn là “Thử, thử lại, rồi thử những thứ khác nữa.”

Chìa khóa cuối cùng dẫn tới thành công của bạn chính là khả năng giải quyết vấn đề, ra quyết định và tìm cách sáng tạo và mới mẻ để phát triển doanh nghiệp, nâng cao doanh số và đẩy mạnh lợi nhuận của bạn.

Các bài thực hành

1. Chọn ra một vấn đề mà bạn hoặc công ty của bạn hiện đang vật lộn và áp dụng phương pháp giải quyết vấn đề mang tính hệ thống. Cách này có thể thay đổi tương lai của bạn.
2. Xác định một mục tiêu mà bạn có và chỉ ra trở ngại lớn nhất, yếu tố hạn chế quyết định tốc độ bạn đạt được mục tiêu đó. Bạn có thể làm gì để triệt tiêu trở ngại này?
3. Chọn ra một sản phẩm/dịch vụ mà bạn cung cấp và xây dựng nhiều cách nhất có thể để biến nó trở nên tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn cho khách hàng của bạn.

9 Tư duy doanh nhân với Tư duy tập thể

Hãy sống đúng với phiên bản tốt nhất của chính mình. Đây là lý tưởng lớn của bạn. Nếu bạn đã làm tốt hết sức, bạn không thể làm gì hơn được nữa.

- H. W. DRESSER

T

ất cả mọi người đều muốn đạt được mức độ thành công cao nhất có thể về mặt tài chính trong suốt sự nghiệp của họ. Theo Thomas Stanley, tác giả của cuốn *The Millionaire Next Door* (tạm dịch: Người triệu phú nhà bên), có đến 80% triệu phú tự thân là chủ doanh nghiệp. Họ kiếm được cả gia tài trong một đời bằng cách khởi đầu và xây dựng doanh nghiệp của riêng mình, bằng cách sản xuất và bán thứ gì đó cho ai đó. Hầu như lúc nào họ cũng suy nghĩ và hành động như những doanh nghiệp.

Theo tạp chí Forbes số tháng 3 năm 2015, hiện nay trên thế giới có 1.826 tỷ phú, 66% trong số đó là tự thân. Họ khởi đầu là những doanh nhân với hai bàn tay trắng và gây dựng cơ đồ từ đầu bằng cách tạo ra và bán những sản phẩm, dịch vụ mà người ta có nhu cầu và sẵn sàng chi trả để sở hữu.

Nghĩ tới khách hàng

Tom Peters viết trong cuốn *In Search of Excellence* (tạm dịch: Kiếm tìm sự hoàn hảo) rằng phẩm chất quan trọng nhất của các doanh nghiệp thành công là “nổi ám ảnh với dịch vụ chăm sóc khách hàng”.

Tư duy doanh nhân nghĩa là luôn luôn tập trung vào khách hàng, không ngừng nghĩ tới khách hàng.

Trước đây không lâu, tôi dành một ngày với chủ tịch của một công ty 2 tỷ đô la mà ông khởi nghiệp từ bàn ăn. Khi tôi hỏi ông rằng trong công việc của mình, ông tự nhìn nhận mình ở đang vị trí nào, ông liền đáp, “Giám đốc kinh doanh”. Ông nói, “Khi chúng tôi bắt đầu, đây đã là vị trí của tôi, và đến nay

vẫn vậy. Lúc nào tôi cũng nghĩ đến doanh số.”

Tư duy tập thể

Tư duy tập thể khác với tư duy doanh nhân. Những người thuộc công ty, dù là nhân viên, quản lý, giám đốc hay kỹ thuật viên, đều không mấy mặn mà với khách hàng hoặc coi khách hàng là những người luôn phàn nàn, đòi hỏi những thứ mới mẻ hay khác biệt. Khách hàng thường bị coi như những con ruồi cần phải đập và phui đi.

Những người có tư duy tập thể bận làm công việc của mình, làm hài lòng cấp trên, tuân thủ luật lệ, và làm những điều tối thiểu cần thiết để tránh bị sa thải. Các nhân viên thuộc tuýp người làm việc tập thể thường sử dụng đại từ “họ, của họ, và công ty” để miêu tả công ty và những người phụ trách.

Họ cảm thấy chuyện gì xảy ra trong công ty cũng không ảnh hưởng lắm đến bản thân. Họ nói rằng, “Công việc là công việc”. Giống như trước đây có một người thuộc tuýp người này từng nói với tôi, “Khi tôi đi làm, tôi nghĩ về công việc của mình, nhưng khi về đến nhà, tôi không nghĩ gì về công việc hay công ty nữa.”

Thiếu sự cam kết

Nhiều nhà nghiên cứu kết luận rằng hơn 60% nhân viên ở các công ty lớn nhỏ đang “rảnh rang”. Họ không cảm nhận được sự gắn bó sâu sắc hay trung thành với công ty. Họ chỉ làm một chuỗi công việc, suy ngẫm về việc khác. Họ thường xuyên xem các mục rao vặt, đưa sơ yếu lý lịch và bằng cấp chứng chỉ lên Craigslist, LinkedIn, và các trang web khác, và không ngừng tìm việc gì khác để làm.

Tuýp người làm việc tập thể đến nơi làm việc muộn nhất có thể, tận dụng từng phút nghỉ giữa giờ và nghỉ trưa, và dành đến 50% thời gian để nói chuyện phiếm với đồng nghiệp, kiểm tra e-mail, và làm những việc không có giá trị hoặc ít giá trị đối với công ty họ.

Cam kết là mấu chốt

Những người có tư duy doanh nhân thì khác. Họ gắn bản thân với thành công

của công ty. Họ nhìn nhận mình như người làm việc độc lập và hành động như thể họ chính là chủ của công ty.

Họ dùng những từ như “chúng ta, của tôi, và của chúng tôi” khi nói về công ty họ, nói về sản phẩm và dịch vụ của họ. Trên hết, họ đảm nhận trách nhiệm lớn nhất cho các kết quả.

Những người có tư duy doanh nhân luôn luôn tình nguyện nhận nhiều trách nhiệm hơn. Họ không ngừng nghĩ tới việc đóng góp nhiều hơn. Họ không ngừng nâng cao kỹ năng, học những điều mới mẻ, và tìm cách để trở nên hữu ích hơn cho công ty của mình.

Trên hết, những người có tư duy doanh nhân thường tìm các cách để tăng doanh số và lợi nhuận cho công ty của mình.

Tư duy doanh nhân là tư duy tập trung vào khách hàng, lấy khách hàng làm trọng. Những người có tư duy doanh nhân luôn luôn nghĩ tới khách hàng.

Doanh số bán hàng là mục tiêu chính

Như chúng ta đã nói trong chương trước, lý do hàng đầu của thành công trong kinh doanh là doanh số bán hàng cao. Lý do hàng đầu của thất bại trong kinh doanh là doanh số bán hàng thấp. Những thứ khác đều chỉ là chú giải.

Chìa khóa mở ra thành công trong kinh doanh là SMS, viết tắt cho “Sell More Stuff - Bán nhiều hàng hơn”. Đây là điều mà người có tư duy doanh nhân tập trung vào hầu như mọi lúc. Làm sao chúng ta có thể bán được nhiều hàng hơn?

Các doanh nhân thành đạt có những phẩm chất, đặc điểm và kỷ luật nhất định giúp họ đạt được nhiều thành tựu hơn người bình thường rất nhiều.

Có rất nhiều cách để bạn phát huy được tư duy doanh nhân và đóng góp nhiều hơn cho doanh thu và lợi nhuận của tổ chức. Hãy ghi nhớ ba điều then chốt: rõ ràng, tập trung và chú ý.

Hỏi những câu cơ bản

Có những câu hỏi đơn giản về kinh doanh mà bạn luôn cần phải tự hỏi và trả

lời, nhất là khi bạn đương đầu với sự thay đổi chóng mặt về kiến thức, công nghệ và cạnh tranh.

Đầu tiên, bạn thực sự kinh doanh ra sao? Hãy xác định doanh nghiệp của bạn về cách bạn phục vụ khách hàng, những nét cải thiện hoặc chuyển biến mà các sản phẩm của bạn sẽ đem đến cho cuộc sống và công việc của họ.

Những người có tư duy tập thể coi doanh nghiệp của họ là những tổ chức sản xuất và bán các sản phẩm và dịch vụ. Những người có tư duy doanh nhân coi nhiệm vụ kinh doanh của mình là cải thiện và làm phong phú cuộc sống của khách hàng.

Hãy cố gắng mô tả doanh nghiệp của bạn với thay đổi tích cực hay những cải tiến mà các sản phẩm/dịch vụ của bạn tạo ra trong cuộc sống của khách hàng, không đề cập tới công ty, sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Đây có thể là một thử thách thực sự nếu bạn làm lần đầu tiên.

Suy nghĩ như một khách hàng

Tuýp người làm việc tập thể nói, “Tôi bán ô tô.”

