

NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHOR

Millionaire

SUCCESS

Habits

*Mười thói quen của
triệu phú*

DEAN GRAZIOSI

Nguyễn Chí Chung dịch



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG

THÔNG TIN EBOOK

Kindle Kobo Vietnam

www.facebook.com/groups/yeukindlevietnam

Keep Calm
and
Read a Book



Tên sách

10 thói quen của triệu phú tự thân

Tác giả

Dean Graziosi

Dịch giả

Nguyễn Chí Trung

Thể loại

Kỹ năng sống

Phát hành

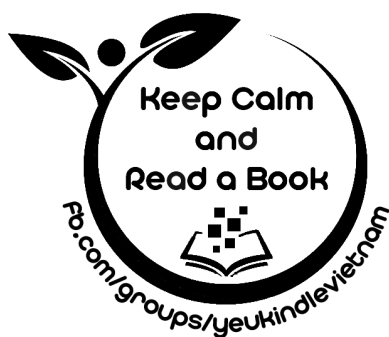
1980

Nhà Xuất Bản

NXB Lao Động

Ebook

2021 **kindlekobovn**



Mục lục

Lời tựa

Lời giới thiệu

1. Bây giờ là thời điểm để thay đổi thói quen
2. Nền tảng của thành công
3. Kẻ phản diện nội tâm
4. Sức mạnh đến từ câu chuyện của bạn
5. Đánh thức người hùng trong mỗi người
6. Đặt ra mục tiêu lớn
7. Thu hút và thuyết phục
8. Sau khi thuyết phục thành công
9. Sức mạnh của niềm hạnh phúc
10. Thói quen nhỏ - Hiệu quả lớn
11. Vượt qua thách thức

Lời cảm ơn

LỜI TỰA

Tôi muốn dành tặng cuốn sách này và lời cảm ơn chân thành nhất đến Tony Robbins, Joe Polish và Dan Sullivan. Ba người bạn tuyệt vời đã tạo ảnh hưởng lớn đến cuộc đời tôi, giúp tôi đạt được thành công như ngày hôm nay.

Tôi thật sự biết ơn vì họ đã xuất hiện đúng thời điểm trong cuộc đời tôi. Và tôi cũng muốn dành tặng cuốn sách này cho tất cả những người có ý chí và động lực, để chia sẻ những lời khuyên sáng suốt, qua các cuốn sách hay các buổi diễn thuyết, cũng như những người háo hức tìm một con đường mới cho mình.

Trong cuốn sách này, tôi đã cố gắng hết sức để tổng hợp lại những gì tôi học, đọc và quan sát được từ chính kinh nghiệm của mình và từ đó chuyển thể thành câu chữ. Những bài tập, câu chuyện và thói quen thành công mà bạn đọc được trong cuốn sách này được đúc rút từ kinh nghiệm mà tôi đã thử thách và sai lầm, thất bại và thành công. Không những vậy, nó còn được bổ sung từ những người đi trước và vì vậy, tôi rất biết ơn họ.

Cuốn sách này là một món quà tri ân tất cả những người đã tạo nên ảnh hưởng lớn tới cuộc đời tôi và tôi hi vọng nó cũng sẽ ảnh hưởng tới tất cả các bạn theo cách tương tự.

LỜI GIỚI THIỆU

Vào mùa xuân năm 1944, cậu bé J.P được sinh ra trong một gia đình nhập cư tại khu ổ chuột ở trung tâm thành phố Los Angeles. Cha mẹ cậu ly dị khi cậu chưa tròn hai tuổi, lúc này, tình hình tài chính của mẹ cậu không mấy khả quan. Do đó, năm J.P chín tuổi, cậu đã phải lặn lội trên đường phố bán báo, lọ hoa, thiệp Giáng sinh... tất cả những gì có thể bán được để kiếm tiền giúp mẹ. Khi mẹ cậu không thể kiếm đủ tiền trang trải cuộc sống, J.P và em trai bị gửi vào trại tình thương cho trẻ em nghèo. Đến tuổi thiếu niên, do thiếu đi sự giáo dục của cha mẹ, J.P bị dụ dỗ tham gia vào băng đảng địa phương. Mặc dù được đi học tại trường cấp ba John Marshall, Los Angeles nhưng cậu học mãi vẫn không thể nào lên được lớp. Một ngày nọ, thầy giáo bắt gặp J.P cùng cậu bạn Michelle nghịch trong lớp, ông đã bắt cả hai người đứng lên và mắng: “Cả lớp hãy nhìn vào hai tấm gương xấu này. Đừng có chơi với họ bởi họ sẽ không làm nên trò trống gì đâu!!”

Có thể trước đây J.P không nhận ra, nhưng vào khoảnh khắc này, cậu chợt hiểu ra rằng: bên cạnh những thói quen giúp mọi người thành công, còn có những thói quen xấu sẽ khiến mọi người không thể khai thác toàn bộ tiềm năng của họ. Lúc ấy, J.P hoàn toàn có thể bị thầy giáo thuyết phục và nghĩ rằng: “Tôi sẽ không bao giờ làm được trò trống gì cả”, tuy nhiên thay vì vậy, cậu tự nhủ: “Gã đó nói cái quái gì vậy? Tôi sẽ chứng minh rằng gã đã sai lầm.”

J.P phát triển thói quen thành công từ những công việc đầu tiên của cậu. Cậu nói: “Tôi đã làm việc trong cả cuộc đời mình, bắt đầu từ

khi mới chín tuổi. Tôi đi giao báo từ năm mười một tuổi và gắn bó với công việc này cho đến hết cấp ba. Tôi từng làm nhân viên dọn vệ sinh cho một tiệm giặt là mà ở đó, người chủ ki bo đến nỗi chỉ trả lương cho tôi 1,25 đô la mỗi giờ. Vào một ngày ông ta gọi tôi lại và bảo: ‘Đêm qua tôi thử kiểm tra phía sau tủ và không thấy một chút bụi nào cả! Ngay cả thảm cũng sạch sẽ không một hạt bụi! Anh đã làm việc thật sự nghiêm túc, như thể tôi đang quan sát anh từng phút vậy! Tôi trả lời: ‘Ông trả công cho tôi để lau dọn và việc của tôi là phải cố gắng tốt nhất có thể’. Ông chủ vô cùng hài lòng và tăng lương cho tôi lên 1,5 đô la mỗi giờ. Đối với tôi, việc được tăng lương có thể vinh dự ngang với việc nhận được một tượng vàng Oscar! Từ đó tôi đã học được một bài học vô cùng quan trọng: Những người thành công luôn cố gắng hết mình khi làm việc cho người khác và cho chính họ - như thể chính ông chủ của họ đang quan sát từng phút. Tôi học được một điều rằng – một khi đã làm việc gì là phải làm hết mình.”

Nhiều người cho rằng điều này sẽ khiến bạn trở thành một kẻ ngốc. Thế nhưng tôi tin tưởng rằng làm việc hết mình chỉ là một trong những thói quen thành công mà bạn cần phát triển. Những lợi ích nó đem lại là vô cùng phong phú, đa dạng và đáng quý. Như trong câu chuyện trên, thói quen của J.P đã giúp cậu bé hoàn thành tốt công việc hiện tại và mở lối cho cậu đến với những công việc mình yêu thích trong tương lai. Trước khi tiếp tục với câu chuyện của J.P, tôi muốn chia sẻ với các bạn về các thói quen thành công và làm thế nào để cuốn sách này có thể biến chúng thành của bạn.

Tôi sẽ cho bạn thấy lộ trình để bạn tiếp nhận các thói quen này và gắn bó với nó. Bạn không cần phải thay đổi hoàn toàn cuộc sống của mình mà chỉ cần dần dần nhận thức được những thói quen không

phù hợp và thay thế nó bằng những thói quen giúp bạn thành công hơn. Bất kể bạn là một doanh nhân, giám đốc, nhà đầu tư, nhân viên văn phòng hay là một người mới đi làm, những thói quen, khái niệm, công thức và các bài tập ở những chương sắp tới sẽ giúp bạn có một lợi thế cạnh tranh để bứt phá đến thành công tiếp theo trong cuộc sống.

Cuốn sách sẽ không chỉ tập trung vào sự thành công về mặt tài chính, mà phương pháp này còn giúp bạn đạt thành quả ở những khía cạnh khác trong cuộc sống như gia đình, bạn bè, làm cha mẹ, các mối quan hệ, tinh thần, sức khỏe, tình yêu, đam mê và hơn thế nữa. Bạn không cần quan tâm đến những lời người khác nói về quá khứ, bạn xứng đáng để sở hữu hạnh phúc trọn vẹn trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Tôi sẽ giúp bạn phát triển những thói quen này qua các phương pháp khác nhau. Tôi sẽ chia sẻ những câu chuyện thú vị của những người thành công mà tôi quen biết, họ đã học hỏi thế nào và áp dụng ra sao những thói quen đã giúp họ trở nên thành công. Tôi sẽ đưa ra các bài tập để bạn luyện tập và phát triển các thói quen mới. Bên cạnh đó, tôi sẽ chia sẻ một số câu chuyện từ chính bản thân để truyền cảm hứng và chỉ dẫn cho các bạn. Còn bây giờ, hãy quay lại với J.P, tiếp nối câu chuyện làm nhân viên dọn vệ sinh với sự nỗ lực đáng ngưỡng mộ của cậu tại tiệm giặt là.

J.P tốt nghiệp cấp ba, nhưng thay vì học tiếp cao đẳng, cậu xin gia nhập Quân đội Mỹ và phục vụ hai năm trên tàu sân bay USS Hornet. Sau khi xuất ngũ, J.P trở lại làm các công việc lao động chân tay như nhân viên vệ sinh, bán xăng và bán bảo hiểm. Cậu có một thời gian ngắn làm việc cho phòng thí nghiệm Redken nhưng bị đuổi

việc vì cãi nhau với sếp. Thậm chí, đã có thời gian, J.P phải đi gõ cửa từng nhà để bán từ điển Bách khoa toàn thư.

Nhìn lại quãng thời gian khó khăn, J.P nhận ra cậu đã học hỏi được rất nhiều những thói quen thành công: “Tôi thấu hiểu cái cảm giác gõ cửa 50 ngôi nhà và cả 50 nhà đều từ chối. Điều quan trọng nhất là tôi cần phải duy trì được lửa nhiệt huyết ngay cả khi gõ tới ngôi nhà thứ 51 hay 151.” J.P học được cách vượt qua sự từ chối, cách giao tiếp thông qua việc lắng nghe và cách thuyết phục người khác. Mặc dù đó không phải là một công việc đáng mơ ước nhưng nó đã giúp J.P xây dựng những thói quen thành công để giúp cậu bứt phá trong sự nghiệp sau này. Đó là sự kiên định. Một người bán từ điển dạo thông thường từ bỏ công việc này chỉ sau ba ngày làm việc, trong khi đó J.P theo đuổi công việc này tới ba năm rưỡi.

Bất chấp những nỗ lực trong công việc, J.P vẫn không thể trang trải cho cuộc sống và lâm vào cảnh vô gia cư khi còn khá trẻ: “Lần đầu tiên tôi chịu cảnh vô gia cư là vào khoảng năm 20 tuổi. Vợ tôi không thể chịu đựng cảnh túng thiếu, cô ấy bỏ lại cho tôi đứa con hai tuổi rưỡi và ra đi cùng tất cả số tiền chúng tôi đã dành dụm được. Thời điểm đó chúng tôi còn đang nợ tiền nhà ba tháng nên đã bị đuổi cổ ra ngoài. Không có thu nhập, tôi và con trai đã phải sống tạm trong chiếc ô tô cũ mà tôi sở hữu một thời gian. Tôi tự nhủ với con rằng: ‘Chúng ta sẽ cùng nhau vượt qua khó khăn, phải không con’. Tôi thậm chí còn phải đi quanh những khu đất trống, nhặt vỏ lon Coca và 7UP để đi bán đồng nát kiếm tiền trang trải cuộc sống. Khi bạn bị phá sản và không thể trả các hóa đơn, không còn nghi ngờ gì nữa, đó chính là quãng thời gian tồi tệ nhất đối với một người đàn ông hay thậm chí là một người cha. Quãng thời gian đó đã giúp tôi nhận ra

một bài học: Khi bạn đang ở dưới tận cùng thì tất cả những gì bạn cần làm là luôn nhìn lên trên.”

Bất chấp hoàn cảnh sống khó khăn, J.P sở hữu một lợi thế mà không ai trong hoàn cảnh đó có được: Anh ấy có mục tiêu cho cuộc sống của mình! J.P đã quyết tâm thành lập một công ty cho riêng mình sau hơn ba năm bán từ điển Bách khoa toàn thư dạo. Anh biết mình sẽ chỉ có thể làm việc cho chính bản thân chứ không thể làm được cho bất cứ ai.

Thế nhưng, vào thời điểm đó, J.P vấp phải một vấn đề vô cùng nan giải: anh ấy chỉ có đúng 700 đô trong túi. Tất cả mọi người xung quanh đều khuyên J.P không nên mở công ty bởi anh cần thêm vốn, thêm kinh nghiệm, thêm kiến thức và rất nhiều thứ khác mà J.P không có. Điều này thật quen thuộc phải không? Và tất nhiên sau khi nghe những lời khuyên đó, anh ấy đã làm điều mà mọi doanh nhân thành đạt đều làm: J.P lắng nghe chính bản thân mình và quyết tâm thành lập công ty. “Đó là một thời điểm vô cùng khó khăn đối với tôi. Làm thế nào mà bạn có thể mở công ty, đồng thời chi trả các loại hóa đơn, không được trả lương và vẫn duy trì việc bán từ điển hằng ngày? Trong hai năm đầu tiên, ngày nào công ty tôi cũng phải đối mặt với nguy cơ phá sản. Nhưng sau hai năm khó khăn ấy, chúng tôi đã có thể trả được các hóa đơn đúng hạn và còn thừa tới 2.000 đô la. Tôi nhận ra mình thực sự đã làm được!!”