Doanh nhân nói, “Tôi giúp người ta lái xe đến bất cứ nơi nào họ muốn một cách thoải mái và an toàn.”

Bạn sẽ biết khi mô tả sản phẩm/dịch vụ về công việc mà nó làm cho khách hàng của bạn, vấn đề mà nó giải quyết, lợi ích mà khách hàng được hưởng, bởi vì bạn sẽ nhận được phản hồi “Làm cách nào mà anh làm được điều đó?” hay “Tôi muốn cái đó!” hay “Nó đúng là dành cho tôi!”

Ai là khách hàng lý tưởng của bạn, người phù hợp nhất với thứ mà bạn bán? Đây là miêu tả nhân khẩu học và tâm lý học về kiểu người hiểu rõ giá trị và đánh giá cao các đặc điểm, lợi ích và kết quả của sản phẩm/dịch vụ mà bạn cung cấp.

Khách hàng lý tưởng của bạn coi điều gì là giá trị? Bạn có thể cung cấp thứ gì quan trọng với anh ta/cô ta đến mức giá cả không còn là vấn đề?

Lý do chính khiến các doanh nghiệp thất bại là khách hàng có ít nhu cầu hoặc

không có nhu cầu dùng sản phẩm của họ. Người ta không đánh giá cao và không có hứng mua chúng.

Lĩnh vực sở trường của bạn

Bạn làm việc gì tốt nhất? Lĩnh vực nào bạn có sở trường hoặc nổi trội so với các đối thủ cạnh tranh, liên quan đến những thứ mà khách hàng muốn, cần, và sẵn sàng mở hầu bao?

Tất cả các công ty, sản phẩm và dịch vụ đều phải có một lợi thế so sánh, lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, lợi thế khiến họ trở thành lựa chọn tốt nhất và lý tưởng hơn, là lựa chọn “duy nhất” trong thị trường của họ. Lợi thế cạnh tranh của bạn là gì? Nó có thể là gì?

Jack Welch nói, “Nếu bạn không có lợi thế cạnh tranh thì đừng cạnh tranh.” Ông nổi danh vì đưa ra nguyên tắc rằng công ty General Electric sẽ là số một hoặc số hai trong mọi thị trường mà nó gia nhập, hoặc công ty này sẽ rời bỏ thị trường đó và tập trung nỗ lực vào nơi khác.

Trong ít nhất một lĩnh vực, khách hàng trên thị trường phải công nhận rằng công ty này là “tốt nhất” đối với khách hàng ở lĩnh vực đó.

Để một công ty trở nên thành công, công ty đó phải chiếm lĩnh thị trường.

Bạn (có thể) chiếm lĩnh thị trường ở những lĩnh vực nào? Bạn sẽ phải làm gì thêm hoặc bớt? Bạn sẽ phải bắt đầu làm gì hoặc ngừng hẳn việc gì?

Peter Drucker, cố vấn của Jack Welch, nói rằng, “Nếu bạn không có lợi thế cạnh tranh rõ ràng, hãy phát triển một lợi thế.” Cốt lõi của tư duy doanh nhân là tập trung vào việc phát triển và duy trì một lợi thế cạnh tranh có ý nghĩa trong các thị trường cạnh tranh.

Mô hình kinh doanh của bạn

Ngày nay, các doanh nghiệp ngày càng tập trung hơn vào mô hình kinh doanh, chiến lược phức hợp mà công ty của bạn sử dụng để sản xuất, bán và giao sản phẩm/dịch vụ đến thật nhiều khách hàng theo cách sinh lợi và tiết kiệm chi phí. Mô hình kinh doanh của bạn là gì?

Theo như Geoffrey Colvin của tạp chí Fortune, nhiều công ty, nếu không muốn nói là hầu hết, đang hoạt động theo mô hình kinh doanh cũ, mô hình có phần lỗi thời hoặc đã hoàn toàn lỗi thời.

Làm sao để biết mô hình kinh doanh bạn đang đi theo có phải là mô hình đúng đắn cho doanh nghiệp của bạn hay không? Thước đo đơn giản nhất là doanh số bán hàng và lợi nhuận đang tăng trưởng ổn định và có thể dự báo được.

Nếu doanh số của bạn không ổn định hoặc thất thường, khựng lại, hoặc tệ hơn là giảm sút, có thể mô hình kinh doanh của bạn không còn hiệu quả nữa. Nếu trường hợp này xảy ra, và bạn không thay đổi mô hình kinh doanh thì thất bại là điều khó tránh khỏi.

Nghĩ tới doanh nghiệp của bạn

Tư duy doanh nhân đòi hỏi bạn phải không ngừng xem xét và đánh giá các nhân tố thiết yếu trong mô hình kinh doanh của mình.

1. Sản phẩm của bạn đem lại giá trị gì? Sản phẩm của bạn làm được gì cho khách hàng? Nó giải quyết vấn đề gì? Nó đem tới lợi ích gì? Nó lấy đi phiền toái gì? Nó giúp khách hàng của bạn đạt được những mục đích nào? Và nhất là, những lợi ích cốt yếu của bạn quan trọng thế nào đối với khách hàng?

Khả năng hỏi và trả lời chính xác những câu hỏi này sẽ quyết định rất lớn đến tương lai doanh nghiệp của bạn.

2. Khách hàng của bạn là ai? Khách hàng hưởng lợi nhiều nhất từ sản phẩm/dịch vụ mà bạn cung cấp là những ai? Số liệu thống kê về họ thế nào?

Tuổi tác, thu nhập, trình độ học vấn, giới tính, nghề nghiệp, và hoàn cảnh gia đình ra sao?

Tâm lý tiêu dùng của họ thế nào? Mong muốn, mơ ước, nỗi sợ, tham vọng và nguyện vọng của họ có liên quan gì tới thứ bạn bán?

Đặc biệt là, nghiên cứu dân tộc học về họ ra sao? Họ sử dụng sản phẩm/dịch vụ của bạn như thế nào? Nó đóng vai trò gì trong cuộc sống và công việc của

họ? So với các vật dụng khác thì nó quan trọng như thế nào đối với họ?

3. Những cách hiệu quả nhất mà bạn có thể tiếp thị (thu hút khách hàng mới), bán hàng (biến họ thành người mua) và phân phối (đưa sản phẩm của bạn đến tay khách hàng) là gì?

Bạn có thể thu hút nhiều khách mua hàng hơn bằng cách nào? Bạn có thể bán hàng nhanh hơn và hiệu quả hơn cho khách hàng tiềm năng bằng cách nào? Bạn có thể phân phối sản phẩm nhanh hơn và hiệu quả hơn bằng cách nào? (Hãy nghĩ đến trường hợp của Amazon.com!).

Nguyên tắc là dù bạn đang làm gì đi nữa, bạn cũng sẽ phải phấn đấu nhiều hơn qua từng năm để tồn tại được trong thị trường của mình.

4. Bạn làm thế nào để cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt đến mức các khách hàng của bạn sẵn lòng mua thêm nhiều lần và mách người khác mua đồ của bạn?

5. Cấu trúc chi phí của doanh nghiệp bạn là gì, và bạn có thể thay đổi nó thế nào để đạt được lợi nhuận lớn hơn?

Làm cách nào bạn có thể thuê ngoài, giảm biên chế, hoặc loại trừ bất cứ hoạt động nào để có thể đem đến chất lượng không đổi với chi phí vận hành thấp hơn?

Tiếp tục hỏi

Các doanh nhân trong tất cả các doanh nghiệp luôn luôn nghĩ tới các nhân tố then chốt này. Họ luôn sẵn sàng cân nhắc khả năng rằng có thể mình đã sai lầm hoặc có những cách hay hơn để đạt được kết quả trong một vài lĩnh vực.

Các doanh nhân liên tục vận dụng tư duy nền tảng không trong mọi lĩnh vực. Họ hỏi, “Có điều gì chúng ta đang làm, mà nếu biết sẽ thế này, chúng ta đã không dẫn thân vào hay không?”

Các doanh nhân quan tâm điều gì là đúng đắn chứ không phải ai đúng. Họ không đem cái tôi vào cuộc tranh luận.

Các doanh nhân sẵn sàng thừa nhận, “Có lẽ tôi đã sai.”

Các doanh nhân công khai thừa nhận, “Tôi đã phạm sai lầm”, và họ sẽ chú tâm sửa sai nhanh nhất có thể, chứ không cố lừa gạt, dọa dẫm, phá đám hay hy vọng sai lầm sẽ biến mất.

Với các thông tin mới, các doanh nhân sẵn sàng nói, “Tôi nghĩ lại rồi.” Họ nhanh chóng nắm bắt các ý tưởng và phương pháp mới để đạt được kết quả tốt hơn, bất kể chúng đến từ nguồn nào.

Tập trung vào khách hàng

Tư duy doanh nhân đòi hỏi bạn phải luôn nghĩ tới khách hàng. Bạn không ngừng tìm kiếm những cách mới, khác biệt, hay hơn, nhanh hơn và rẻ hơn để phục vụ khách hàng và đem tới cho họ thật nhiều thứ họ muốn và cần đến.