J.P đã áp dụng kĩ năng thuyết phục và giao tiếp của mình từ khi còn làm nhân viên bán từ điển để phát triển công ty nhanh chóng. Anh thậm chí còn nâng kĩ năng lắng nghe lên một tầm cao mới và phát triển thành khả năng thấu hiểu nhu cầu khách hàng. “Khả năng hữu ích nhất của tôi chính là lắng nghe. Tôi có thể tập trung lắng

nghe và thấu hiểu những gì người khác muốn bày tỏ chứ không nghĩ đến việc áp đặt suy nghĩ của mình cho họ. Để học được kĩ năng đó mất khá nhiều thời gian nhưng tôi cho rằng tôi đã làm rất tốt.”

Nhờ sự kiên định cùng việc phát triển những kĩ năng thành công – lắng nghe và thấu hiểu, có tầm nhìn, làm việc với nỗ lực cao nhất, bỏ ngoài tai những lời can ngăn và giữ tinh thần lạc quan trong mọi hoàn cảnh, giúp J.P xây dựng công ty mang tầm cỡ quốc tế.

Có lẽ bạn đã từng nghe câu: “Không quan trọng bạn xuất phát thế nào, quan trọng là bạn kết thúc ở đâu”. J.P chính là bằng chứng sống của châm ngôn này. Anh ấy bắt đầu từ con số 0 và từng bước vươn lên để trở thành một trong những người giàu nhất thế giới. Năm 2015, trong danh sách 400 người giàu nhất nước Mỹ do Forbes bình chọn, J.P đứng thứ 234 với tổng tài sản lên tới 2,8 tỉ đô la Mỹ. Tên đầy đủ của J.P là John Paul DeJoria. Ông là nhà sáng lập của hãng sản phẩm chăm sóc tóc Paul Mitchell, nhà sản xuất rượu Patron Tequila cùng cả tá các công ty thành công khác.

DeJoria thường khuyên các nhà khởi nghiệp trẻ nên phát triển kĩ năng lạc quan, tin tưởng vào bản năng và bất chấp rủi ro. “Bạn đừng nên để ý kiến của người khác làm lung lay ý chí. Họ có biết cái gì về bạn đâu? Tôi từng nghe hàng chục lần những câu đại loại như:

‘Anh có biết gì về lĩnh vực làm đẹp đâu mà đầu tư?’ Họ nói với tôi rằng: ‘Lĩnh vực này có quá nhiều đối thủ cạnh tranh mà anh lại không hề có tiền. Tôi thậm chí còn bị cười vào mặt khi thành lập Patron Tequila. Họ nói: ‘37 đô một chai Tequila? Ông đùa tôi à? Tôi có thể mua rượu Tequila chỉ với bốn xu!’ Vì thế, hãy bỏ ngoài tai mọi lời nói, hãy tin vào cảm giác của bạn và quan trọng là hãy nhớ luôn làm điều tốt cho người khác”.

Mặc dù tôi thích mọi câu chuyện về John Paul DeJoria, nhưng tôi vô cùng thích thú với lời khiển trách của người thầy giáo cấp ba nọ, khi ông nói John Paul và người bạn Michelle Gilliam chỉ là đồ vô tích sự. Chính câu nói này đã khiến hai chàng trai trẻ cố gắng vươn lên để chứng minh rằng thầy giáo của họ đã sai lầm. Giờ đây, John Paul là một tỉ phú đang hằng ngày thay đổi cuộc sống của bao người trên thế giới; còn Michelle Gilliam trở thành một nhạc công tài năng, thành viên sáng lập của ban nhạc đình đám những năm 1960: The Mamas & the Papas với số lượng đĩa bán ra lên tới 40 triệu bản. Trong ngày sinh nhật thứ 50 của John Paul, Michelle tìm được người thầy giáo năm nào và khi biết được sự thành công của hai cậu học trò ngỗ ngược, ông chỉ có thể thốt lên: “Chà, thật không thể tin nổi.”

Những thói quen thành công sẽ đưa bạn đến lộ trình khác

Bạn biết đấy, lắng nghe những câu chuyện như của John Paul có thể truyền cảm ứng cho bạn. Có rất nhiều những câu chuyện như vậy trên thế giới, chẳng hạn như câu chuyện của Rocky, Rudy hay câu chuyện về những con người bị áp bức và đã vươn lên thoát khỏi số phận khắc nghiệt... Tuy nhiên những câu chuyện như vậy cũng có thể khiến bạn nghi ngờ khả năng của mình. Bạn có thể nghĩ “Tôi sẽ không bao giờ có thể thành công được như John Paul! Tôi không thể làm được như anh ấy! Có lẽ tôi không có được ý chí quyết tâm hay sự kiên định của anh ấy.” Nếu đó là những điều bạn nghĩ, thì vào thời điểm nhận ra nó, hãy nhớ rằng không quan trọng là bạn đến từ đâu mà quan trọng là bạn đang ở đâu, và bạn muốn đi đâu?

Bạn cần phải cam kết là bạn thật sự muốn đi tới đó! Bạn có thể làm hàng ngàn việc khác thay vì đọc cuốn sách này. Trong nhiều trường hợp, bạn có thể làm những việc làm hạn chế các giác quan

của bạn và khiến bạn duy trì các thói quen cũ không xứng đáng với thời gian bạn bỏ ra.

Ngày nay, con người đang trở nên bận rộn hơn bao giờ hết. Tôi rất yêu thích công nghệ thế nhưng những thứ tiện nghi tưởng chừng giúp cho cuộc sống của chúng ta trở nên dễ dàng hơn, thực chất chỉ làm chúng ta bận rộn hơn. Hãy nhìn thẳng vào vấn đề và nghĩ về điều khiến mọi người càng ngày càng trở nên bận rộn. Với thông báo tin nhắn và email trong túi, tâm lý bị động đối với các cuộc gọi, sự mới lạ của các ứng dụng và mạng xã hội trong điện thoại, chúng ta đang trở nên sao lãng, mất tập trung và dễ bị sa vào những việc vô nghĩa hơn bao giờ hết! Điều này khiến cho chúng ta cảm thấy mình đang tăng tốc mỗi ngày thế nhưng chẳng đi đến đâu cả. Tôi nói với bạn rằng, bạn đang đi nhanh hơn bao giờ hết, thế nhưng bạn đang đi rất nhanh trên chiếc máy chạy bộ chứ không phải là con đường tiến về phía trước. Nhanh chỉ có tác dụng khi bạn đi đúng đường còn không nó chỉ khiến bạn dễ dàng lạc lối mà thôi. Khi bạn áp dụng được những thói quen thành công thì bạn sẽ đi nhanh trên con đường mình lựa chọn bởi bạn đã biết đích đến. Tôi hứa sẽ chia sẻ những thói quen này theo cách dễ hiểu nhất để bạn có thể tiếp thu và sử dụng dễ dàng. Nó sẽ sớm giúp bạn bình tâm trước mọi ‘ngạc kếp’ khác trong cuộc sống và tập trung vào hướng đi rõ ràng nhất đối với bạn.

Giống như John Paul, bạn sẽ nhận thức được rằng những thay đổi nhỏ bạn làm hôm nay sẽ ảnh hưởng lớn đến con đường sau này của bạn. Khi tôi bị mắc chứng khó đọc vào năm lớp bảy, tôi cũng từng bị giáo viên chê giống như John Paul. Cô giáo nói tôi bị thiếu năng bởi tôi gặp vấn đề với việc đọc và đánh vần những chữ cơ bản.

Tôi còn không biết tại sao tôi mắc chứng bệnh đó. Thế nhưng “trong cái rủi có cái may”, bởi vì chứng khó đọc đó nên tôi lại có lợi thế khi có thể học nhanh qua hình ảnh và trình bày điều tôi muốn nói một cách trực quan, dễ hiểu.

Các công thức giúp tiết kiệm thời gian

Có được một công thức phù hợp sẽ giúp bạn thành công nhanh chóng. Giả sử bạn muốn đãi gia đình và bạn bè nếm thử hương vị của món mì Ý thịt viên từ một nhà hàng Ý mà bạn yêu thích, có rất nhiều cách để thực hiện nó. Bạn có thể tới tận Ý và học nấu ăn từ người Ý chính thống trong vòng một tháng. Bạn có thể tới Học viện Ẩm thực Hoa Kỳ ở Hyde Park, New York và học một năm để có bằng nấu ăn đồ Ý. Bạn có thể thử nghiệm từng công thức cho đến khi ưng ý.

Hoặc, có lẽ bạn chỉ cần chờ đến ngày Chủ nhật, khi một bếp trưởng nào đó của nhà hàng Ý hoàn thành công việc của mình, bạn đợi ông ấy ở ngoài xe và nói “Xin chào bếp trưởng, tôi rất mê món mì Ý thịt viên của ông. Tôi không làm việc trong lĩnh vực nhà hàng và cũng không phải đối thủ của ông, tôi chỉ muốn chế biến một bữa mì Ý thật ngon cho bạn bè và người thân, nhưng tôi không muốn lãng phí thời gian của mình. Liệu với 100 đô, tôi có thể biết được công thức của ông không?”

Và thế là bạn đã có thể về nhà và nấu món ăn ngon như nhà hàng rồi!

Cuốn sách này cũng như vậy. Tôi sáng tạo ra các công thức, từ đó có thể giúp mọi người đạt được kết quả nhanh hơn. Ngoài kia có hàng triệu phương pháp để hướng dẫn mọi người đi đến thành công. Bạn có thể đọc nhiều các cuốn sách phát triển bản thân hoặc tham

dự các buổi học truyền cảm hứng. Thế nhưng vì nhiều lí do, những điều đó không gắn bó lâu với bạn; và đó là lí do bạn đọc cuốn sách này.

Tôi hứa với các bạn: Tôi có các công thức giúp bạn thay đổi dần dần thói quen của mình mà ngay cả chính bạn cũng không nhận ra. Chúng ta chỉ cần những thay đổi nhỏ trong thói quen ngày hôm nay để có thể tạo ra sự khác biệt trong tương lai gần và những năm sau đó. Khi tôi quyết định viết cuốn sách này, tôi tự ngẫm lại bản thân trong 20 năm qua và tổng hợp lại những thói quen giúp tôi thành công như ngày hôm nay. Và đó sẽ là những gì bạn nhận được trong cuốn sách này.

Thay đổi nhỏ giúp đạt thành công lớn

Cuốn sách này không chỉ dựa vào chuyển phiên lưu của chính tôi. Nó bao gồm những quy tắc mà không chỉ cá nhân tôi mà tất cả mọi người đều có thể áp dụng. Tôi đã sưu tầm được những thói quen từ các tỉ phú, vận động viên hàng đầu, nhà lãnh đạo doanh nghiệp và những bộ óc vĩ đại nhất thế giới... Họ là những người tôi quen biết từ công việc của mình. Hầu hết trong số họ có điểm xuất phát vô cùng thấp, trong giai đoạn còn khó khăn hơn chúng ta có thể tưởng tượng. Và khi tôi khám phá được các chiến thuật của họ, phân tích nó bằng góc nhìn của mình, tôi nhận ra những thay đổi nhỏ có thể tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời họ. Đó cũng là những gì mà cuốn sách này muốn truyền đạt. Nó sẽ giúp các bạn nhận thức và thay thế các thói quen cũ bằng các thói quen mới, giúp bạn tạo ra được cú bật mới tới cấp độ thành công tiếp theo.

Tôi rất tự hào vì bạn đang cầm trên tay cuốn sách và đã đọc đến những dòng này. Đừng dừng lại. Hầu hết mọi người mua sách vì tiêu

đề và để nó phủ bụi trên giá sách, rồi hi vọng rằng một phép màu kì diệu nào đó sẽ giúp họ tiếp thu mọi kiến thức. Tôi hiểu rằng bạn rất bận rộn và đọc một cuốn sách sẽ rất mất thời gian. Thế nhưng tôi mong rằng bạn có thể sắp xếp thời gian và tạo động lực để đọc hết cuốn sách này. Tôi hứa với bạn rằng tôi sẽ làm hết sức có thể để cho kiến thức trong sách thật dễ hiểu và thú vị, đồng thời truyền tải được những chiến thuật linh hoạt để bạn thay thế các thói quen không hiệu quả bằng những thói quen giúp bạn thành công, hạnh phúc trong cuộc sống. Tôi biết rằng bạn có thể cảm thấy không có thời gian để áp dụng những thói quen này vào cuộc sống. Tôi biết rằng bạn không thể nào dành ra năm tiếng mỗi ngày nghiền ngẫm cuốn sách này. Nhưng rồi bạn sẽ nhận ra rằng, đọc cuốn sách này cũng giống như bạn tháo cục pin cũ ra và thay cục mới vào vậy. Tôi xin nhấn mạnh rằng: Bạn không cần phải dành thêm thời gian để học thói quen mới, mà đơn giản là thay thế các thói quen cũ bằng thói quen mới. Để làm được điều đó, bạn cần phải nhận thức được những thói quen không hiệu quả mà bạn đang có. Một khi bạn nhận thức được, bạn sẽ cảm thấy rất hợp lí khi thay thế nó.

Có hàng triệu con đường dẫn tới thành công. Thế nhưng trong tất cả lựa chọn, tôi nhận ra điều nhanh nhất để đạt được thành công chính là thói quen hằng ngày.

Bạn đọc cuốn sách này vì một lí do nào đó. Có thể bạn sinh ra trong giai đoạn Bùng nổ dân số (1946 – 1964) và đã từng gắn bó với một công việc trong 40 năm vì tinh thần trách nhiệm, nhưng nhận ra đây là thời điểm để thay đổi. Có thể nhiều năm trước có người từng khuyên bạn “Hãy ngừng mơ ước và làm điều đúng đắn. Hãy làm công việc gì an toàn và đảm bảo cuộc sống”. Lời khuyên đó khiến

bạn từ bỏ ước mơ và hoài bão của mình, mặc dù bạn biết mình có thể trở nên lớn lao hơn thế rất nhiều.

Hoặc là công việc hiện nay của bạn đang không an toàn và bạn làm một công việc với hi vọng rằng mỗi ngày mọi thứ sẽ trở nên tốt hơn. Có thể bạn đang sở hữu một doanh nghiệp và nó đang làm ăn thua lỗ hay đã đến lúc để phát triển doanh nghiệp của bạn. Hoặc là bạn đang trong thế tiến thoái lưỡng nan trong sự nghiệp, bạn gặp khó khăn trong tài chính và cần vạch ra hướng đi mới.

Không quan trọng bạn là ai và bạn đang ở đâu. Đã đến lúc bạn ngừng làm một chiếc nhiệt kế và trở thành chiếc điều hòa nhiệt độ. Ngừng hi vọng rằng một sự thay đổi kỳ diệu sẽ diễn ra. Bạn cần phải tự tạo ra sự đột phá đó cho bản thân và làm nhanh hết mức có thể.

Trước khi chúng ta đến với “làm thế nào”, tôi muốn chia sẻ với các bạn “vì sao phải làm”.

1BÂY GIỜ LÀ THỜI ĐIỂM ĐỂ THAY ĐỔI THÓI QUEN

Bạn biết đấy, để có thể đạt được sự tự tin và dũng cảm khi đưa ra một quyết định hay hành động khó khăn, bạn phần nhiều phải tin tưởng tuyệt đối vào những gì bạn nên làm, lắng nghe và cảm nhận tiếng gọi của trái tim, tin vào điều trực giác mách bảo. Điều này cũng giống như có một giọng nói thầm trong đầu bạn: “Này anh bạn, hãy cầm điện thoại lên và thực hiện cuộc gọi này đi nào”, hay “Đây chính là việc tiếp theo cần làm”.

Marie Forleo, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Thời điểm hiện tại là khoảng thời gian quay cuồng và xô bồ nhất trong lịch sử nước Mỹ. Từ đa dạng các kiểu chính trị gia khiến người ta cảm thấy không tin tưởng được, đến cái nhìn tiêu cực nhắm thẳng đến những doanh nhân đang ngày ngày làm việc chăm chỉ và kiếm được nhiều tiền, xã hội nói chung cũng đang thay đổi... Như tôi đã chia sẻ trước đó, hầu hết mọi người đều tự nhận rằng họ đang phải làm việc vất vả và khẩn trương hơn bao giờ hết để có thể hoàn thành công việc, nhưng hiệu quả đem lại vẫn chẳng nhiều nhận gì. Họ cố gắng để vươn lên trên nấc thang sự nghiệp nhưng vì một số lí do nào đó mà nó không thành hiện thực.

Bạn có bao giờ cảm thấy rằng mình đang nhận được những kết quả chưa xứng đáng với nỗ lực đã bỏ ra? Đúng như vậy, ngoại trừ sự phát triển của công nghệ khiến con người mất đi nhiều việc làm, còn nhiều yếu tố khác mà bạn chưa thể nhận thức được. Tin vui là

bạn không phải người duy nhất cảm thấy như vậy đâu, và đó cũng không phải là lỗi của bạn. Hãy cùng phân tích xem nguyên nhân tại sao.

Năng suất lao động và thu nhập

Trong quá trình nghiên cứu thực hiện cuốn sách này, tôi đặc biệt tập trung vào một số liệu liên quan đến năng suất lao động.

Nhìn vào biểu đồ dưới đây, bạn sẽ thấy trong suốt nhiều năm liền, năng suất lao động và mức lương tăng trưởng theo một đường dốc thẳng một góc 45 độ. Tuy nhiên kể từ năm 1973 trở đi, mọi thứ đã thay đổi. Mức lương tăng mạnh trong khi năng suất lao động vẫn chững lại ở mức cũ. Vậy khoảng cách chênh lệch giữa mức lương và năng suất lao động này cho thấy điều gì? Nó cho thấy chúng ta, hay cả xã hội làm được nhiều hơn, nhưng thu nhập lại chưa tương xứng với mức năng suất lao động đó. Vậy nên, nếu bạn thấy mình đang làm việc gấp gáp hơn, chăm chỉ hơn, nhanh hơn và sử dụng kỹ thuật công nghệ hiện nay để đạt được hiệu quả trong công việc thì sự thật đúng như vậy. Tuy nhiên, một điều đơn giản ở đây là mức lương vẫn chẳng thể nào bắt kịp công sức đó của bạn.



Đây cũng là lí do bạn cảm thấy bận bịu hơn bao giờ hết và bị đè nén về mặt tài chính. Thực tế không may là khoảng cách này ngày càng lớn hơn, còn chúng ta thì cứ việc chối bỏ nó, đổ lỗi cho những người khác hoặc tự hình thành một thói quen giúp làm tăng thu nhập cho gia đình và thành công trong cuộc sống của chúng ta.

Sự chênh lệch này giáng một đòn mạnh vào tầng lớp trung lưu. Một số người thậm chí còn nói rằng chúng ta đang tiến tới một xã hội chia ra làm hai tầng lớp. Tôi biết giới chính trị gia và những chính sách thúc ép của họ luôn xoáy sâu vào vấn đề này, nhưng tôi chỉ đang cố “định hình” cuộc đối thoại ở đây – tôi đang nói đến ảnh hưởng của nó lên nền kinh tế trong và ngoài gia đình bạn.

Đây không phải một đòn giáng vào giới giàu có. Còn tôi thì đang chỉ cho bạn những thói quen để trở nên giàu có hơn hoặc mở rộng hơn nữa sự giàu có mà bạn đang nắm giữ thông qua cuốn sách này. Nhưng những số liệu thống kê không nói dối. Nếu như bạn không có sự chuẩn bị và bổ sung cho mình những kỹ năng cần thiết, sự thay đổi đang diễn ra trong nền kinh tế Mỹ sẽ khiến bạn chịu ảnh hưởng nặng nề. Hãy cùng quan sát biểu đồ dưới đây và bạn sẽ hiểu. Tính đến năm 1981, mọi loại thu nhập đều có mức tăng trưởng như nhau. Tuy nhiên kể từ sau năm 1981, một sự phân tách bắt đầu diễn ra. Nhóm 1% ở đầu tách biệt hẳn so với đám đông còn lại, thu nhập của nhóm này tăng trưởng lên đến 138%, trong khi nhóm 90% ở đáy chỉ tăng 15%.

Đây là một cái nhìn đáng báo động hiện rõ trên biểu đồ thực tế. Nhưng đợi đã, hãy cho tôi một phút nhìn lại một lượt toàn bộ “cái thực tế” này rồi tôi sẽ giải thích bạn nghe nó tác động thế nào đến bạn.



Nhìn từ một khía cạnh, có thể thấy khoảng cách chênh lệch giàu – nghèo đang ngày càng lớn, như thể thực sự chúng ta đang tiến lên

một xã hội phân chia thành hai tầng lớp tách biệt. Tầng lớp trung lưu đang dần bị bỏ xa và nó thể hiện rõ ràng trên biểu đồ chứ không chỉ là giả thuyết nữa.

Nếu biểu đồ này khiến bạn sợ hãi thì hãy tự hỏi: Nếu như khoảng cách chênh lệch này không ảnh hưởng gì đến bạn thì sao? Nếu như bạn biết được còn nhiều cách để giúp bạn chống đỡ khó khăn tài chính và kiến tạo một “giai cấp” bạn hằng khao khát trong cuộc đời mình, trong và cùng với gia đình mình?

Thước đo mới cho thành công

Bạn thấy đấy, tôi phải tin tưởng vào các số liệu thống kê. Và nếu những số liệu trên khiến bạn sợ hãi thì rất tốt! Thêm lí do để bạn đọc tiếp cuốn sách này và bắt tay vào hành động thay đổi cuộc đời bạn. Nhưng điều thậm chí còn đáng báo động hơn hiện nay là ý nghĩa của cụm từ “tầng lớp trung lưu”:

Nếu như bạn và vợ/chồng bạn có thu nhập tổng cộng 120.000 đô la/năm, bạn đang ở tầng lớp trung lưu. Nhưng chúng ta có nên ăn mừng điều đó hay không? Nếu như một trong hai người phải làm cùng lúc hai công việc trong khi người còn lại phải làm thêm vào cuối tuần? Chắc hẳn bạn sẽ sở hữu một chiếc xe đẹp, một ngôi nhà đẹp, có vài kì nghỉ và rất nhiều thứ tiện nghi khác. Nhưng có lẽ lũ trẻ sẽ phải gửi ngoài còn bạn thì hiếm khi dành thời gian bên chúng. Có lẽ bạn và vợ/chồng bạn không thể thường xuyên dành nhiều thời gian quý giá bên nhau chỉ vì cả hai quá bận rộn.

Thậm chí vợ chồng bạn không còn gắn bó với nhau bởi phần lớn thời gian hai người chỉ liên lạc qua email và tin nhắn điện thoại. Cũng có lẽ bạn đang điều hành việc kinh doanh của mình và cảm thấy quá tải mỗi ngày. Đó chỉ là một vài tình huống điển hình. Nhưng câu hỏi

của tôi đơn giản là: Đây liệu có thực sự là “tầng lớp trung lưu” mà bạn hằng ao ước không?

Đã đến lúc phải định nghĩa lại khái niệm “tầng lớp trung lưu”. Cụ thể, chúng ta cần phải chia ra thành tầng lớp “trung lưu” hoàn thiện và chưa hoàn thiện. Chúng ta cũng cần kiểu tái định nghĩa tương tự cho tầng lớp thượng lưu và tầng lớp phổ thông.

Việc bạn tin rằng tầng lớp trung lưu đang biến mất không thực sự quan trọng. Nếu như bạn có thu nhập ổn định nhưng lại có một đời sống cá nhân/gia đình tồi tệ, hoặc là bạn cảm thấy mình chưa thực sự sống hết mình, thì đó không phải là đích đến của cuộc sống. Có tiền mà đau khổ là tệ hại, và không có tiền mà chỉ ước ao mình có thể làm chủ cuộc sống cũng là tệ hại. Tôi muốn khẳng định với bạn rằng chỉ cần với thói quen đúng đắn, bạn sẽ không cần phải quan tâm đến tình hình kinh tế thế nào, các tầng lớp xã hội đang thay đổi ra sao, hay ai là tổng thống. Điều quan trọng là bạn được là chính mình. Hãy nhớ, bạn muốn là điều hòa chứ không phải nhiệt kế. Bạn có thể thỏa mãn cuộc sống của chính mình theo cách mà bạn muốn về cả tiền bạc lẫn tinh thần. Mục tiêu này sẽ còn hơn cả chỉ là một khả năng có thể nếu như bạn tin tưởng và có những thói quen đúng đắn.

Tiền không phải một thứ xấu xa

Trong nhiều năm đi đây đó và gặp gỡ hàng nghìn học viên của tôi, tôi khám phá ra rằng phần lớn bọn họ, ở một chừng mực nào đó, cho rằng tiền bạc là một thứ tồi tệ. Quan niệm này được gây dựng từ rất nhiều nguồn khác nhau – cặp cha mẹ kì thị chủ nghĩa vật chất, một nhà chính trị tư tưởng hay nhà truyền giáo. Trước khi bàn luận sâu

hơn, hãy định hình vấn đề này và đảm bảo chúng ta có một số cái nhìn rõ ràng về nó.

Giàu có không giải quyết được mọi vấn đề, nhưng chắc chắn có thể giải quyết rất nhiều vấn đề. Khi bạn an tâm về tài chính của gia đình, bạn có thể ra ngoài ăn tối nhiều hơn, thuê ai đó dọn dẹp nhà cửa, giặt giũ, thanh toán toàn bộ các khoản nợ, mua nhà mới, đi du lịch và đóng góp từ thiện. Bạn cũng có thể bảo vợ/ chồng mình nghỉ hưu, nhường lại vị trí đó cho một người khác để họ có thể kiếm được khoản thu nhập mà bạn không cần nữa.

Vậy nên, nếu bạn muốn giúp thay đổi nền kinh tế thế giới, hay chỉ đơn giản là tò mò xem nấc thang tiếp theo cho cuộc sống của bạn và gia đình bạn sẽ như thế nào, thì tôi tin đây chính là thời điểm tuyệt nhất để gạt hái những gì bạn hằng mong muốn. Hãy nhìn vào thực tế, các doanh nghiệp đôi khi bị nhìn nhận như các tổ chức tham lam và vô đạo đức hơn là quan trọng đối với hệ thống kinh tế. Hẳn ai tin tưởng vào hệ thống này sẽ bị coi là điên rồ, nhưng niềm tin đó đã ảnh hưởng tới một bộ phận nhất định trong xã hội.

Nhưng sự thật ở đây là: tiền được kiếm ra một cách có tâm sẽ cho phép bạn làm những việc phi thường cho thế giới.

Hãy cứ nhìn vào các tỉ phú và triệu phú trên thế giới, bạn sẽ thấy việc kiếm tiền giúp đảm bảo cho họ một cuộc sống tốt đẹp, và sau đó, những người này tạo ra một ảnh hưởng to lớn với thế giới. Phần lớn các tỉ phú tạo ra việc làm cho hàng ngàn người. Họ đem lại thu nhập cho các thành viên trong gia đình, chính sách lương hưu dành cho người già và đãi ngộ con em nhân viên được đi học. Họ quyên góp tiền xây dựng các nhà thờ, tài trợ cho các chương trình từ thiện khắp nơi trên thế giới mà không cần công khai danh tính. Rõ ràng, tiền bạc

không chỉ mang lại lợi ích cho bản thân, mà còn cho bạn bè, gia đình và cả thế giới.