Nó thậm chí còn có thể khiến bạn phát tài.

Khả năng tư duy như một doanh nhân chứ không phải một nhân viên sẽ giải phóng tiềm năng đầy đủ trong sự nghiệp của bạn hơn bất cứ nhân tố nào.

Các bài thực hành

1. Xác định rõ khách hàng lý tưởng của bạn. Làm cách nào bạn có thể phục vụ người đó tốt hơn các đối thủ cạnh tranh của bạn?
2. Xác định giá trị mà bạn cung cấp, một hay hai ưu điểm của sản phẩm/dịch vụ khiến chúng nổi trội hơn sản phẩm/dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh.
3. Xem xét kỹ lưỡng mô hình kinh doanh của bạn để đảm bảo cách bạn đang tạo ra doanh số và lợi nhuận là cách tốt nhất và hiệu quả nhất.

10 Tư duy giàu với Tư duy nghèo

Tư tưởng là nguồn gốc của mọi sự giàu sang, mọi thành công, mọi lợi lộc, mọi khám phá và sáng chế vĩ đại, và mọi thành tựu.

- CLAUDE M.BRISTOL

C

hứa bao giờ bạn có nhiều cơ hội để trở nên sung túc, và có nhiều cách để đạt được nó, hơn thời đại này. Ngày càng nhiều người đang khởi nghiệp trong những ngành công nghiệp khác nhau hơn bao giờ hết. Ngày càng nhiều kiến thức, thông tin và công nghệ đang tạo ra nhiều sản phẩm và dịch vụ mà người ta muốn, cần, và sẵn sàng mở hầu bao. Một ý tưởng mới là tất cả những gì bạn cần để gây dựng một gia tài.

Trong năm 1900, có 5.000 triệu phú ở Mỹ, sau gần 200 năm phát triển và tăng trưởng kinh tế. Tới năm 1980, có 1 triệu triệu phú ở Mỹ. Năm 2015, có hơn 10 triệu triệu phú và 1.865 tỷ phú, hầu hết đều khởi đầu với hai bàn tay trắng và kiếm được toàn bộ số tiền họ có trong một đời. Và theo lẽ đó, bạn cũng có thể làm được.

Bên trong ra sao, bên ngoài cũng vậy

Quy luật Tương ứng có tác dụng với tất cả mọi người, trong mọi thời điểm, ở mọi hoàn cảnh. Quy luật này nói rằng thế giới bên ngoài sẽ phản ánh thế giới nội tâm của bạn. Tất cả mọi thứ đều vận động từ trong ra ngoài. Bạn không thể đạt được thành tựu gì ở bên ngoài cho tới khi bạn thực hiện được nó ở trong lòng. Để được giàu sang bên ngoài, trong lòng bạn phải suy nghĩ như một người giàu. Không có cách nào khác.

Người nghèo suy nghĩ như người nghèo. Họ có những niềm tin tự giới hạn, những suy nghĩ kìm chân họ và thậm chí còn ngăn họ cố gắng. Trong một nghiên cứu được hoàn thành một vài năm trước mang tên “Một trăm triệu triệu phú”, các tác giả chứng minh rằng bạn có thể chỉ tiết kiệm 100 đô la mỗi tháng trong suốt quãng thời gian làm việc, đầu tư và để nó tăng lên với lãi suất kép, nó sẽ biến thành một triệu đô la vào thời điểm bạn về hưu. Tại sao

người ta không làm điều này? Tư duy nghèo nàn!

Tony Robbins, trong cuốn sách xuất bản năm 2004, *Money: Master the Game* (tạm dịch: Tiền: Làm chủ cuộc chơi), nhấn mạnh điều mà Einstein từng nói, “Hợp nhất là sức mạnh lớn nhất trong vũ trụ.”

Sau những cuộc phỏng vấn sâu với 50 người giàu nhất thế giới, Robbins kết luận rằng hầu hết mọi người có thể bắt đầu với một số tiền nhỏ, tiết kiệm và đầu tư thường xuyên, sử dụng phép màu của lãi suất kép, và sau cùng, nếu không giàu thì họ cũng trở nên độc lập về tài chính. Phương pháp đơn giản này đã phát huy hiệu quả với hầu hết mọi người ở mọi thời đại trong suốt lịch sử. Và nó có thể có tác dụng với bạn.

Những triệu phú tự thân

Vài năm về trước, tôi được mời nói chuyện về “Những triệu phú tự thân” với một nhóm lớn những chủ doanh nghiệp từ khắp nơi trên đất nước. Lời mời này buộc tôi phải suy nghĩ nghiêm túc một chút. Suy nghĩ này đã thay đổi cuộc đời tôi.

Từ khi còn là một thiếu niên, tham vọng của tôi đã là trở thành một triệu phú vào năm 30 tuổi. Khi tôi 30 tuổi và vẫn khánh kiệt, tôi hoãn lại đến 35 tuổi. Ở tuổi 35, tôi hoãn đến 40, nhưng hy vọng đạt được con số kỳ diệu đó ngày càng ít dần đi.

Nhưng khi tôi được mời tới buổi nói chuyện về những triệu phú tự thân, tôi mới nhận ra rằng mình biết rất ít về họ. Do đó tôi đã dành hết tâm huyết vào việc nghiên cứu họ từng là ai và họ đã làm gì để từ hai bàn tay trắng trở thành một triệu phú đô la trong một đời.

Với những khám phá này, tôi đã phát triển một chương trình được gọi là “21 bí quyết thành công của các triệu phú tự thân”, mà tôi đã trình bày với khoảng 1 triệu người thuộc 50 quốc gia trong những năm qua. Điều thú vị là khi tôi nghiên cứu và giảng cho mọi người các cách mà các triệu phú tự thân đã tư duy và hành động, tôi bắt đầu vận dụng những quy tắc đó vào bản thân. Trong vòng 5 năm, tôi đã trở thành một triệu phú.

Lập trình lại tư duy của bạn

Rất nhiều người, từ khắp nơi trên thế giới, đã bảo tôi rằng bằng cách nghe đi nghe lại chương trình này và vận dụng các quy tắc được dạy, họ cũng đã trở thành triệu phú, sau bao năm nghèo khổ và vật lộn mưu sinh. Và bạn cũng có thể.

Trong chương này, tôi sẽ chia sẻ với bạn một loạt các ý tưởng đơn giản mà bạn có thể học và áp dụng, dựa trên nghiên cứu sâu rộng về đời sống và thói quen của hàng nghìn người giàu.

Theo luật nhân quả, nếu bạn suy nghĩ và hành động giống một người giàu, bạn sẽ sớm có được kết quả mà họ có.

Tác giả bán chạy nhất Og Mandino từng nói với tôi, “Không có bí quyết thành công nào cả. Chỉ có các sự thật bất biến và nguyên tắc phổ quát được phát hiện đi phát hiện lại trong suốt lịch sử loài người. Tất cả những gì anh phải làm là học và áp dụng chúng để tận hưởng tất cả những thành công mà anh mong đợi.”

Những lý do vì sao người ta không trở nên giàu có

Khi đã vượt qua mốc triệu đô thần kỳ, tôi bắt đầu nhìn xung quanh và đặt câu hỏi, “Tại sao người ta không sử dụng các quy tắc đơn giản này để trở nên giàu có?”

Khi tiếp tục nghiên cứu, tôi phát hiện ra rằng có bảy lý do vì sao người ta không giàu lên. Chúng ta hãy cùng lần lượt giải quyết từng lý do.

1. Chuyện đó không bao giờ xảy đến với họ

Họ không bao giờ có thể trở nên giàu có. Do quá trình trưởng thành và điều kiện trước đó, có thể họ xuất thân từ một gia đình không có ai phát đạt, và kết thân với những người nghèo, họ không bao giờ nghĩ rằng mình cũng có thể trở nên giàu có, như hàng triệu người đã đi trước họ.

2. Họ không bao giờ hạ quyết tâm

Họ không bao giờ quyết tâm làm điều đó. Nhiều người mong cầu, hy vọng, ao ước, và tưởng tượng cuộc đời họ sẽ khác thế nào nếu họ có thật nhiều tiền.

Họ ngưỡng mộ và ghen tị với mọi người xung quanh, những con người đang sống tốt hơn mình. Lúc nào họ cũng lo lắng về tiền bạc.

Nhưng họ không bao giờ hạ quyết tâm sống còn, vững vàng rằng mình phải trở nên giàu có. Kết quả là họ thậm chí chẳng bao giờ đi được bước đầu tiên. Họ không học các cách thức làm giàu. Họ không nâng cao hiểu biết và kỹ năng để trở nên hữu ích hơn trong công việc. Họ biện minh và bào chữa cho hoàn cảnh của mình bằng cách nói rằng thành công chỉ là vấn đề “may mắn” và họ chẳng gặp may chút nào.