Nếu như bạn đang đọc cuốn sách này, bạn đang có những khát khao lớn hơn trong cuộc sống. Hãy làm bản thân giàu có hơn, đảm bảo vững chắc về mặt tài chính và xem mình đóng góp tích cực như thế nào cho thế giới.

Thêm một điều khác để nghĩ đến. Xã hội có thể đang có cái nhìn tiêu cực về công việc kinh doanh và việc kiếm tiền. Đồng thời, túng thiếu về mặt tiền bạc cũng tạo ra nhiều áp lực hơn cho cuộc sống của con người hơn bất cứ thứ gì khác. Các chuyên gia nói rằng hầu hết các vụ li hôn có nguyên nhân từ vấn đề tiền bạc, và phần lớn những người phải dùng đến thuốc chống trầm cảm tự nhận nguyên nhân họ dùng thuốc là do những lo lắng về tài chính.

Hầu hết mọi người đổ lỗi cho việc họ không có thời gian cho con cái và gia đình là vì không đủ tiền, thời gian. Bạn có bao giờ cảm thấy lo lắng căng thẳng vì tiền bạc? Chắc chắn rồi. Câu hỏi “Tôi đã có đủ chưa? Tôi đã đủ tốt chưa?” là những câu hỏi dễ khiến người ta lâm vào bế tắc. Một bài học vô cùng giá trị mà tôi được dạy đó là: “Nếu bạn có thể kí tắt séc cho một vấn đề, bạn không còn vấn đề đó nữa.” Nếu bạn đang căng thẳng vì các hóa đơn gia đình, hãy kí một tắt séc và vấn đề sẽ không còn nữa. Lo lắng vì tiền học cho con bạn? Kí một tắt séc và nó được giải quyết nhanh gọn. Bạn lo cho cha mẹ mình đã nhiều tuổi mà không đủ tiền nghỉ hưu? Kí một tắt séc và để cho cha mẹ được nghỉ ngơi, như cách tôi đã làm. Bạn lo lắng về tương lai? Kí một tắt séc là xong. Nếu tình hình kinh doanh không được như mong đợi, hãy kí một tắt séc.

Đừng nói với tôi rằng: “Tiền bạc không giải quyết được vấn đề”. Một khi bạn giải quyết được vấn đề tiền nong thì bạn cho phép mình ở trạng thái tốt nhất rồi đó. Thử tưởng tượng mà xem, nếu như bây giờ tôi đang bóp cổ bạn, điều duy nhất mà bạn nghĩ đến là cần không khí để thở. Thế nhưng trước đó, không khí không phải là thứ duy nhất chiếm lĩnh tâm trí bạn. Bạn chỉ biết điều đó tự động diễn ra. Lí do mà mọi người đều suy nghĩ đến tiền là vì họ bị nó bóp nghẹt hằng ngày.

Khi không còn phải bận tâm về tiền bạc, bạn có thể là bản thân mình ở trạng thái tốt nhất. Bằng cách chuyển dịch những thói quen tốt vào cuộc sống, sự giàu có và thịnh vượng sẽ tự động đến với bạn theo cách mà bạn chưa từng nghĩ đến. Cuốn sách này không chứa ma thuật và một nút bấm thần kì nào giúp bạn tự động có thật nhiều tiền. Những gì bạn nhận được đơn giản là những công thức phù hợp với thời điểm phức tạp hiện tại. Nó sẽ tạo một lối tắt vượt qua mọi sự phức tạp của cuộc sống và vẽ nên một đường thẳng giữa vị trí bạn đang ở hiện tại và nơi mà bạn muốn đến.

Bạn đã bao giờ nghĩ rằng: có hai người được đưa đến cùng một môi trường, làm công việc giống nhau mà có một người nhận thu nhập gấp đôi người còn lại? Người đó làm tốt công việc của mình, trong khi người còn lại nghĩ: “Trời ơi tình hình kinh tế thật là bi quan, các chính sách lao động và sự bảo thủ của sếp đang cản trở cho công việc của tôi”. Hai người, hai kết quả hoàn toàn trái ngược. Lí do là gì? Người đầu tiên luôn nỗ lực, phấn đấu làm tốt việc của mình trong khi người còn lại chỉ chờ đợi và hi vọng rằng cuộc sống của họ sẽ tự động thay đổi và tốt lên.

Trong cuốn sách này bạn sẽ được tìm hiểu về những thói quen tốt và đạt được khát khao để có được chúng. Như tôi đã khẳng định: không quan trọng bạn tới từ đâu, quan trọng là bạn muốn đi đâu.

Đừng buông tay khỏi bánh lái

Tôi muốn kết thúc chương này bằng một câu chuyện tôi từng chia sẻ trong nhiều năm.

Hãy tưởng tượng một người nông dân hằng ngày cho các loại hạt vào sau máy cày, bật máy và lái đi hàng dặm tới cánh đồng rồi lừa đàn bò cho chúng ăn. Ông đổ thức ăn xuống và quay lại theo lối cũ.

Nếu ông ta làm việc đó mỗi ngày trong 10, 15 và 20 năm: bật máy, cho thức ăn vào máy, lái xe tới cánh đồng duy nhất thì chuyện gì sẽ xảy ra? Ông ấy sẽ tạo ra con đường mòn rất dài và kết quả là ông chỉ việc bật, cho thức ăn vào và buông bánh lái, để máy tự động chạy theo con đường đã được cho sẵn. Máy sẽ đưa ông ta tới một địa điểm duy nhất mà ông đã đi qua đi lại trong nhiều năm.

Áp dụng câu chuyện này cho chính bạn và tự hỏi: Liệu bạn đã buông bánh lái và thả trôi cuộc sống của mình chưa? Liệu bạn có một thói quen duy nhất mà bạn thực hiện mỗi ngày? Bạn có vô thức làm mọi thứ mà vẫn hi vọng sẽ đạt được một kết quả khác tốt hơn? Bạn có những thói quen y hệt mỗi ngày mà vẫn hằng hi vọng một yếu tố bên ngoài sẽ giúp cuộc sống trở nên tốt hơn? Có lẽ bạn đang chờ đợi vào nền kinh tế được cải thiện, một người nào đó sẽ tác động vào cuộc sống của bạn, hay là bất chợt thắng xổ số? Bạn đã trở thành nhiệt kế, thay vì là điều hòa?

Tôi không phán xét bạn. Điều này xảy ra với tất cả mọi người. Hầu hết chúng ta đều đã buông tay ra khỏi bánh lái và tự thả trôi

cuộc sống của mình. Nhưng nó không nhất thiết phải như vậy. Và đây là câu chuyện đã xảy ra về người nông dân: Để có thể thay đổi hướng đi, thay đổi đích đến, người nông dân không cần phải thay đổi 180 độ. Bạn không cần phải thay đổi bản thân hoàn toàn. Bạn không cần phải dậy sớm vào buổi sáng và bắt đầu một thói quen mới như tập yoga, hay tập thiền trong cả tiếng đồng hồ. Tất nhiên những điều đó sẽ rất hữu ích, thế nhưng những gì bạn cần làm chỉ là đặt mình vào vị trí của người nông dân, và xoay tay lái so với vị trí ban đầu khoảng 1cm. Chỉ một thay đổi nhỏ mà thôi.

Tôi biết rằng có rất nhiều việc bạn có thể làm thay vì đọc cuốn sách này – xem ti vi, chơi thể thao, làm việc nhà. Nhưng những việc đó là những việc bạn làm hằng ngày rồi. Liệu bạn có sẵn sàng thay đổi một chiếc bóng đèn trong cuộc đời mình? Trở nên giàu có không có nghĩa là một viên thuốc thần kì giúp tiền chảy vào tài khoản của bạn mà không cần phải làm gì hết. Nó cũng không có nghĩa là chơi xổ số và không có nghĩa là chờ đợi ai đó tác động vào bạn. Nó là thay đổi thói quen và suy nghĩ. Và bạn có thể thực hiện ngay hôm nay.

John Paul DeJoria nói: "Sự khác biệt giữa người thành công và không thành công là người thành công làm những việc mà người không thành công không muốn làm". Tôi muốn bổ sung một ý là, người thành công có một chuỗi những thói quen thành công tạo nên họ. Người bình thường nhầm lẫn nó với may mắn, thế nhưng may mắn không liên quan gì hết. Những thói quen thành công làm nên điều đó.

Bây giờ bạn hãy nhìn xem mình đang ở đâu và xác định xem bạn muốn đi đâu.

2NỀN TẢNG CỦA THÀNH CÔNG

Một trong những thách thức của cuộc sống hiện đại ngày nay là chúng ta có quá nhiều việc để làm. Điều đó khiến chúng ta trở nên sao lãng và nếu như chúng ta không kiểm soát được thì nó sẽ kiểm soát lại chúng ta. Một trong những cách để kiểm soát được những việc cần làm, là làm một lựa chọn mà ta cảm thấy nó thật sự quan trọng, và thật sự tập trung vào bản năng của chúng ta.

Joe Polish, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Bạn đang đi đâu trong cuộc sống của mình vậy? Nhiều người gặp khó khăn khi trả lời câu hỏi này. Bạn muốn thu thập thêm bằng chứng ư? Cứ thử đi hỏi năm người ngẫu nhiên về những điều họ không thích trong cuộc sống này. Tôi có thể chắc chắn rằng họ có hẳn một danh sách dài cho những điều đó.

Tôi không thích công việc và mức lương hiện tại.

Tôi không thích việc vợ mình suốt ngày cần nhằn về tiền nong.

Tôi không thích lái chiếc xe cũ rích ấy thêm một lần nào nữa.

Danh sách những thứ mà người ta không muốn luôn tuôn ra một cách dễ dàng, thậm chí với nhiều người họ đã có sẵn những thứ đó trong đầu. Vì sao vậy? Vì họ luôn nghĩ về nó.

Sau khi hỏi họ về những thứ họ không thích và họ kể được khoảng 15, 16 điều, hãy bảo họ dừng lại khoảng vài giây và hỏi: “Tôi hiểu rồi. Vậy bạn muốn làm gì trong cuộc sống này?”. Đây là lúc mọi thứ trở nên thú vị. Sau khi bạn hỏi câu hỏi này, bạn sẽ thấy hầu hết mọi người đều tỏ ra băn khoăn, nhăn trán suy nghĩ. Họ sẽ bắt đầu

nghĩ về câu hỏi của bạn. Phản ứng của họ sẽ trái ngược hoàn toàn khi được hỏi câu hỏi đầu tiên. Hầu hết họ sẽ trả lời “Ồ, một câu hỏi hay đó”, hoặc “Tôi cần phải suy nghĩ về câu hỏi này”.

Nó tương tự như câu trả lời: “Tôi đang phóng xe với tốc độ cao, khoảng 170km/h và tôi không biết tôi sẽ đi Florida, Texas hay Arizona. Thật sự là tôi không biết sẽ đi đâu bây giờ.” Chuyện gì xảy ra sau đó? Họ sẽ không đi đến đâu cả! Họ sẽ hết xăng và không thể đến được đích, bởi họ chỉ biết là họ không muốn đi tới đâu cả. Nghe thật đơn giản phải không? Có lẽ bạn đang thốt lên “Trời ạ, Dean, đây là bài học vĩ đại mà ông muốn chia sẻ cho tôi sao?”. Thế nhưng đây lại là vấn đề lớn nhất của bài học đó. Bạn phải tập trung để hiểu được bài học ở đây là gì. Một khi bạn hiểu được điều đó, bạn sẽ biết tại sao đây là lí do lớn nhất khiến bạn tự giới hạn bản thân mình và không vươn tới những mục tiêu lớn lao hơn.

Một câu hỏi nữa: Bạn có biết ai phù hợp với mô tả trên không? Ai mà có thể dễ dàng biết được họ không muốn gì, nhưng lại không biết là mình muốn gì? Có thể là một người bạn, một người thân hay chính vợ/chồng của bạn? Có lẽ là một người nào đó rất gần gũi với bạn, là người mà bạn nhìn vào gương mỗi buổi sáng khi ra khỏi giường? Bạn thấy đấy thật là điên rồ khi trong xã hội ngày nay tất cả mọi người đều sở hữu một “Bộ não Ferrari” nhưng không ai chịu bật GPS lên cả!

Sự thật trần trụi đó là: không quan trọng bạn đi nhanh bao nhiêu, không quan trọng bạn đam mê đến đâu, và không quan trọng bao nhiêu năng lượng bạn dành ra cho một điều gì đó. Nếu như bạn không có tầm nhìn và mục tiêu rõ ràng về nơi bạn muốn đến thì bạn sẽ không bao giờ đến được đó. Lí do mà tôi gọi “Bộ não Ferrari” là vì

bạn có thể dễ dàng mua một chiếc Ferrari đắt tiền nhất trên thế giới và phóng nhanh nhất có thể, nhưng nếu như bạn không biết đích đến thì bạn cũng không đi đến đâu hết. Bạn thích lái một chiếc Ferrari xuống vực với tốc độ 340km/h hay lái một chiếc Toyota tới vùng đất hứa?

Chút nữa thôi, tôi sẽ chia sẻ với bạn một trong những thói quen thành công quan trọng nhất. Đây là một thói quen mà tôi đã chia sẻ cho học viên của mình trong hơn hai mươi năm vừa qua và tôi sẽ tiếp tục chia sẻ cho đến khi không thể chia sẻ được nữa! Tôi hi vọng bạn sẽ đọc hết cuốn sách này. Chỉ cần đọc hết chương này là bạn đã có thể vượt lên 98% phần còn lại của thế giới; 98% ấy bao gồm những người đang chạy bộ trên chiếc máy tập mà không hiểu vì sao họ không thể đến được đâu, hay lái một chiếc Ferrari mà không bật GPS rồi tự hỏi vì sao mình lại lao xuống hồ.