3. Họ trì hoãn

Nếu họ có thể giàu lên, và họ quyết định trở nên giàu có, họ cũng không bao giờ bắt tay vào thực hiện. Họ trì hoãn. Họ đi đến xứ sở mộng tưởng huyền diệu mang tên “Một ngày nào đó tôi sẽ.”

“Một ngày nào đó tôi sẽ tiết kiệm tiền chứ không tiêu hết sạch.”

“Một ngày nào đó tôi sẽ nâng cao hiểu biết và kỹ năng của mình.”

“Một ngày nào đó tôi sẽ làm việc chăm chỉ hơn và khiến cho bản thân trở nên hữu ích hơn.”

“Một ngày nào đó tôi sẽ thoát nợ.”

Vậy là họ sống dựa vào câu “Một ngày nào đó tôi sẽ” gần hết cuộc đời.

Một trong những bí quyết thành công vĩ đại nhất để bạn “thoát khỏi hoang đảo!” đó là ngưng bào chữa và bắt đầu tiến lên đi.

4. Họ sợ thất bại

Vì những lời phê bình thậm tệ từ thuở thơ ấu và những sai lầm họ mắc phải khi đã trưởng thành, họ tê liệt vì sợ mắc lỗi, sợ mất thời gian hoặc tiền bạc. Kể cả khi có được cơ hội, họ cũng sẽ rơi vào trạng thái tê liệt.

Nỗi sợ thất bại khiến họ bày ra đủ lý do để miễn hành động. Họ không có thời gian. Họ không thể đầu tư tối thiểu. Họ không có kiến thức và kỹ năng cần thiết. Giống như con nai bị đèn pha rọi vào, họ sẽ tê liệt vì nghĩ đến thất

bại, khiến họ không bao giờ dám làm gì cả.

Thật tình cờ, hầu hết những người giàu ở Mỹ đều khởi đầu với việc bán những dịch vụ cá nhân. Họ không có tiền, nhưng họ có khả năng làm việc chăm chỉ, nâng cấp kỹ năng, và trở nên ngày càng có giá trị. Kết quả là ngày càng nhiều những cánh cửa cơ hội mở ra với họ.

5. Họ sợ bị chỉ trích và phản đối

Nhiều người nghĩ rằng nếu họ đặt mục tiêu cải thiện tài chính, mọi người xung quanh sẽ chế giễu và chỉ trích họ. Những người đó sẽ soi mói và vui sướng bóc mẽ tất cả sai lầm của họ. Bởi vì họ quá sợ sự phản đối của những người khác nên họ thường không cố thử làm điều gì hết.

Đây là giải pháp. Khi bạn quyết tâm trở nên giàu có, đừng nói cho ai biết. Hãy giữ bí mật. Hãy âm thầm phấn đấu vì mục tiêu, và chỉ nói cho mọi người biết khi họ nhìn thấy cuộc sống của bạn đang dần cải thiện và hỏi bạn cách làm.

6. Họ ngừng học hỏi và phát triển

Để đạt được những thứ mà bạn chưa từng đạt được, bạn phải học hỏi và vận dụng những điều mà bạn chưa từng làm. Để làm giàu từ hai bàn tay trắng, bạn sẽ phải học hỏi, phát triển và luyện tập một loạt các kỹ năng mới để có thể trở thành người hữu ích hơn và thậm chí là không thể thiếu trong công việc.

Những nấc thang trên chiếc thang dẫn tới thành công về mặt tài chính là kiến thức và kỹ năng.

Abraham Lincoln từng nói, “Tôi sẽ học hỏi và chuẩn bị sẵn sàng, rồi một ngày nào đó cơ hội của tôi sẽ đến.” Khi bạn học hỏi và chuẩn bị sẵn sàng, bằng quy luật vũ trụ nào đó, bạn sẽ luôn có được cơ hội để vận dụng các kỹ năng mới của mình. Nhưng bạn cần phải phát triển chúng ngay từ đầu và tiếp tục phát triển chúng trong suốt cuộc đời.

7. Thiếu sự bền bỉ

Hầu hết mọi người không giữ được sự bền bỉ đủ lâu dài để thành công. Những người thành công sẽ nói với bạn rằng lý do chính cho thành công của họ là họ không chịu từ bỏ. Họ không chịu đầu hàng khi tình hình trở nên khó khăn. Họ kiên trì hết lần này đến lần khác, năm này qua năm khác, kể cả khi đối mặt với nguy cơ phá sản hoàn toàn và sụp đổ về mặt tài chính. Họ không bao giờ dừng lại.

Thật ngạc nhiên là rất nhiều người đầu hàng và bỏ việc khi chỉ còn cách bước ngoặt then chốt của cuộc đời vài bước, sau bước ngoặt này, lẽ ra họ sẽ gặt hái một thành công lớn. Sự kiên trì và quyết tâm là những nhân tố cơ bản đảm bảo rằng bạn sẽ đạt được tất cả các mục tiêu tài chính của mình.

Học hỏi và vận dụng

Thật may mắn, bạn có thể vượt qua mỗi hạn chế đối với thành công về mặt tài chính bằng cách học hỏi và vận dụng. Mỗi trở ngại này có thể biến thành bàn đạp dẫn đến thành công khi bạn học được cách suy nghĩ như một người giàu.

Quy luật Tương ứng là một quy luật tinh thần bất biến. Nó có hiệu quả với tất cả mọi người, ở mọi hoàn cảnh và tình huống. Nó chắc chắn xảy ra và gần như là hoàn toàn dự đoán được.

Về mặt tích lũy của cải, quy luật này nói rằng bề ngoài bạn sẽ hành xử phù hợp với suy nghĩ, tình cảm, niềm tin, ý tưởng, và giá trị mà bạn có trong tâm thức. Bề ngoài bạn luôn hành động phù hợp với cách mà trong lòng bạn thực sự tin tưởng, và nếu bạn hành động, bạn sẽ sớm đạt được kết quả giống như những người có cùng niềm tin với mình.

Khi người ta tư duy

Các nhà tâm lý học gọi đây là nhận thức bản thân, và đây được xem là bước đột phá lớn nhất trong phát triển tiềm năng con người ở thế kỷ XX. Nhận thức bản thân của bạn là cách bạn nghĩ, những niềm tin của bạn về bản thân mình. Bề ngoài bạn luôn hành động phù hợp với nhận thức bản thân của bạn, bất kể nhận thức đó là gì. Và bạn luôn có thể xác định mọi người nghĩ, cảm nhận, tin tưởng điều gì về bản thân họ chỉ bằng cách nhìn vào những điều họ làm trong đời sống hằng ngày.

Tất cả những tiến bộ trong biểu hiện và kết quả bên ngoài đều bắt nguồn từ sự cải thiện trong nhận thức bản thân của bạn. Khi bạn bắt đầu nghĩ về mình theo hướng tích cực, có tính xây dựng, và thành công về mặt tài chính từ trong thâm tâm, bạn bắt đầu hành động phù hợp với những niềm tin đó cho tới khi chúng trở thành hiện thực.

Trẻ em được nuôi dưỡng trong một gia đình sung túc, nhất là có bố mẹ khởi nghiệp là doanh nhân, làm việc chăm chỉ và đạt được thành công trong một thế hệ, những đứa trẻ này có nhiều khả năng trở nên thành công và giàu có khi lớn lên. Trong suốt quá trình nuôi dạy, bao quanh và khắc sâu vào trí não chúng là những niềm tin và lối sống thành công, giàu có. Khi trưởng thành, chúng kỳ vọng mình làm được nhiều hơn và sẽ chỉ hài lòng khi đạt được những thành công lớn hơn.

Phát triển tư duy giàu có

Sự phát triển nhận thức bản thân theo hướng sung túc thường đòi hỏi nhiều năm rèn luyện và tiếp xúc với những thói quen và cách hành xử của người giàu. Nhưng đôi khi chỉ là cuộc tiếp xúc với một người có tầm ảnh hưởng - ở một hội thảo, trong một cuốn sách, hoặc trên một chương trình phát thanh - cũng tạo cho một người ấn tượng sâu đậm, về sau người này nhìn nhận bản thân như một thành công về mặt tài chính đang tìm nơi để thể hiện.

Nhiều người đã phát đạt sau khi nghe một chương trình phát thanh hoặc dự một hội thảo. Trong nhiều trường hợp, các ý tưởng và sự khích lệ chứa đựng trong một cuốn sách cũng khiến người ta bắt đầu đi theo hướng khác, hướng đi dẫn họ đến với sự giàu sang, đôi khi chỉ trong vài tuần.