Đây là những điều tôi được nghe quá thường xuyên: “Tôi cần thêm thời gian trong ngày. Tôi ước gì mình có thể phân thân hoặc tìm được ai giúp đỡ. Tôi chưa bao giờ có đủ thời gian để làm việc mình thích, hoặc thăng chức hay kiếm thêm nhiều tiền”. Nhiều người cho rằng họ cần tới 36 tiếng mỗi ngày, nhưng trên thực tế họ chỉ thiếu một tầm nhìn rõ ràng về điều họ muốn đạt được trong cuộc sống. Bạn thấy đấy, Bill Gates hay Mark Zuckerberg có cần đến 36 tiếng mỗi ngày để thành công hay không?

Nếu như bạn cảm thấy bị quá tải mỗi ngày vì thiếu thời gian, hay bị sao lãng bởi những thứ vô bổ, tôi dám cá rằng đó là do bạn đang không biết mình muốn đến đâu trong cuộc đời này. Câu hỏi này tôi đã hỏi nhiều học viên của mình và tất cả bọn họ đều gãi đầu không biết trả lời như thế nào. Khi bạn không biết hướng đi, bạn sẽ dành

thời gian làm những việc vô bổ khác khiến bạn không thể nào kiếm thêm thu nhập, thăng chức, thăm hỏi gia đình hay tận hưởng cuộc sống. Và khi làm những việc vô bổ không đem lại giá trị cho tương lai, bạn đã nói không với tất cả những thứ đem lại thành công, tiền bạc và hạnh phúc cho bạn.

Trái lại, một khi bạn đã xác định được một mục tiêu rõ ràng trong cuộc đời, bạn sẽ ngừng lãng phí thời gian vào những thứ không phục vụ cho ước mơ, mục tiêu và động lực của bạn. Hành động của bạn sẽ có mục đích và thời gian của bạn sẽ được để dành để bạn hiện thực hóa ước mơ này. Bạn sẽ từ bỏ các hoạt động gây sao lãng vô bổ bởi bạn biết chắc chắn 100% bạn không thể để việc đến ngày mai. Vậy hãy tập xác định lại ước mơ của mình bằng cách thay đổi các thói quen của mình sang các thói quen tích cực mà tôi sẽ dạy bạn – những thói quen mà tôi đạt được qua những lần thử nghiệm và sai lầm, và những thói quen tôi học hỏi được từ những người bạn thành công. Một khi đã xác định được mục tiêu, mọi thứ sẽ trở nên rõ ràng giống như bạn đeo một cặp kính mới và không nhận ra con người cũ của bạn đã hoàn toàn biến mất.

Chúng ta đều biết rằng xác lập mục tiêu là phần quan trọng nhất của thành công. Benjamin Franklin là một trong những người đầu tiên liệt kê ra mục tiêu của mình và biết được mình sẽ đi tới đâu trong cuộc đời. Thế nhưng những gì chúng ta học được tại chương này sẽ không phải là quy trình đặt mục tiêu thông thường. Đôi lúc đặt ra mục tiêu sẽ là một việc khó khăn bởi bao quanh bạn rất ồn ào, bận rộn và thậm chí là đáng sợ nhưng chúng ta sẽ cùng nhau trung thực và tự xác định xem vị trí hiện tại của mình đang ở đâu. Sau đó tôi sẽ trao cho bạn một công cụ cho phép bạn nhìn vào tương lai của mình để

xác định được lối đi. Sau đó, chúng ta sẽ cố định mục tiêu của mình bằng cách khám phá “lí do” thật sự của bạn. Và rồi điều còn lại duy nhất là học cách thực hiện nó. Toàn bộ cuốn sách này được thiết kế để trao cho bạn công cụ, kĩ năng và tất nhiên, thói quen để đạt được thành công.

Bạn đang ở đâu? Hãy nói thật nhé!

Trước khi tiếp tục, tôi muốn bạn giúp tôi việc này: Hãy trung thực. Tại đây và trong toàn bộ cuốn sách này, tôi sẽ hỏi bạn những câu hỏi thật sự khó nhằn. Bạn đừng cố để trả lời theo cách mà tôi muốn nghe, hoặc câu trả lời khiến bạn hài lòng. Đây là điều mà phần lớn mọi người thực hiện mà không cần suy nghĩ, và mặc dù tôi hiểu phản xạ này, tôi hi vọng rằng bạn hiểu được tầm quan trọng của sự trung thực. Một khi trung thực với chính bản thân thì chúng ta mới có thể tiếp tục tiến về phía trước và đạt được ước mơ, hoài bão của mình. Với tinh thần đó, chúng ta hãy bắt đầu ở vị trí của bạn ở thời điểm hiện tại. Điều có không có nghĩa là bạn trả lời hoàn toàn chân thật rằng: bạn đang ngồi trên ghế bành, đang trong kì nghỉ, hay là đang ở trong phòng tắm. Tôi không hỏi là bạn đang ở đâu theo nghĩa đen. Ý tôi là: Bạn đang trải qua giai đoạn nào trong cuộc sống? Tại sao bạn đọc cuốn sách này?

Có lẽ là bạn đang gặp khó khăn hoặc cảm thấy khả năng của mình chưa được tận dụng hết trong công việc hiện tại hoặc chỉ đang sống một cuộc sống trong vòng an toàn thay vì sống cho ước mơ của bạn. Có lẽ bạn đang tìm kiếm một công việc để có thể đảm bảo an toàn tài chính vì các khoản vay đại học và thế chấp đang phả hơi nóng vào gáy bạn. Có lẽ bạn chỉ đang muốn một sự khởi đầu mới để

cải thiện cuộc sống tốt hơn. Vâng, nếu như bạn đang trong những tình huống trên thì rất tuyệt.

Có lẽ bạn vừa mới tốt nghiệp đại học và hãy còn đang băn khoăn về tương lai của mình. Nếu vậy: Chúc mừng bạn đã đạt đến giai đoạn này trong cuộc sống! Có lẽ bạn thấy đã đến thời điểm để thay đổi bản thân hoàn toàn. Có lẽ bạn đã trở nên mệt mỏi về việc phải nghe mệnh lệnh chỉ bảo từ quá nhiều người trong một công việc mà bạn đã gần bó hàng thập kỉ? Nếu như vậy thì chúc mừng bạn! Có lẽ bạn là một chủ doanh nghiệp đang muốn cải thiện lại doanh thu lợi nhuận, hay đưa doanh nghiệp mình đến một nấc thang phát triển tiếp theo? Tôi chúc mừng bạn đã đạt đến ngưỡng này của cuộc đời.

Tôi gợi ý những ví dụ trên để giúp bạn có một cái nhìn rõ ràng hơn về vị trí của mình đang ở hiện tại, và bạn không phải là người duy nhất đang ở đó. Vì vậy bạn hãy suy nghĩ thật sâu về bản thân và thật sự trung thực với chính mình. Đôi lúc chúng ta giả vờ cho chính chúng ta và cho mọi người xung quanh rằng chúng ta vẫn ổn. Thế nhưng đó là khi chúng ta quên mất rằng thứ gì thật sự có giá trị. Bạn cần phải phá vỡ được tư duy lối mòn “mọi thứ đều đang ổn” để có thể nắm bắt được điều trái tim bạn thực sự muốn.

Tôi muốn bạn hãy ngừng đọc trang này và lấy một tấm giấy ghi chú vàng, hoặc điện thoại, hoặc máy tính và lên một danh sách “Tôi đang ở đâu trong cuộc đời?”. Bạn có thể quên đi khía cạnh tài chính và tập trung vào những thứ quan trọng hơn: tình yêu, đam mê, sức khỏe, sự nghiệp và gia đình. Hãy tiếp tục và cụ thể hóa những điều này trên một tờ giấy, viết tất cả cạnh nhau và mô tả rõ ràng bạn đang ở đâu. Đừng viết những điều người khác nghĩ về bạn. Thay vì thế hãy nhìn vào chính mình trong gương và trung thực hết sức có thể:

Bạn đang ở đâu? Trước khi chúng ta có thể tạo ra được điểm đến lí tưởng thì cần phải biết xuất phát điểm ở đâu.

Xác định điểm đến rõ ràng

Câu chuyện sau có thể giúp các bạn dễ dàng xác định điểm đến của mình và điểm mà bạn không muốn đến. Một người bạn của tôi là huấn luyện viên cho một đội chèo thuyền của nhà thờ gồm 18 thành viên tại Durango, Colorado. Đó là một ngày thời tiết khá tệ khi dòng suối chảy mạnh và dốc, mạnh hơn họ tưởng tượng. Thông thường mức độ mạnh được tính trên thang từ 1 đến 5 thì hôm đó có thể xếp ở độ 4. Lo lắng về vấn đề an toàn, anh bạn tôi đã tìm ra một cách để có thể giúp đội mình vượt qua các cơn sóng lớn. Anh ta nói: “Các bạn, hãy lắng nghe kĩ hướng dẫn của tôi và chúng ta sẽ cùng nhau chèo đến ‘điểm lợi thế’ mà tôi chỉ. Sẽ có những thời điểm ‘điểm lợi thế’ chỉ cách khúc cây hay tảng đá ghềnh một vài cm, thế nhưng tôi muốn các bạn vô cùng tập trung để tránh nó và chèo thẳng tới “điểm lợi thế”. Nhờ phương pháp này, tâm trí của các thành viên trong đội chèo thuyền sẽ hoàn toàn tập trung vào giải pháp (“điểm lợi thế”) thay vì lo lắng tới chướng ngại vật (đá ghềnh).

Có lẽ các bạn nghĩ rằng nói dễ hơn làm, thế nhưng một khi bạn thật sự tập trung vào những gì mình muốn, thay vì chỉ nghĩ đến những thứ mình không muốn, bạn sẽ dần thành lập những thói quen để đạt được điều đó, từ đó thay đổi hoàn toàn cuộc sống của chính mình.

Khi đã thật sự thấm nhuần được các bài học của chương này, đôi lúc bạn sẽ nhìn đến những “tảng đá ghềnh” mỗi khi sự cố xảy ra, thế nhưng ngay lập tức bạn sẽ tập trung vào “điểm lợi thế”, giải pháp để vượt qua sự cố đó. Bạn càng thường xuyên luyện tập thì dần dần

bạn sẽ chỉ nhìn vào giải pháp. Trong nhiều năm tôi đã dạy mọi người sự thật đơn giản này: khi bạn tập trung vào kết quả hơn là khó khăn, cuộc đời của bạn sẽ thay đổi mãi mãi.

Bạn nghĩ vì sao John Paul DeJoria và những người giàu nhất thế giới lại thành công như vậy? Bởi vì họ có một tầm nhìn rõ ràng về việc họ sẽ đi tới đâu và bắt tay vào thực hiện. Hầu hết chúng ta đều muốn nhiều hơn trong cuộc sống, thế nhưng mục tiêu chưa rõ ràng khiến ta không biết làm thế nào để tiến tới đó. Đó là lí do vì sao bạn thường xuyên bị sao lãng bởi email, tin nhắn hay cảm thấy luôn bị quá tải trong công việc, căng thẳng đầu óc dẫn đến stress. Đó là lí do vì sao bạn cảm thấy xã hội này không còn như xưa, không còn cơ hội cho mình được tiến bước – đây là một suy nghĩ hết sức sai lầm. Ngày nay bạn đang sở hữu nhiều cơ hội hơn bao giờ hết. Tuy nhiên bạn cần phải cố định được mục tiêu của mình để tạo ra một lộ trình tới đó. Khi bạn đã có mục tiêu cụ thể thì tất cả những thứ ngáng đường bạn sẽ không còn tác dụng gì nữa.

Nhìn về tương lai

Chúng ta biết rằng, đặt ra mục tiêu là bước quan trọng nhất để thành công. Nhưng sự thật là đôi khi phương pháp truyền thống để đặt mục tiêu theo kiểu nhìn về phía trước tầm một năm, hai năm hay thậm chí là năm năm thật sự rất khó. Chúng ta đang sống trong một xã hội bận rộn, điên rồ và đôi khi bị sa lầy vào nhiều vấn đề khiến chúng ta không thể nhìn về tương lai một cách rõ ràng. Bạn có công việc, gia đình và vô vàn thứ khác phải làm nên thật khó để ngẩng đầu lên và nhìn vào con đường trước mặt. Bạn dành quá nhiều thời gian để kiểm soát tầm nhìn của mình – những gì đảm bảo chắc chắn

trong tầm với của bạn. Và việc đó khiến cho cái nhìn về tương lai của bạn càng trở nên khó khăn.

Dan Sullivan, một trong những người thầy của tôi đã dạy tôi một bài học sau, và ngay lập tức, bài học này đã trở thành bước ngoặt đối với tôi cũng như hàng ngàn người được tôi chia sẻ lại.

Hãy tưởng tượng bạn đang ở ngày này một năm sau, và khi nhìn lại năm vừa qua, bạn thấy đây là năm tuyệt vời nhất cuộc đời mình. Vậy năm đó sẽ diễn ra như thế nào? Những điều gì sẽ xảy ra với bạn để mỗi sáng thức dậy bạn cảm thấy tràn trề năng lượng, hạnh phúc và không hề lãng phí khả năng của mình? Khi tôi viết những dòng này, tôi đang nhìn lại một năm trong tương lai và nổi hết cả da gà bởi những gì tôi tưởng tượng ra. Tôi muốn bạn cũng trải nghiệm sự hưng phấn tương tự. Nghĩ về một năm tuyệt vời nhất trong cuộc đời sẽ khiến bạn tràn ngập cảm xúc, sự gắn kết tầm nhìn chi tiết về những điều sẽ tạo lập nên năm tuyệt vời nhất đó.

Cụ thể hơn, bạn hãy tự hỏi mình những câu hỏi sau khi nhìn lại một năm đó:

- Bạn kiếm được bao nhiêu tiền? Bạn tiết kiệm được bao nhiêu tiền? Bạn đã sử dụng số tiền đó để chăm lo cho ai?

- Hằng ngày bạn làm việc ở đâu? Bạn đang làm việc tại nhà hay đang dự định chuyển đến một công ty mới?

- Bạn có dự tính nâng công ty hiện tại của mình lên một nấc mới? Hay bạn đang định mở công ty riêng? Bạn có được thăng tiến so với vị trí bây giờ? Bạn đã cải thiện được mối quan hệ với sếp chưa? Và hơn thế, bạn thành sếp chưa?

- Hình ảnh của bạn trong ánh mắt của nửa kia vào mỗi buổi sáng thức giấc hay sau một buổi làm việc dài mệt mỏi như thế nào?

- Mối quan hệ với con cái hay người thân trong gia đình bạn như thế nào?

- Bạn cảm thấy cuộc sống của mình như thế nào khi “du hành đến tương lai” của một năm sau và nhìn lại một năm bây giờ như là năm tuyệt vời nhất cuộc đời bạn?

Cảm nhận những cảm giác trên một cách tự do và đừng để bất cứ thực tế nào ràng buộc. Đừng tự nhủ bản thân “Tôi sẽ có một cơ thể cường tráng nhưng bây giờ tôi không có thời gian để đi tập”, hay “Tôi sẽ tự mở một công ty cho riêng mình, nhưng giờ tôi vẫn phải đi làm thuê để chi trả các hóa đơn”. Nếu như nhìn vào tương lai mà vẫn ràng buộc vào hiện tại thì nó sẽ giữ bạn lại như mỏ neo giữ thuyền vậy. Bạn hãy chỉ viết về những điều tuyệt vời nhất mà trong một năm bạn có thể có trong cuộc đời này. Càng cụ thể càng tốt, ở mọi lĩnh vực. Bạn hãy vừa nghĩ vừa viết, và để những ý nghĩ dẫn dắt dòng viết của bạn.

Bạn sẽ thấy rằng, khi biết mình đang ở đâu, bạn sẽ nắm chắc được điểm khởi đầu. Và rồi khi bạn viết ra những điều tuyệt vời nhất có thể đạt được trong một năm tiếp theo, bạn đã làm được nhiều hơn so với những người đang giậm chân tại chỗ, những người không tiếp thu và thực hiện các thói quen đơn giản hằng ngày. Bạn có biết ai không chối bỏ những thói quen này không? Chính là những người thành công.

Khi bạn đã biết được mình muốn đi tới đâu, bạn sẽ tạo ra được một bộ lọc để có thể “nói không” với những mối quan hệ không cần thiết, với những nghĩa vụ, cơ hội hay email nhất định. Bạn sẽ nhận ra những điều này chẳng góp phần gì vào tương lai mà bạn mong muốn cả. Một khi bạn đã xác định rõ mình muốn tới đâu, bạn sẽ bắt

đầu có một kế hoạch hành động cho một năm tuyệt vời của bạn, sau đó là mười năm và tiến tới là toàn bộ cuộc đời của bạn sau này.

Bằng cách thực hiện bài tập này, bạn sẽ không còn cảm thấy quá tải. Bạn sẽ thấy mình có nhiều thời gian hơn và mọi căng thẳng sẽ biến mất. Tất cả những người thành công tôi biết đều xác định rõ họ sẽ đi đâu và mục tiêu tối thượng của cuộc đời họ là gì. Họ có một tầm nhìn rõ ràng và sống vì điều đó. Đây cũng chính là thời điểm để bạn xác lập điểm đến cho chính bạn và nâng tầm cuộc sống của bạn. Khi bạn biết mình đang ở đâu và sẽ đi đâu, bạn cũng sẽ cảm thấy dễ dàng trong việc tiếp nhận và hình thành các thói quen thành công.

Nhận diện “lí do” của bạn

Hãy tiến tới yếu tố quan trọng tiếp theo: điều khiến tầm nhìn của bạn trở thành hiện thực. Bạn cần phải hoàn thành bước này để biến nó thành hiện thực. Hiểu được “lí do” của bạn! Dưới đây là một số câu hỏi “tại sao” bạn cần tự hỏi và đưa ra câu trả lời cho chính mình.

- Tại sao bạn muốn tăng thu nhập của mình?
- Tại sao bạn muốn mở công ty riêng?
- Tại sao bạn muốn công ty mình phát triển, hay nghỉ việc để tìm kiếm cơ hội mới, hay được thăng tiến trong công việc hiện tại?
- Tại sao bạn muốn cha mẹ, hay bạn đời của mình được an tâm nghỉ hưu?
- Tại sao bạn muốn giảm cân, có thêm nhiều mối quan hệ thân thiết, có đam mê trong mọi việc mình làm, có niềm vui trong cuộc sống thường ngày, và sống một cuộc sống đầy ắp những nụ cười?

Tôi cá rằng khi nghĩ về lí do cho những điều trên, bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên và thốt lên “Ôi trời ơi!”. Thế nhưng bạn cần thật sự hiểu, tại sao bạn muốn những điều đó? Tôi biết chắc một sự thật là lí do

thật sự cho những mục tiêu của bạn sâu sắc hơn bạn nghĩ, và tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để đào sâu suy nghĩ về các lí do đó.

Vấn đề của mọi người là họ chưa thực sự nhìn vào sâu vào trái tim và tâm hồn của mình để hiểu được vì sao họ muốn một điều gì đó. Thật không may là bộ não của chúng ta không thể nào hiểu được lí do sâu xa đó. Thông thường khi bạn hỏi người khác “Tại sao” – giống như tôi từng hỏi hàng ngàn học sinh của tôi – hầu hết họ trả lời “Tôi muốn kiếm thêm nhiều tiền để được tự do tài chính” hoặc “Tôi muốn kiếm nhiều tiền để trả nợ” hoặc thậm chí là “Tôi muốn giảm cân để trông đẹp hơn”. Đó là những câu trả lời khá tốt tuy nhiên nó chưa thật sự là gốc rễ của nguyên nhân. Nếu như không có một mục đích đủ sâu, bạn sẽ không thể nào bứt phá bản thân để có thể vượt qua được giai đoạn khó khăn. Nếu những khó khăn trong cuộc đời ập đến như một cơn giông bão, liệu “tôi muốn một ngôi nhà mới” có đủ để trở thành một động lực mạnh mẽ giúp bạn vượt qua cơn giông bão đó không? Liệu “tôi muốn có cơ bụng sáu múi” có đủ để trở thành lí do bạn tới phòng tập sau một ngày làm việc mệt mỏi? Tôi nghi ngờ điều đó đấy! Chỉ khi bạn cho mình một lí do sâu sắc hơn, mọi thứ mới thay đổi.

Tôi sẽ nhấn mạnh tầm quan trọng của điều này. Tôi hứa với bạn rằng cuốn sách này sẽ đưa đến cho bạn những thói quen thành công khiến bạn bất ngờ và ngay lập tức áp dụng vào cuộc sống của mình. Tuy nhiên nếu bạn không có một nền tảng vững chắc để bắt đầu thì tôi không thể chia sẻ thêm được với bạn nữa. Vậy nên, hãy sẵn sàng trung thực hết mức với bản thân, vì sau đấy, chúng ta sẽ đi sâu tìm hiểu mục đích thực sự của bạn.

Chúng ta thường ít khi tự hỏi: “Chúng ta làm điều này với mục đích gì”. Thật là đáng tiếc bởi đây là một câu hỏi vô cùng quan trọng và cần phải tự hỏi mỗi ngày. Bởi khi chúng ta có thể “vén màn” lí do, mục tiêu thực sự của chúng ta trong cuộc sống, và chuyển những lí do, mục tiêu này thành hành động cụ thể, chúng ta sẽ tự tạo cho mình một bước nhảy và tiến thật nhanh về phía trước.

Tại sao “lí do” của bạn lại quan trọng?

Ngay cả khi bạn dạy được một nhóm người cách kiếm được 20 đô chỉ với 10 đô, họ vẫn sẽ để những suy nghĩ tiêu cực và che phủ tầm nhìn thành công đó. Ngay cả đối với một vấn đề đơn giản, họ vẫn cho rằng mình không thể làm được và thậm chí còn không nhận ra rằng mình đang bị tự kỉ ám thị. Trong nhiều hoàn cảnh, nỗi sợ hãi là chiếc phanh cản đà tiến bước của chúng ta, hãm dần tốc độ và khiến ta dừng lại. Chính vì vậy mà tôi luôn bị ám ảnh trong việc khám phá ra những công cụ, những chiến thuật và công thức để giúp mọi người hình thành, thói quen vượt qua các chướng ngại trong cuộc sống. Bằng cách này bạn sẽ không từ bỏ giữa chừng khi chỉ còn cách mục tiêu có một chút nữa thôi. Nếu như bạn sống cuộc sống của mình trọn vẹn 100%, thì tôi mong bạn hãy tiếp tục tận hưởng nó. Thế nhưng bạn không phải là một trong số những người sẽ làm như vậy. Bạn nhận ra rằng bạn có thể tiếp cận mọi tiềm năng mình có và bạn không cần phải sống như những người khác hoặc sống theo cách mà người khác bảo. Bạn không muốn nhìn lại trong 5, 10 và 25 năm tới và nhận ra rằng mình đã sống một cuộc đời nhàm chán, mỗi ngày đều lặp đi lặp lại. Bạn không muốn lãng phí những năm tháng quý giá một đi không quay trở lại ấy.

Tôi hi vọng thông qua cuốn sách này, các bạn sẽ có được nguồn cảm hứng lớn lao để thay đổi những thói quen đó. Thế nhưng điều mà tôi lo ngại nhất chính là bạn chỉ có động lực thay đổi trong một tuần và rồi sau đó trở lại thói quen cũ, như vậy thì tôi đã thất bại rồi. Tôi muốn những thói quen này gắn bó với bạn thật lâu dài đến mức cuốn sách này có thể trở thành cuốn sách cuối cùng về thành công mà bạn đọc. Nhiệm vụ của tôi là truyền những thói quen này cho bạn, để rồi vài năm sau khi nhìn lại, bạn sẽ không còn nhận ra con người cũ, con người chính bây giờ của bạn bởi lúc đó bạn đang sống với hết khả năng của mình. Đó là điều mà tất cả chúng ta cần làm trong cuộc sống này. Bạn không cần phải là Bill Gates, Peyton Manning, Oprah hay bất cứ ai khác. Bạn chỉ cần trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình.

Tôi đã xong phần giải thích. Giờ là lúc tôi làm bài tập yêu thích của mình và giúp bạn tìm ra được “lí do” sâu thẳm bên trong bạn, điều sẽ giúp bạn vượt qua được những ngày tháng tối tăm nhất và làm những ngày nắng đẹp của bạn trở nên rực sáng hơn.

Bảy cấp độ hỏi “Vì sao”

Cách đây tám năm tôi được vinh dự làm việc cùng Joe Stump, một chuyên gia về marketing. John là một người tài giỏi và để thuê được anh ấy cố vấn cho mình, tôi đã phải trả rất nhiều tiền. Tuy nhiên Joe gợi ý anh ấy có thể tư vấn cho tôi vào buổi sáng, và ngược lại tôi sẽ tư vấn cho anh vào buổi chiều. Tất nhiên tôi hoàn toàn đồng ý với ý tưởng đó của Joe. Tôi vẫn còn nhớ như in buổi chiều hôm đó như thể nó mới chỉ diễn ra vào ngày hôm qua. Joe Stump, Joe Polish cùng những người bạn tốt của tôi đang ngồi quanh một chiếc bàn ngoài trời tại nhà cũ của tôi ở Scottsdale, Arizona. Tôi rất thích không

gian này. Ở đó có những chiếc ghế rất cao với lưng ghế còn cao vượt quá đầu tôi. Những chiếc ghế được trải lớp vải mềm màu vàng xếp quanh chiếc bàn dài mang phong cách Tuscan. Thời tiết hôm đó vào khoảng 24°C, thật là hoàn hảo cho một buổi gặp mặt ngoài trời. Đó là những chi tiết vô cùng nhỏ nhặt nhưng chúng vẫn còn hiện rõ trong tâm trí tôi, cuộc sống của tôi thay đổi mãi mãi sau buổi hôm đó.

Khi chúng tôi đang ngồi thành một vòng tròn bất ngờ Joe Stump hỏi tôi: “Tại sao anh muốn tôi ở đây, Dean? Lí do là gì?” Tôi hơi bất ngờ nhưng cũng trả lời lại: “Vì tôi có những phương pháp giúp cho mọi người thành công trong cuộc sống. Tôi không chỉ muốn viết sách hay nói ra những điều đó mà muốn gặp gỡ mọi người để hiểu hơn về họ, giúp họ có thể thay đổi thói quen, đồng thời quan sát kết quả mà họ đạt được. Tôi muốn ngồi đây với họ để giúp họ cam kết với mục tiêu của mình. Tôi đang duy trì một blog chia sẻ hằng tuần (www.weeklywisdom.com) trong nhiều năm dành cho học viên của mình để giúp họ thành công. Tôi làm mọi việc có thể để giúp họ cam kết, nhưng có rất nhiều người vẫn đang quay lại lối sống cũ. Họ đang hi vọng cuộc sống của mình tự thay đổi thay vì chính họ hành động và thay đổi. Tôi muốn họ phải cam kết đủ lâu để có thể áp dụng được những thói quen và đam mê trong cuộc sống. Một khi họ đạt được điều đó, cuộc sống của họ sẽ thay đổi hoàn toàn.”

Joe nhìn tôi và hỏi, “Ồ Dean, thật là tuyệt đó. Vậy anh đã bao giờ thực hiện việc hỏi ‘vì sao’ bảy lần chưa?” Tôi chưa từng nghe tới phương pháp đó và Joe nói: “Đó là điều tuyệt vời nhất tôi từng làm, nó có thể thay đổi anh và những người anh dạy hoàn toàn, khiến cho họ cam kết và có động lực lâu hơn.” Tôi đồng ý và nhờ Joe dạy tôi phương pháp này.