Nguồn gốc lịch sử của sự giàu có

Trong suốt lịch sử loài người và đến tận ngày nay, ở một số quốc gia, người ta có được của cải nhờ cướp từ tay người khác hoặc từ quốc gia khác. Điều đầu tiên mà quân đội của Napoleon làm khi họ tràn sang quốc gia/lãnh thổ khác là cướp đi tất cả những gì có thể mang đi được, đem về Paris. Napoleon đã lấy được nhiều thứ cho nước Pháp đến nỗi người ta tôn ông làm Hoàng đế và cho ông quyền tự do đưa quân đi cướp bóc toàn bộ châu Âu.

Điều đầu tiên Đức Quốc xã làm dưới thời Hitler khi họ tràn qua một quốc gia

là lấy đi mọi thứ có thể lấy được và đem về Đức bằng đường tàu hỏa. Khi quân Nga phản công trong Thế chiến II, họ cướp bóc và lấy đi mọi thứ trên đường. Trong suốt lịch sử, mọi nhà độc tài lên cầm quyền ở bất cứ quốc gia nào đều ngay lập tức cướp lấy mọi thứ ông ta có thể chạm tay vào. Trong những trường hợp này, của cải không được tạo ra; nó được chuyển từ kẻ yếu hơn sang kẻ mạnh hơn.

Việc tạo ra của cải ngày nay

Sau năm 1815 ở châu Âu, và sau cùng là ở Mỹ, một hiện tượng chưa từng thấy trong lịch sử nhân loại đã xảy ra. Người ta phát hiện ra rằng họ có thể tạo ra của cải bằng cách sản xuất ra các sản phẩm và dịch vụ mà mọi người muốn, cần, và sẵn sàng chi trả để sở hữu. Hệ thống pháp luật được hình thành để bảo vệ việc sản xuất và thu được của cải theo cách này, từ đó làm giàu cho mọi quốc gia đón nhận hệ thống thị trường.

Bởi vì các chủ doanh nghiệp không sợ rằng của cải của họ sẽ bị chính quyền chiếm đoạt, trái ngược với cách thức của một số quốc gia hiện nay, rất nhiều tài năng kinh doanh sáng tạo đã bắt đầu tập trung vào việc tạo ra của cải hơn là chỉ chuyển giao của cải.

Ở Mỹ, lần đầu tiên trong lịch sử loài người, cụm từ “kiếm tiền” trở nên phổ biến và được chấp nhận. Người ta đến từ khắp nơi trên thế giới, ngày nay vẫn vậy, để có cơ hội tham gia vào hệ thống kinh doanh giàu có và vĩ đại nhất trong lịch sử nhân loại.

Bắt đầu với hai bàn tay trắng

Ngày nay, trên thực tế, những người mới nhập cư ở Mỹ có khả năng trở thành triệu phú cao gấp bốn lần người Mỹ bản địa, những người không nhìn thấy chìa khóa để trở nên giàu có: Tìm một nhu cầu và lấp đầy nó.

Steve Siebold, tác giả của cuốn sách *How Rich People Think* (tạm dịch: Cách suy nghĩ của người giàu), nói rằng, “Nếu bạn muốn kiếm thật nhiều tiền, hãy tìm một vấn đề lớn mà nhiều người gặp phải, và giải quyết nó theo một cách mới.”

Đây cũng là chìa khóa để tạo ra của cải. Và không có cách nào khác để trở

nên giàu có thực sự ngoại trừ cung cấp cho người khác thứ họ muốn, cần và sẵn lòng chi trả.

Rèn luyện những thói quen giàu có

Nói một cách đơn giản, người giàu có những thói quen giàu có và người nghèo có những thói quen nghèo. Mary Kay Ash, một triệu phú tự thân tài giỏi, từng tạo động lực cho các nhà phân phối bằng cách nói rằng, “Đừng mang thói quen của thỏ; hãy suy nghĩ như một con chồn.”

Người giàu suy nghĩ như một con chồn trong mọi lĩnh vực của đời sống.

Tôi nhớ đến những năm tôi 30 tuổi, vẫn khảnh kiệt và vật lộn mưu sinh, làm việc vất vả và không khá hơn mấy, tôi ghi danh vào một chương trình Thạc sĩ Điều hành cao cấp ở trường đại học địa phương. Một buổi tối, khi tôi đến lớp, một doanh nhân nổi tiếng của địa phương, giàu có và thành đạt lái chiếc Mercedes-Benz 450 SEL màu xám bạc và đỗ xe cạnh tôi. Tôi bước ra khỏi chiếc Volvo cũ kỹ và chỉ đứng đó nhìn chòng chọc vào xe anh ta. Anh ta nhìn tôi, nhìn xe của tôi, rồi nhìn lại xe của mình.

Rồi anh ta mỉm cười, vẫy tay và bước vào lớp.

Khi ấy, tôi quyết định mình sẽ làm bất cứ điều gì cần thiết để trở nên giàu có, đủ để có thể lái một chiếc Mercedes-Benz rộng rãi, đẹp đẽ và đắt tiền như thế. Tôi nhìn vào xe và thấy da bọc ghế màu xanh lam, tôi ghi nhớ nó khi quay bước đi.

Nghĩ giàu

Từ khoảnh khắc đó trở đi, tôi bắt đầu nghĩ giàu. Tôi bắt đầu đọc hai hay ba tiếng mỗi ngày về thói quen và cách hành xử của người giàu. Tôi kiếm một công việc khác, sau đó là một công việc tốt hơn. Tôi nhận nhiều trách nhiệm hơn và được thăng chức. Tôi làm việc nhiều giờ hơn, có lúc 12 tiếng một ngày, và làm ra thật nhiều tiền cho sếp, trong số đó có một vài khoản ông đã trả cho tôi theo dạng tiền thưởng và chia sẻ lợi nhuận.

Trong vòng 36 tháng, tôi bước vào đại lý Mercedes-Benz, gán xe của tôi, thanh toán tiền, và ra về trong chiếc Mercedes-Benz 450 SEL màu xám bạc

với ghế bọc da màu xanh lam. Đó là một trong những khoảnh khắc tuyệt diệu nhất cuộc đời tôi.

Hình thành các thói quen

Jim Rohn từng nói, “Việc trở thành triệu phú không quan trọng. Bạn phải trở thành người thế nào để trở thành triệu phú mới là điều quan trọng. Sau đó, dù bạn có mất hết tiền, bạn vẫn có thể kiếm lại đầy đủ bởi vì bây giờ bạn đã là người biết cách kiếm số tiền này.”

Để rèn luyện tư duy giàu có, để trở nên giàu có, trước hết bạn phải xây dựng thói quen suy nghĩ và hành động như người giàu.

Mike Todd, nhà sản xuất phim và là chồng của Elizabeth Taylor, đã từng dồn hết tiền vào một dự án phim lớn và phá sản. Sự việc được đưa lên báo, và nhiều “bạn bè” đã cười nhạo sau lưng ông.

Một trong số họ hỏi ông, “Mike, cảm giác nghèo khổ thế nào?”

Mike Todd trả lời bằng câu nói kinh điển. Ông nói, “Tôi chưa bao giờ nghèo khổ, tôi chỉ phá sản. Nghèo khổ là một trạng thái tinh thần. Phá sản là một tình huống tạm thời.”

Sau đó ông quay lại bắt tay vào dự án tiếp theo, dự án thành công và chỉ trong vài năm, ông đã giàu có trở lại.

Mẹ thiên nhiên luôn trung lập

Luật nhân quả, quy luật vĩ đại của vũ trụ, nói rằng nếu bạn tư duy và hành động như người giàu, bạn sẽ sớm trở thành một trong số họ. Và nếu bạn không làm như vậy, bạn sẽ không thể giàu có.

Mẹ thiên nhiên luôn trung lập. Mẹ thiên nhiên giống như một Nữ thần Công lý bịt kín mắt. Mẹ thiên nhiên không thiên vị. Như Goethe từng nói, “Mẹ thiên nhiên không biết đùa; bà luôn chính trực, luôn nghiêm túc, luôn nghiêm khắc; bà luôn đúng, những lỗi lầm và khiếm khuyết đều là do con người mà ra. Bà khinh miệt những người coi thường bà; và chỉ với những người hiểu biết, người cao khiết, và người thành thực, bà mới cam lòng tiết lộ bí mật của

mình.”

May mắn là, trí óc của bạn là một thứ thuộc vũ trụ mà bạn hoàn toàn có quyền kiểm soát, và đó là tất cả những gì bạn cần để bắt đầu.

Tư duy Có làm thì mới có ăn với Tư duy

Không làm mà vẫn có ăn

Đây là điểm khác biệt lớn trong lối tư duy của người giàu so với người nghèo. Người giàu luôn tìm cách để tạo ra giá trị, phát triển và sản xuất ra các sản phẩm và dịch vụ để làm giàu và cải thiện cuộc sống cũng như công việc của người khác.

Họ luôn sẵn sàng đầu tư trước khi gặt hái thành quả. Họ không tin vào những đồng tiền dễ kiếm hoặc không làm mà vẫn có ăn. Người giàu tin rằng bạn phải kiếm tiền một cách chính đáng, trả giá bằng đổ mồ hôi nước mắt cho thành quả và sự giàu sang mà bạn khao khát.

Người nghèo không có được hiểu biết căn bản này, mối quan hệ trực tiếp giữa những gì bạn đầu tư và những gì bạn gặt hái. Họ luôn tìm cách để không cần tốn công sức hoặc đầu tư ít nhất có thể mà vẫn có được thứ mình muốn. Họ muốn thành công mà không cần thành tựu, muốn giàu mà không cần lao động, muốn có tiền mà không cần nỗ lực, và muốn danh tiếng mà không cần tài năng.

Người nghèo đánh bạc, mua vé số, đi làm muộn nhất có thể, phung phí thời gian làm việc và ra về càng sớm càng tốt. Hàng trăm hàng nghìn người xếp hàng để thử giọng cho những chương trình như “Thần tượng Âm nhạc Mỹ”, nghĩ rằng mình có thể trở nên giàu có và nổi tiếng mà không cần trả cái giá cần thiết để phát triển tài năng và khả năng, những yếu tố giúp họ vượt lên trên các đối thủ cạnh tranh của mình.

Một trong những bí quyết vĩ đại để trở nên giàu có là luôn luôn làm nhiều hơn số tiền bạn được trả. Nếu làm vậy, chắc chắn bạn sẽ được trả nhiều hơn số tiền bạn kiếm được hiện nay. Và không có cách nào khác.

Đi xa thêm thì mới không còn tắc đường.

Hãy làm tốt hơn những gì mà công việc đòi hỏi. Hãy sẵn sàng đầu tư nhiều hơn gặt hái.

Phát triển những thói quen mới

Có tới 95% những việc bạn làm là được quyết định bởi các thói quen, trước tiên là tư duy và sau đó là hành động.

Người thành công có những thói quen tốt đem tới cuộc sống hạnh phúc, năng suất và sung túc. Người nghèo có những thói quen xấu, hoặc không có thói quen nào cả, dẫn đến những điều ngược lại. May thay, tất cả các thói quen đều có thể học được thông qua thực hành và lặp đi lặp lại. Bạn có thể học bất kỳ thói quen hoặc kỹ năng nào mà bạn cần học để đạt được bất kỳ mục tiêu nào đã đề ra cho mình.

Chỉ có duy nhất một câu hỏi thực sự, “Bạn thêm muốn nó đến mức nào?”

Người giàu và người nghèo đã được nghiên cứu, đối chiếu và so sánh suốt nhiều năm qua để xác định điều gì ở họ tạo ra sự khác biệt giữa họ.

Điểm mấu chốt là bạn có thể bắt đầu với mọi lợi thế trong cuộc sống - gia đình tốt, ăn học đầy đủ, những mối quan hệ và cơ hội lý tưởng - nhưng nếu bạn thiếu đi thói quen tinh thần cần thiết để thành công, những lợi thế này cũng sẽ không giúp ích được gì cho bạn.

Mặt khác, bạn có thể bắt đầu mà không có lợi thế nào trong tay, giống như những người thoát ly khỏi một đất nước nghèo hoặc chế độ độc tài và đặt chân đến vùng đất mới, không bạn bè, không một mối liên hệ, thậm chí không biết ngoại ngữ nhưng lại có những thói quen tuyệt vời, những người này sau đó đã tạo dựng được cuộc sống tốt đẹp cho bản thân.

Chiến lược bảy bước

Các thói quen được phát triển với một chiến lược bảy bước đơn giản.

Đầu tiên, cố gắng phát triển chỉ một thói quen một lần. Nếu bạn có tham vọng và quyết định phát triển nhiều thói quen tốt ngay lập tức, cuối cùng bạn sẽ chẳng phát triển được gì. Hãy kiên nhẫn. “Đừng làm cái gì quá vội vàng.”

Vì việc phát triển một thói quen mới mất khoảng 20 đến 30 ngày lặp đi lặp lại, trên thực tế, mỗi tháng bạn có thể phát triển một thói quen làm giàu, hay 12 thói quen mới trong 1 năm. Vậy là đủ.

Ví dụ, những người giàu nhất dậy trước 6 giờ sáng, ba tiếng đồng hồ trước cuộc hẹn đầu tiên của họ. Họ có những nghi lễ mà mỗi ngày họ đều thực hiện. Họ thức dậy, tập thể dục, thay đồ, lên kế hoạch và chuẩn bị cho ngày hôm đó.

Họ đọc, học thứ gì đó, và sắp xếp lịch trình. Họ luôn đi làm rất sớm, trước khi người bình thường thường thức ly cà phê đầu tiên. Đây là thói quen mà bạn có thể lựa chọn phát triển ngay lập tức. Nó có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Thứ hai, nhập dữ liệu mới: Lựa chọn một thói quen có thể hữu ích cho bạn. Hãy hiểu rõ cách làm mới mà bạn muốn tư duy và hành động. Hãy chuyển thói quen mới này vào trí óc của bạn.

Ví dụ, người giàu nghĩ tới việc tạo ra của cải hầu như mọi lúc. Họ không ngừng tìm kiếm cơ hội để kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách cung cấp sản phẩm và dịch vụ mà mọi người có nhu cầu, cả hiện tại và trong tương lai. Họ không ngừng nghĩ tới việc tạo ra doanh thu. Bạn có thể làm như vậy.

Thứ ba, khẳng định với bản thân rằng bạn đã có thói quen này rồi. Tự nói với chính mình, lặp đi lặp lại, “Tôi nhìn thấy cơ hội kiếm tiền ở khắp mọi nơi.” Những từ có tác động mạnh nhất là những từ bạn tự nói với mình và tin vào nó.

Không ngừng đọc, học hỏi, và thu thập thông tin về cách kiếm tiền. Đọc những bài phỏng vấn và câu chuyện về những người từng khởi nghiệp trong tình trạng khó khăn và đã trở nên thành công về mặt tài chính. Hãy nghĩ cách để bạn cũng có thể làm như họ.

Thứ tư, hãy hình dung mình đang luyện tập thói quen mới này. Hãy nhớ, “Người mà bạn nhìn thấy chính là người mà bạn sẽ trở thành.”

Bằng cách nào đó, tất cả những tiến bộ trong cách thể hiện của bạn bắt đầu với một sự thay đổi ở hình ảnh bạn hành động trong đầu. Bạn luôn thể hiện ra ngoài theo cách mà bạn nhìn thấy mình đang thể hiện ở nội tâm.

Hãy tưởng tượng ra hình ảnh bạn rời giường trước 6 giờ mỗi sáng và ngay lập tức bắt đầu ngày mới. Thật đáng ngạc nhiên là nhiều người giàu nói rằng họ bắt đầu mỗi buổi sáng, đôi khi là lúc 4 giờ hay 5 giờ, với 30-60 phút tập aerobic. Nếu bạn làm điều này hằng ngày trong một tháng, bạn sẽ sớm nghiệm cảm giác tươi mới, tỉnh táo và tràn đầy năng lượng suốt cả ngày.

Thứ năm, hãy hành động như thể bạn đã có thói quen mới này rồi. Bạn có thể sử dụng “Quy luật Nghịch đảo”, quy luật tạo ra rất nhiều biến đổi lớn ở con người và đưa đến thành công về tài chính.

Quy luật này nói rằng nếu bạn cảm nhận theo một cách riêng biệt, hoặc nếu bạn tin tưởng bản thân là một kiểu người riêng biệt, tự nhiên bạn sẽ hành động theo cách riêng biệt. Nhưng nếu khi xuất phát, bạn lại không có cảm giác hoặc không tin rằng mình là người giàu có hay thành công thì sao?

William James của Đại học Harvard đã chỉ ra rằng, “Nếu bạn chưa có được thói quen mà bạn mong muốn, hãy hành động như thể bạn đã có thói quen này ở mọi phương diện, và chính hành động đó sẽ sớm tạo thành niềm tin thực sự.”

Người thành công lập kế hoạch mỗi ngày từ trước, thường là vào buổi tối hôm trước. Họ đặt ra những nhiệm vụ ưu tiên và trước tiên bắt tay vào nhiệm vụ quan trọng nhất rồi mới đến các việc khác. Bạn cũng có thể làm vậy, bắt đầu từ ngày mai.

Khi lên kế hoạch và sắp xếp lịch trình cho ngày mới, hãy tự nhủ, “Đây là việc mà người giàu làm.” Ngay lập tức, nó sẽ trở thành một thói quen và biến thành một phần cố định trong công việc hằng ngày của bạn.

Thứ sáu, đừng cho phép ngoại lệ. Một khi bạn đã hạ quyết tâm phát triển một thói quen, đừng bao giờ ngưng lại cho tới khi thói quen mới đã đi vào nề nếp. Đừng hợp lý hóa hành vi vô bổ. Đừng biện minh hay kiếm cớ cho việc bạn không kiên định với điều mà mình đã hạ quyết tâm. Đây là việc mà người nghèo làm.