Joe nói: “Tôi xin lỗi, tôi không thể dạy anh bài tập này mà không cho anh trải nghiệm trước.” Tôi nói: “Thôi nào Joe, tôi muốn biết phương pháp này càng nhanh càng tốt. Tôi học hỏi rất nhanh để có thể dạy cho độc giả và học sinh của mình.” Joe khẳng định: “Không, cách duy nhất để anh có thể học được, là phải trải nghiệm trước.” Tôi đành đồng ý.

Giờ đây khi bạn đang đọc những dòng này, tôi muốn bạn tưởng tượng bạn đang nói chuyện với một người khác, có thể là bạn bè, bạn đời hay người thân của bạn, hãy tưởng tượng bạn và họ đang thực hiện trải nghiệm này cùng nhau. Và bạn sẽ thấy, khi Joe hỏi một câu hỏi “Tại sao”, câu trả lời của tôi sẽ là nội dung của câu hỏi tiếp theo, và Joe sẽ hỏi tôi bảy lần. Ví dụ nếu Joe hỏi “Vì sao anh muốn tôi ở đây?”, tôi sẽ trả lời “Tôi muốn học hỏi thêm từ anh để có thể hướng dẫn những người khác”, sau đó Joe sẽ hỏi “Vậy vì sao anh lại muốn hướng dẫn những người khác?”

Bài tập này có tên: “Hỏi vì sao bảy lần” bởi bạn sẽ dần hiểu sâu hơn về câu trả lời sau mỗi câu hỏi “Vì sao”. Tôi không rõ vì sao lại là bảy lần hỏi như thế, nhưng trong tất cả các lần thực hiện, dừng ở câu hỏi số bảy là phù hợp nhất.

Joe ngồi trước mặt tôi và cầm một tập giấy để ghi chép. Anh ấy tiếp tục với câu hỏi “Vì sao” tiếp theo. “Tôi đã hỏi anh là vì sao anh muốn tôi ở đây, và anh trả lời là anh muốn giúp đỡ người khác thay đổi thói quen và cam kết với mục tiêu đặt ra. Rất tốt. Vậy vì sao việc giúp đỡ người khác đạt mục tiêu của mình lại quan trọng đối với anh?”

Tôi nghĩ khoảng vài giây rồi trả lời: “Bởi vì có nhiều người đang hằng ngày mắc kẹt với cuộc sống của họ mà không hề có sự tiến lên.

Tôi viết sách để cung cấp cho họ các phương pháp để thay đổi, nhưng ít người trong số họ áp dụng một cách nghiêm túc. Tôi không muốn mình chỉ là một anh chàng bán sách, mà tôi muốn mình là người giúp đỡ người khác mở mang tầm nhìn, trở thành con người hoàn toàn khác bằng cách áp dụng những điều tôi đem lại. Và cuối cùng, tôi muốn tạo ra một di sản sau này, để gia đình tôi có thể tự hào.”

Joe lặp lại hai câu hỏi và câu trả lời tương ứng của tôi, rồi tiếp tục hỏi: “Dean, tại sao anh lại muốn để lại một di sản sau này”. Tôi chỉ mất vài giây để trả lời: “Trong lĩnh vực phát triển bản thân, có rất nhiều người chỉ viết vài cuốn sách ba lạng nhằm dạy người ta thành công mà không hề thực tế chút nào. À, đừng hiểu sai ý tôi, tôi vẫn kính trọng những con người tài năng và nổi tiếng trong lĩnh vực này. Tôi muốn đặt ra một chuẩn mực mới trong lĩnh vực này, giống như những gì Tony Robbins, Wayne Dyer, Eckhart Tolle, Brendon Burchard, David Bach và rất nhiều người khác đã từng làm và tác động tích cực đến hàng triệu người. Tôi sẽ không thể được như bây giờ nếu thiếu họ. Nhưng ngoài kia cũng có rất nhiều người khác. Và tôi muốn những người đó hoặc là nâng cao trình độ của họ hoặc là dừng lại.” Khi trả lời câu hỏi này, tôi thậm chí còn không rõ câu trả lời này tôi nghĩ ra lúc nào, nhưng tôi đã phần nào khám phá được “lí do” thật sự của mình.

Rồi Joe nói với tôi: “Dean, thật tuyệt vời. Tôi đã hỏi anh lí do vì sao anh thuê tôi và anh trả lời rằng anh muốn giúp đỡ học sinh của mình. Tôi hỏi anh vì sao điều đó là quan trọng và anh nói anh muốn tạo ra một di sản để gia đình tự hào. Và rồi tôi hỏi anh vì sao điều đó

quan trọng và anh nói anh muốn tạo ra một chuẩn mực trong lĩnh vực đào tạo. Đó đều là những câu trả lời tuyệt vời.”

Điều tôi chưa nhận ra vào thời điểm đó là những câu trả lời của tôi đều tới từ lí trí. Khi Joe hỏi tôi một vài lần nữa tôi tiếp tục đưa ra câu trả lời mà vẫn chưa thể tìm đến được “lí do thật sự”.

Khi chỉ còn ba câu hỏi nữa, Joe nói “Vì sao điều đó quan trọng” cho câu trả lời trước đó của tôi.

Câu trả lời thốt ra khiến tôi vô cùng bất ngờ. Tôi trả lời: “Tôi không muốn mình phải trở lại như xưa nữa”. Một điều quan trọng mà tôi nhận ra khi sử dụng phương pháp này đó là câu trả lời chuyển dịch từ lí trí tới sâu thẳm trong trái tim. Tôi có thể lắng nghe trái tim của mình đang trả lời. Tôi cố gắng để ngăn nước mắt chảy ra bởi mọi người xung quanh vẫn đang nhìn.

Thế rồi, Joe nhìn thẳng vào tôi và hỏi: “Vậy vì sao anh không muốn trở lại như xưa nữa?”

Và đó là điều tôi muốn nói, trái tim tôi thật sự muốn bày tỏ. Tôi nhớ lại cuộc sống nghèo khổ trước đây tôi từng trải qua. Tôi hiểu cái cảm giác không có đủ quần áo mặc. Tôi hiểu cảm giác tủ lạnh không có đồ ăn. Tôi nhớ lại lúc 11 tuổi, tôi chuyển đến sống với bố và chúng tôi sống trong nhà vệ sinh bởi thời tiết quá lạnh, nhà không có lò sưởi nên phòng vệ sinh là nơi hẹp và ấm nhất để bố con tôi có thể ngủ. Lớn lên tại New York, tôi đã phải trải qua những mùa đông vô cùng khắc nghiệt. Tôi đi đến trường trên chiếc xe cà tàng của cha, không có điều hòa và cửa xe buộc vào thân xe nhờ dây thừng. Bố tôi thậm chí đỗ xe cách trường một đoạn để không ai biết tôi là một đứa nhà nghèo . Đó thật sự là một giai đoạn mà tôi không muốn quay lại chút nào.

Đây là câu chuyện của tôi và tôi đoán rằng bạn hoặc những người khác có thể còn khổ hơn tôi lúc đó. Tôi vẫn còn nhớ rõ bố mẹ mình đã từng chạt vật thể nào trước khi tôi giúp cả hai nghỉ hưu. Tôi vẫn nhớ cảm giác khi không thể giúp đỡ người khác hay bất lực trong việc giúp đỡ chính mình. Tôi chỉ biết một điều là tôi sẽ không bao giờ muốn trở lại thời tôi còn là một đứa trẻ. Tôi nhìn Joe và không thể cầm được nước mắt. Điều duy nhất tôi nghĩ tới lúc đó là những đứa con của tôi. Tôi trả lời: “Tôi biết lí do của mình rồi. Tôi muốn con tôi có được những lựa chọn mà trước đây tôi không bao giờ có được.”

Tôi muốn con trai và con gái tôi được tự chọn lựa định hướng cuộc sống của mình và sống với những gì chúng muốn. Tôi muốn chúng có thể sống mà không cần phải lo lắng về chuyện tiền nong. Tôi muốn chúng có thể tự do lựa chọn trở thành giáo viên, nhà du hành vũ trụ, nhạc công, giáo viên dạy yoga hay bất cứ ai chúng muốn trở thành, tất nhiên là những công việc hợp pháp. Tôi muốn chúng có được sự tự do mà tôi chưa từng có khi lớn lên. Tôi càng nghĩ nhiều thì lại càng xúc động hơn. Tôi nói với Joe là đã đủ rồi, tôi đã hiểu “lí do” thật sự của mình. Nhưng Joe bảo tôi: “Anh đã làm việc rất vất vả kể từ khi chưa có con, đúng không Dean?” Joe đã đúng, tôi vẫn còn một “lí do” nữa.

Joe hỏi: “Vì sao anh muốn con mình được quyền lựa chọn?” Và tôi đã thốt ra lí do thực sự của mình.

“Tôi muốn mình có quyền kiểm soát”.

Vào thời điểm đó, tôi chưa từng nghĩ rằng mình muốn có quyền kiểm soát. Tôi cũng chưa bao giờ cảm thấy một nguồn năng lượng mạnh mẽ đến thế chạy trong cơ thể mình. Tôi nhận ra rằng cả cuộc

sống của tôi là vì cái gì. Tôi nhận ra là tại sao tôi lại muốn phát triển bản thân mình, tại sao tôi làm việc này, tại sao tôi từng phải đi nhặt củi và sửa xe khi còn là thiếu niên, tại sao tôi phải gõ cửa hàng triệu ngôi nhà để đạt được thương vụ bất động sản đầu tiên khi tôi mới 20 tuổi. Hóa ra tất cả đều có lí do. Tôi muốn được kiểm soát.

Bố mẹ của tôi từng kết hôn tới chín lần. Trong khi tôi viết cuốn sách này bố tôi còn đang chuẩn bị kết hôn với một người vợ mới và nâng con số đó lên 10. Hồi còn nhỏ, tôi từng chuyển chỗ ở rất nhiều lần. Tính đến năm 19 tuổi tôi đã chuyển nhà tới 20 lần. Mỗi lần chuyển tôi lại có thêm những người anh em, chị em và cháu mới. Gia đình tôi sẽ tìm thấy một căn hộ ấm áp, sau đó không thể trả nổi tiền thuê nhà để rồi bị đuổi ra ngoài. Tôi cảm thấy hoàn toàn bất lực và không thể kiểm soát được cuộc sống của chính mình. Tôi từng ở với bà và rất thích, thế nhưng sau đó không lâu, tôi lại phải chuyển đi theo một người bố dượng hoặc dì mới, với anh em mới mà trong nhiều trường hợp chúng ghét tôi vì đã ở trong nhà chúng. Tôi chuyển đến trường mới, kết bạn mới để rồi sau đó lại chuyển trường.

Tôi muốn được kiểm soát cuộc sống của mình. Tôi không muốn bất cứ ai bảo tôi mặc gì, sống ở đâu, nuôi con như thế nào, ăn gì, hay tiêu tiền ra sao. Tôi muốn tự mình đưa ra quyết định. Vào thời khắc ấy, tôi đã tìm ra “lí do” thật sự của mình và tâm trí tôi chưa bao giờ được thông thoáng như vậy.

“Lí do” của bạn là gì?

Thế còn bạn? Bạn đã có thể kiểm soát và đưa ra những lựa chọn của riêng mình? Chắc chắn bạn có, nhưng đó là câu chuyện của tôi và “lí do” của tôi. Tôi không biết “lí do” của bạn, và có lẽ bạn cũng chưa biết – nhưng tôi nghĩ bạn sẽ cần biết đến nó. Mỗi khi bạn có

một ngày thật khó khăn, khi mọi thứ không như ý bạn muốn, khi công việc thất bại, khi các mối quan hệ không đi đến đâu, thì điều gì thúc đẩy bạn tiếp tục tiến lên? Tự do tài chính? Nó chưa đủ sâu. Bạn sẽ cần phải tìm hiểu về gốc rễ của “lí do” của bạn. Vì sao bạn đọc cuốn sách này? Vì sao bạn muốn kiếm thêm nhiều tiền? Có nhiều tầng tầng lớp lớp mục đích đang chờ bạn khám phá và thúc đẩy bạn.

Và khi bạn tìm ra mục đích ở tầng “vì sao” cuối cùng, nó sẽ là kim chỉ nam để bạn không còn bị lệch hướng trong cuộc đời. Hiện nay tôi cảm thấy rất biết ơn cuộc sống, tài chính vững vàng, thu nhập ổn định nhưng tôi cũng từng có những ngày tháng vô cùng tuyệt vọng. Chúng ta đều như vậy trong cuộc sống. Và đến cuối ngày, “lí do” thật sự của bạn là động lực để bạn tiến lên. Mỗi khi tôi gặp khó khăn hay nghĩ đến việc từ bỏ, tôi lại nghĩ tới “lí do” của mình và không đời nào tôi đầu hàng. Bởi vì tôi biết rằng tôi sẽ không bao giờ muốn sống một cuộc sống như trước đây, tôi muốn con cái mình được quyền lựa chọn, và hơn tất cả tôi muốn kiểm soát được cuộc sống của chính mình.

Phương pháp “Hỏi vì sao bảy lần” sẽ giúp bạn nhận ra nền tảng của thành công và có lẽ là bài tập quan trọng nhất trong quá trình thay đổi. Bạn nên thực hiện bài tập này bốn lần mỗi năm. Và một khi bạn nhận ra “lí do” thật sự, bạn sẽ tìm ra được 100 cách khác nhau để thúc đẩy bản thân – và 100 cách đó chính là các thói quen thành công của chính bạn.