Thứ bảy, nếu bạn “ngã ngựa,” hãy trở lại ngay lập tức. Nếu bạn chìm vào thói quen cũ, tình trạng mà bạn sẽ gặp hết lần này đến lần khác, hãy dừng lại ngay và bắt đầu hành động như thói quen mới mà bạn đã quyết tâm phát triển.

Hãy phớt lờ sai lầm tạm thời của bạn và nói, “Lần sau, mình sẽ làm tốt hơn,” rồi bắt đầu lại. Đừng hy vọng có thể làm đúng ngay lần đầu tiên, hay thậm chí là vài lần đầu tiên. Hãy thật kiên nhẫn và bền bỉ.

Hình thành các thói quen tốt

Thói quen tốt rất khó hình thành nhưng lại dễ chung sống. Thói quen xấu, ngược lại, dễ hình thành nhưng khó mà chung sống với chúng được. Nguyên tắc là bạn phải hình thành các thói quen tốt và để chúng kiểm soát bạn.

Ban đầu, các thói quen mới rất khó để học và vận dụng, nhưng chúng sẽ sớm trở nên tự động và dễ dàng. Chẳng bao lâu sau, bạn sẽ dễ vận dụng thói quen mới hơn là sa vào thói quen cũ.

Những thói quen của người giàu

Bạn có thể phát triển rất nhiều thói quen được hầu hết những người giàu áp dụng. Ví dụ, trong một cuộc khảo sát của tạp chí Forbes năm 2015 về các tỷ phú tự thân, có đến 76% cho rằng thành công của họ là nhờ “làm việc chăm chỉ và tự giác”.

Các triệu phú làm việc khoảng 60 giờ mỗi tuần, thường là sáu ngày mỗi tuần, hơn 10 giờ đồng hồ mỗi ngày. Họ dậy sớm và bắt đầu ngày mới lúc 7 giờ hoặc 8 giờ sáng và làm đến 6 giờ hoặc 7 giờ tối. Theo lời nhà sản xuất âm nhạc David Foster, “Tôi không biết người thành công nào làm việc ít hơn sáu ngày một tuần.”

Làm điều bạn yêu thích

Đây là mấu chốt. Hãy làm những điều bạn yêu thích. Hãy làm công việc mà bạn thích, công việc hấp dẫn bạn, tiếp sinh lực cho bạn, và khiến bạn hạnh phúc. Hầu hết các triệu phú nói rằng họ chưa bao giờ làm việc một ngày nào trong đời. Họ chỉ làm điều họ thích và được trả tiền hậu hĩnh cho việc đó. Bạn cũng nên làm vậy.

Ngoài làm việc chăm chỉ và có tính tự giác, các triệu phú còn không để lãng phí thời gian. Họ không ngừng nghĩ về việc tạo ra doanh thu bằng cách phục vụ khách hàng tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn các đối thủ cạnh tranh, dù họ

đang kinh doanh thứ gì đi nữa. Họ không ngừng tự hỏi, “Đây có phải là việc hữu ích nhất mình có thể làm để đạt được mục tiêu của mình không?”

Đặt ra các mục tiêu rõ ràng

Hầu hết các triệu phú đều hướng tới mục tiêu một cách quyết liệt. Họ có một mục đích nhất định, một mục tiêu lớn, đôi khi nó được gọi là BHAG (Big Hairy Audacious Goal - Mục tiêu Lớn - Mạo hiểm - Táo bạo), họ luôn luôn nghĩ tới nó và phấn đấu vì nó. Mục tiêu của bạn là gì?

Các triệu phú đặt ra các thước đo, đặc biệt là các thước đo tài chính, và kỳ hạn cho từng mục tiêu của mình.

Các triệu phú rất cẩn cơ, cẩn thận với tiền bạc. Họ xem xét từng chi tiết của một khoản đầu tư hoặc một khoản chi trước khi đưa ra quyết định. Họ thích kiếm tiền, nhưng ghét bị mất tiền.

Các triệu phú tập trung vào tích lũy tài chính, tập trung vào kiếm tiền và giữ được thật nhiều tiền. Giống như câu tục ngữ của Nhật Bản, “Kiếm tiền giống như đào cát bằng kim. Tiêu tiền giống như đổ nước lên cát.”

Sử dụng tốt quỹ thời gian

Các triệu phú làm việc cực kỳ năng suất và sử dụng tốt quỹ thời gian của mình. Họ lập kế hoạch trước mỗi ngày. Họ đặt ra các nhiệm vụ ưu tiên cho quỹ thời gian. Từng giờ từng phút, họ tập trung vào việc làm hữu ích nhất.

Người nghèo cứ lăn xả vào công việc mà không lên kế hoạch chi tiết, để rồi lãng phí lượng lớn thời gian, trở nên mệt mỏi và nản chí khi còn cách thành công rất xa.

Một trong những kỹ năng có giá trị nhất mà bạn có thể học được là tính giá hoặc thu nhập theo giờ mà bạn mong muốn. Lấy số 2.000, số giờ trung bình mà người thành công làm việc trong một năm, chia cho thu nhập hằng năm mà bạn mong muốn. Nếu mục tiêu của bạn là kiếm được 100.000 đô la mỗi năm, đem chia cho 2.000 giờ, bằng 50 đô la mỗi giờ.

Từ đó trở đi, hằng ngày, mỗi giờ mỗi phút, hãy tự hỏi liệu việc bạn đang làm

có được trả bằng hoặc hơn số tiền theo giờ mà bạn muốn hay không. Nếu câu trả lời là không, hãy lập tức dừng việc đó lại. Bạn hãy ủy quyền, thuê ngoài hoặc từ bỏ nhiệm vụ đó. Bạn chắc chắn phải từ chối làm những việc không được trả công với số tiền mà bạn quyết tâm kiếm được.

Hãy nói Không

Như Nancy Reagan từng nói, khi khuyên nhủ thanh thiếu niên tránh xa ma túy, “Hãy nói không!” Hãy nói không với những việc không phải là việc đáng làm nhất, với những việc không trả cho bạn số tiền bạn muốn kiếm.

Mới đây khi Warren Buffett được hỏi về bí quyết thành công, ông liền đáp, “Tôi chỉ nói không với mọi thứ.”

John Doerr, tỷ phú quỹ đầu tư mạo hiểm từ Thung lũng Silicon, có một nhân viên làm hầu hết mọi việc, ngoại trừ một số việc chỉ có ông mới làm được, những việc tạo ra hàng chục triệu đô la cho công ty. Ông nói không với tất cả những việc khác.

Hãy luôn học hỏi và phát triển

Các triệu phú luôn luôn học hỏi các ý tưởng mới. Mỗi ngày họ dành hai đến ba giờ đồng hồ để đọc, học, và nghe. Họ đặt mua các bản tóm lược sách báo về kinh doanh, cả sách giấy và sách nói. Họ biết rằng một ý tưởng then chốt, cộng với hiểu biết sẵn có của bản thân, có thể thay đổi tương lai của doanh nghiệp và thậm chí là kiếm được cả một gia tài. Họ tin rằng ý tưởng thích hợp đang tồn tại ở đâu đó, và họ không ngừng tìm kiếm nó từ mọi nguồn có thể.

Tránh bẫy TV

Mỗi ngày người giàu dành chưa tới một giờ đồng hồ để xem TV. Người nghèo xem TV năm đến tám tiếng mỗi ngày, chỉ đi ngủ khi đã mệt tới mức không thể xem nổi nữa, rồi thức dậy và bật TV để bắt đầu ngày mới.

TV có thể là một nô lệ tuyệt vời nhưng cũng là một ông chủ đáng sợ. Chiếc TV của bạn có thể khiến bạn giàu hoặc khiến bạn nghèo. Nó sẽ khiến bạn giàu nếu phần lớn thời gian bạn bỏ mặc nó. Nó sẽ khiến bạn nghèo nếu bạn

ngồi xem nó nhiều giờ liền.

Một nghiên cứu gần đây đã chỉ ra rằng khi người ta ngày càng giàu có, họ bắt đầu đưa chiếc TV ra xa khỏi hoạt động của gia đình. Thực ra những người giàu nhất tạo một “phòng xem TV”, nơi mà ban đầu họ thức dậy, xuống phòng lớn và ngồi xem TV. Họ làm cho việc xem TV trở nên khó khăn, kể cả tổng khứ hần chiếc TV.

Trở nên tò mò vô hạn

Một thói quen khác của người giàu là họ hỏi rất nhiều và lắng nghe kỹ các câu trả lời. Các quản lý cấp trung và những người có thu nhập trung bình có vẻ nói rất nhiều và không mấy để tâm khi người khác đang nói. Người giàu hỏi rất nhiều, lắng nghe rất nhiều, thậm chí còn ghi chép, biết rằng hầu hết ai cũng có thể nghĩ ra những ý tưởng giá trị, những ý tưởng có thể hữu ích trong việc tạo ra của cải và kiếm nhiều tiền hơn.

Duy trì sức khỏe và năng lượng

Người giàu chăm sóc sức khỏe thể chất rất tốt. Họ hiểu biết tường tận về những việc có thể làm để có một cuộc sống lâu dài hơn, khỏe mạnh hơn và tốt đẹp hơn.

Bạn cần mức năng lượng cao để thành công, để làm việc trong nhiều giờ, để bắt đầu sớm hơn người khác, và để làm việc muộn hơn. Người giàu không ngừng tìm cách để nâng cao mức năng lượng của mình.

Một chuyên gia nói rằng tài sản quan trọng nhất của bất kỳ doanh nghiệp nào đều nằm ở thời gian tư duy của ban quản trị. Đây cũng chính là tài sản tinh thần quan trọng nhất của bạn. Bạn có thể lấy được nhiều thời gian hơn bằng cách nào?

Cân nặng hợp lý

Cân nặng hợp lý rất quan trọng ở đây. Thừa cân có liên quan đến rất nhiều vấn đề sức khỏe. Một trong số đó là số cân thừa sẽ tạo áp lực lên cơ thể bạn, đốt cháy năng lượng mà bạn có thể sử dụng để đạt được thành công mà bạn khao khát.

Nguyên tắc năm chữ để giảm cân là “Eat less and exercise more – Ăn ít đi và tập thể dục nhiều hơn”. Người giàu ăn những thực phẩm bổ dưỡng và uống rất nhiều nước. Kết quả là họ có nhiều năng lượng hơn, nhất là năng lượng trí tuệ để họ có thể tập trung vào việc đạt được nhiều kết quả tốt hơn và kiếm được nhiều tiền hơn.

Nghỉ ngơi hợp lý

Theo nhà tâm lý học Anders Ericsson của Đại học bang Florida, các nhân vật xuất chúng ngủ trung bình 8,46 tiếng mỗi đêm. Ông phát hiện ra rằng hiệu suất đỉnh điểm là làm việc chăm chỉ. Điều đó tiêu tốn rất nhiều năng lượng. Bạn không thể làm việc hiệu quả nhất trong bất cứ khoảng thời gian nào nếu bạn chỉ ngủ năm, sáu hay bảy tiếng mỗi đêm. Bạn cần ngủ tám đến chín tiếng để cơ thể được nghỉ ngơi hoàn toàn và “sạc” lại não bộ cho ngày hôm sau.

Tập thể dục điều độ

Người giàu tập thể dục trung bình 200 phút mỗi tuần, hay khoảng 30 phút mỗi ngày, hoặc hơn. Họ thức dậy và tập thể dục mỗi sáng. Họ đi bộ nhiều hơn từ nơi này đến nơi khác, dùng thang bộ nhiều hơn thang máy, và luôn tìm cơ hội để vận động cơ thể.

Ai đó từng nói với tôi, “Mọi khớp trong cơ thể được sinh ra là để nổi hoàn chỉnh mỗi ngày.” Lời khuyên đó đã làm kim chỉ nam cho chương trình tập luyện của tôi bao năm qua.

Chấp nhận những rủi ro đã dự tính trước

Người giàu sẵn sàng mạo hiểm để làm giàu. Nhưng họ không chơi trò may rủi hay đánh liều. Họ vận dụng một dạng “tránh né rủi ro” đặc biệt để theo đuổi mức thu nhập cao hơn. Họ giảm thiểu rủi ro vốn có trong những thứ mới mẻ và khác biệt bằng cách thu thập thật nhiều thông tin từ mọi nguồn có thể.

Người giàu sẵn sàng bước ra khỏi vùng an toàn, vươn vai và thử sức với những điều mới mẻ và khác biệt nếu đó là việc cần làm để đạt được thành quả tài chính lớn hơn.

Người giàu không ngừng tìm kiếm cơ hội vận dụng trí thông minh và nguồn

lực của mình để tạo ra của cải theo những cách mới mẻ và khác biệt.

Người giàu giảm thiểu rủi ro trong đầu tư bằng cách làm việc với các chuyên gia và giám sát kỹ càng các khoản đầu tư của mình. Một khi họ đã làm ra tiền, họ sẽ quyết tâm giữ lấy nó.

Không ngừng mở rộng quan hệ

Người giàu không ngừng mở rộng quan hệ. Họ luôn tìm cách để mở rộng số lượng các mối quan hệ với những người mà họ có thể giúp và có thể giúp họ. Nhưng như Baron de Rothschild từng nói, “Đừng xây dựng những mối quan hệ vô ích.”

Người giàu không tốn thời gian với những người sống không mục đích. Họ tìm kiếm những người thành công nhất trong cộng đồng và trong ngành của mình và tìm cách để dành nhiều thời gian hơn với những người đó. Họ tránh xa những người tiêu cực, những người chỉ biết chỉ trích, lên án và phàn nàn. Nếu họ thấy người bên cạnh đang cầu nhàu về cuộc sống hay công việc, họ sẽ lịch sự cáo lỗi và rời đi.

Hãy trở thành một hội viên

Hãy làm những việc mà người giàu làm. Hãy tham gia vào một hoặc hai hiệp hội kinh doanh quan trọng hoặc có ích cho lĩnh vực của bạn. Hãy tham dự các cuộc họp. Hãy xác định những ủy ban quan trọng nhất và tình nguyện tham gia vào một trong các ủy ban đó.

Các ủy ban quan trọng nhất trong mỗi tổ chức đều có xu hướng thu hút những người quan trọng nhất trong ngành đó. Khi bạn phụng sự cho những ủy ban này, bạn sẽ có cơ hội gặp và làm quen với những người này trong một môi trường trung lập và an toàn. Theo cách này, bạn được “phỏng vấn” họ và cho họ thấy bạn là người thế nào thông qua chất lượng đóng góp bạn dành cho tổ chức phi lợi nhuận này.

Phẩm chất quan trọng nhất

Có lẽ phẩm chất quan trọng nhất của người giàu đó là họ tập trung vào hiệu suất làm việc xuất sắc, làm thật tốt những nhiệm vụ quan trọng.

Suy cho cùng, trong cuộc đời này, tốt nhất là hãy trở thành người được mệnh danh là “chàng trai/cô gái được tín nhiệm”, người được công nhận là người làm việc hiệu quả nhất trong lĩnh vực của mình.

Cũng giống như khoản đầu tư tốt nhất của một công ty là nâng cao chất lượng sản phẩm/dịch vụ của mình về những mặt mà khách hàng muốn và cần, khoản đầu tư tốt nhất của người giàu là đầu tư vào chính bản thân họ, ngày càng giỏi hơn trong lĩnh vực sở trường của mình.

Tương lai của bạn là vô hạn

Chưa bao giờ con người lại có nhiều cơ hội để kiếm nhiều tiền hơn và thực hiện mục tiêu tài chính của mình nhanh hơn lúc này. Nhưng theo lời Earl Nightingale, “Trước khi bạn có thể sở hữu thứ gì đó khác biệt và vĩ đại hơn, bạn phải trở thành một người khác biệt và vĩ đại hơn.”

Tư duy tích cực đánh thức tiềm năng

Theo Quy luật nỗ lực gián tiếp, khi bạn chuyên tâm vào việc phát triển lối tư duy của người giàu và hành xử theo cách mà họ làm hằng ngày, bạn sẽ sớm trở thành một người giàu, cả bên trong lẫn bên ngoài.

Các bài thực hành

1. Ngay hôm nay, hãy quyết tâm suy nghĩ và hành động như người giàu. Vận dụng các ý tưởng trong chương này. Đọc các bài phỏng vấn, câu chuyện và sách về những người đã trở nên thành công một cách khó tin, và hãy làm những việc họ làm.
2. Chọn một thói quen mà bạn nghĩ có thể giúp mình phát triển tư duy và nhận thức về bản thân của người giàu, và thực hiện hằng ngày cho tới khi nó trở nên tự động và dễ dàng đối với bạn.
3. Chọn một hoạt động hoặc lối sống của người thành công và kết hợp nó vào lối sống của bạn. Hãy làm ngay bây giờ.

Tóm lược

T

hành công không phải tình cờ. Thất bại cũng không phải tình cờ. Chỗ đứng của bạn ở đâu và con người bạn ra sao là do chính bạn quyết định, do chính tư duy và cách hành xử của bạn quyết định.

Nếu bạn muốn tương lai của mình tốt đẹp hơn về mặt nào đó, đầu tiên bạn phải thay đổi và nâng cao tư duy của mình theo cách được miêu tả trong cuốn sách này. Bạn phải đưa ra những lựa chọn mới và những quyết định sáng suốt hơn.

May thay, tất cả những thứ bạn đang có là do bạn học được từ thuở nhỏ nhờ quá trình tiếp thu và luyện tập. Bất cứ lúc nào bạn cũng có thể quyết định học hỏi những ý tưởng mới, luyện tập những cách xử sự mới, và đạt được những kết quả khác.

Chúc may mắn!