Làm chủ quá trình

Trong sự nghiệp của mình, tôi thường tổ chức các buổi tập huấn về sự thay đổi mỗi tháng một lần và trong nhiều năm. Trong mọi sự kiện tôi đều thực hiện bài tập “Hỏi vì sao bảy lần” bằng cách gọi một

khán giả bất kì lên sân khấu và tham gia cùng tôi. Tôi nhớ như in từng câu chuyện của họ nhưng có một câu chuyện của một anh chàng khiến tôi nhớ mãi. Anh chàng cao lớn, gần gấp đôi tôi với mái tóc dài đi lên sân khấu và ôm tôi lên, gần như nhấc hẳn người tôi khỏi sân khấu! Tôi bảo anh ta ngồi xuống và đưa anh ta micro. Đám đông vẫn ngồi đó quan sát và chờ đợi. Tôi bắt đầu hỏi anh ta: “Tại sao anh đến đây? Tại sao anh lại trả tiền để tới sự kiện này và học cách thay đổi cuộc sống của mình?”

Câu trả lời đầu tiên của anh ta khá điển hình: “Để có thể kiếm thêm nhiều tiền hơn và tự do tài chính”. Tôi tiếp tục hỏi anh ta tại sao việc kiếm tiền để có được tự do tài chính lại quan trọng và câu trả lời của anh ta khá tuyệt vời: “Dean, trong khu tôi sống có rất nhiều gia đình mà trẻ em không có bố vì họ đã đi tù hoặc bỏ rơi con cái họ rồi, tôi muốn làm việc, kiếm thêm tiền để giúp đỡ những đứa trẻ đó”. Đó là một câu trả lời tuyệt vời và lí do vô cùng cao đẹp. Tuy nhiên tôi biết là mình có thể tiến sâu hơn đến mục đích thật sự của anh ta. Tôi hỏi thêm “vì sao” vài lần nữa và nhận thấy cơ thể của anh ta đang có sự thay đổi. Nụ cười trên môi anh đã biến mất, môi và tay anh ta run lên. Đây chính là thời điểm anh ta nói với tôi sự thật bằng cách nhìn vào mắt tôi: “Dean, thật khó tin là tôi đang chia sẻ điều này với tất cả mọi người. Mẹ tôi mất cách đây nhiều năm rồi, và vào thời điểm đó tôi đang chìm trong nghiện ngập. Tôi cảm thấy mình đã khiến mẹ thật sự thất vọng. Tôi biết rằng mẹ tôi đã làm việc quần quật mỗi ngày với hi vọng tôi sẽ trở thành một đứa con ngoan nhưng bà ấy đã phải thất vọng. Sau khi mẹ mất, tôi quyết tâm cai nghiện và trở thành một người tốt hơn cho xã hội. Tôi sẽ cho mẹ tôi ở trên thiên đường thấy là bà đã nuôi nấng một cậu con trai tuyệt vời, một công dân được

những thay đổi tích cực trong xã hội.” Mọi người trong hội trường vô cùng xúc động về câu chuyện của anh ấy, nhiều người khóc và vỗ tay ủng hộ. Anh ta đã tìm được “lí do” thật sự của mình. Và lí do đó sẽ giúp anh ta vượt qua những ngày tháng bão tố nhất. Anh ấy không chỉ biết mình đang ở đâu, mình muốn đi tới đâu mà còn hiểu tại sao mình muốn đi.

Một khi bạn gán một “lí do” cho hành động, bạn sẽ đưa được cảm xúc vào và cố định được mục tiêu trong đời trở thành một phần của tâm hồn, trái tim, chứ không chỉ là một suy nghĩ nhất thời nữa. Với câu chuyện của anh chàng kia, thì trong những ngày tháng khó khăn nhất, anh ta sẽ tự nhủ: “Tôi sẽ tới công ty và cống hiến hết mình cho công việc, không còn nghiện ngập nữa bởi tôi sẽ chứng minh cho mẹ tôi trên thiên đường thấy bà đã sinh ra một đứa con trai tuyệt vời nhất!” Quả là một động lực vô cùng xúc động phải không? Hãy nghĩ về “lí do” của anh ta và nghĩ ngược lại xem “lí do” của bạn sẽ ảnh hưởng tới cuộc sống như thế nào.

Đã đến lượt bạn

Bạn hãy thực hành bài tập này với một người nào đó, thay vì tự làm với chính mình để có được hiệu quả tốt nhất. Bởi bạn đã biết đến bài tập này, bạn có thể đưa ra câu hỏi trước để tìm ra “lí do” của đối phương. Sau đó đến lượt của bạn. Hãy tìm một người mà bạn có thể tin tưởng, người coi bài tập này thật sự quan trọng và sẵn sàng ghi chép lại những điều bạn chia sẻ. Bạn có thể bắt đầu bằng câu hỏi đơn giản như tại sao tôi đang đọc cuốn sách này. Câu hỏi đầu tiên sẽ gợi mở cho toàn bộ bài tập. Hãy nhớ không phải năm, không phải chín mà phải là đúng bảy câu hỏi. Tôi đã thực hiện điều này trong nhiều năm và nó hiệu nghiệm trong mọi trường hợp. Khi tôi chia sẻ

với khán giả, một nửa trong số những người tham gia đều không thể cầm được nước mắt bởi họ đã hiểu ra lí do sâu thẳm bên trong. Khi bạn làm xong bài tập, bạn sẽ nhận ra lí do vì sao mình đọc cuốn sách này, tại sao bạn muốn nhiều hơn và vì sao bạn muốn đánh thức tiềm năng của mình.

Bạn có thể tham khảo ví dụ tôi đã điền “lí do” của mình dưới đây:

HỎI VÌ SAO BẢY LẦN

Vì sao anh viết cuốn sách này, Dean?

Tôi muốn thay đổi cuộc sống của hàng triệu người bằng cách chỉ cho họ lộ trình và thói quen để thành công.

Vì sao anh muốn thay đổi thói quen của hàng triệu người?

Bởi tôi cảm thấy rất tự hào khi có thể phục vụ và giúp đỡ người khác.

Vì sao anh thấy tự hào khi có thể phục vụ và giúp đỡ người khác?

Bởi tôi yêu thích lĩnh vực truyền cảm hứng, và tôi tin rằng công việc này dựa vào những khái niệm và giá trị cốt lõi vững chắc.

Vì sao đối với anh, làm việc dựa trên khái niệm và giá trị vững chắc lại quan trọng?

Tôi muốn để lại thứ gì đó khiến gia đình tôi tự hào?

Vì sao việc để lại một di sản khiến gia đình anh tự hào là một điều quan trọng?

Tôi không muốn mình và gia đình phải trở lại quãng thời gian nghèo khổ như trước đây nữa.

Vì sao anh không muốn mình và gia đình trở lại quãng thời gian nghèo khổ như trước đây nữa?

Tôi muốn con cái mình có lựa chọn khi chúng lớn lên.

Vì sao anh muốn con cái mình được lựa chọn con đường cho riêng chúng khi chúng lớn lên?

Bởi tôi muốn được kiểm soát. Tôi muốn được sống theo cách của mình và tự do làm những điều tôi muốn.

Khi đọc đến phần này của cuốn sách, bạn đã sở hữu được một trong số những thói quen quan trọng nhất tiến tới thành công và giàu có.

Khi bạn đã xác định rõ mình đang ở đâu, muốn đi đâu và tại sao bạn muốn đi tới đó, thì chỉ còn một điều duy nhất đó là: Bạn sẽ tới đó bằng cách nào? Chà, nếu vậy thì bạn có tin tốt rồi đây. Tôi đã dành nhiều năm trải nghiệm và đúc kết nên cuốn sách này, biến nó trở thành một công cụ hữu ích của bạn, giúp bạn vạch rõ lộ trình để bước lên một nấc thang mới trong cuộc đời.

Công cụ hữu ích ở đây không phải là không có những trở ngại. Có một kẻ phản diện ẩn sâu bên trong con người bạn, luôn tìm cách chống lại hướng đi của bạn. Kẻ phản diện này được nuôi dưỡng từ sự tự ti và kháng cự bên trong bạn, hai điều khiến những tiềm năng bên trong bạn luôn bị kìm hãm suốt một cuộc đời. Trong chương tiếp theo tôi sẽ cho bạn thấy kẻ phản diện này được tạo ra bởi thế giới bên ngoài như thế nào, cách nhận ra hắn và sau đó, tiêu diệt hắn để đánh thức người hùng bên trong bạn. Tất cả đều có ý nghĩa, như vậy nên bạn đừng dừng đọc bây giờ nhé.

3 KẺ PHẢN DIỆN NỘI TÂM

Ai là những người mà khi ở cạnh họ, bạn trở nên giàu năng lượng và tự tin hơn bao giờ hết? Họ là những người mà bạn nên ở gần để có thể tiến bộ. Nhưng cùng với đó, bạn cũng sẽ thấy có rất nhiều người bi quan và luôn chống lại đà tiến lên của bạn. Thử tưởng tượng bạn đang ở trên một toa tàu cùng với gia đình mình và những người bạn thân. Bất chợt bạn nhìn quanh toa tàu mình đang ngồi và thấy một số người bạn bi quan, luôn tìm cách níu chân bạn bởi những ý nghĩ tiêu cực. Bạn sẽ làm gì? Cách tốt nhất đó là bạn hãy lịch sự mời họ ra ngoài ở trạm dừng chân tiếp theo.

Arianna Huffington, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Vậy chính xác kẻ phản diện nội tâm ở đây là ai? Kẻ phản diện nội tâm xuất hiện ở nhiều hình thức trong cuộc sống của mỗi người chúng ta. Nó là sự nghi ngờ chính bản thân, những giọng nói thì thầm trong đầu như “mày không làm được điều này đâu” hay “mày có bị điên không mà nghĩ mình xứng đáng với điều đó?”. Những câu nói quẩn quanh đó khiến cho bạn nhiều lần không thể kiên quyết làm điều đúng đắn và bước tiếp trên con đường đã định hướng của mình. Nó là sự kháng cự từ bên trong xuất phát từ những trải nghiệm trong quá khứ, luôn thầm nhủ khiến bạn không thể nào tập trung làm những việc tích cực để thay đổi bản thân.

Tôi gọi đó là “kẻ phản diện”, “kẻ ác” vì nó vô cùng lén lút và xấu xa. Nó lẩn trốn ngay trong tâm trí bạn và đôi khi bạn thậm chí còn không biết nó đang tồn tại. Điều tệ nhất về kẻ phản diện này chính là

hắn được tạo ra từ những yếu tố tưởng chừng như vô hại từ bên ngoài tác động vào bạn. Hắn tạo ra một giới hạn an toàn làm bằng thủy tinh ngăn cản bạn khỏi những thành công và đam mê của chính bạn. Tệ hơn, một khi kẻ phản diện này xuất hiện, hắn sẽ lì lợm ở lại cùng những tác động tiêu cực. Nhiều lúc bạn sẽ tự hỏi vì sao mình làm việc chăm chỉ hơn, hiệu quả hơn, cuộc sống trôi đi ngày qua ngày nhưng bạn vẫn mãi chưa thể tiến bộ hơn. Đơn giản là: Bên trong bạn luôn có một kẻ phản diện nội tâm mà bạn không hề biết. Đó là tin xấu, còn tin tốt là: Chúng ta sẽ cùng nhau truy tìm rồi tiêu diệt hắn, một lần và mãi mãi.

Bạn đang nuôi dưỡng con sói nào?

Tôi từng nghe một câu chuyện ngụ ngôn như thế này. Một người phụ nữ Navajo kể cho cháu trai của bà ấy câu chuyện về hai con sói luôn tồn tại bên trong mỗi người chúng ta và chúng luôn đối chọi với nhau. Câu chuyện bắt đầu khi người bà ngồi xuống cạnh cháu trai của mình và bắt đầu kể: “Một trong hai con sói luôn ghen tị, đố kị và nhỏ nhen, đối với con sói này mọi thứ trên thế giới đều sai lầm và khó chịu. Nó tin rằng tất cả mọi người đều xấu xa, mọi thứ đều tệ hại còn thế giới chỉ là một mớ hỗn độn. Cháu có thể tưởng tượng được, con sói này chẳng gặp điều gì tốt đẹp cả vì nó luôn nhìn mọi thứ với cái nhìn tiêu cực.” Rồi bà kể tiếp: “Nhưng may thay trong mỗi chúng ta còn một con sói khác, đối lập với con đầu tiên. Con sói này có sự cảm thông, tình yêu, đam mê và niềm tin mãnh liệt rằng nó có thể làm mọi thứ một khi nó nỗ lực bằng cả trái tim và tâm trí. Cháu trai của ta, chú sói đầy mạnh mẽ này, nó có thể đưa cháu đến nhiều nơi tuyệt vời.” Cậu bé nhìn lại bà mình và hỏi, “Vậy bà ơi, con sói nào thắng

cuộc chiến?”. Bà cậu bé đáp lại, “Chính là con sói mà cháu luôn nuôi dưỡng, chính nó đó cháu trai.”

Tôi rất yêu thích câu chuyện này bởi nó đúng với tất cả chúng ta. Mỗi chúng ta đều có một con sói xấu, một kẻ phản diện nội tâm theo cách tôi đã gọi, nhưng bên cạnh đó chúng ta cũng luôn có một người hùng, một con sói tốt luôn thường trực. Tôi sẽ chỉ bạn cách nhận diện kẻ phản diện đó, hiểu được vì sao hắn xuất hiện trong tâm trí bạn và cách tiêu diệt hắn. Bạn sẽ thấy rằng một khi đánh bại được hắn, bạn sẽ không thể nào tưởng tượng được những thành tựu bạn đạt được trong công việc và cuộc đời.

Kẻ phản diện kí sinh trong tâm trí

Nhiều năm trước, một người đàn ông tới châu Phi để làm tình nguyện và giúp đỡ những người gặp khó khăn. Sau chuyến đi đầy cảm xúc, ông quay về Mỹ với một tinh thần vô cùng hứng khởi để bắt đầu lại cuộc sống của mình. Tuy nhiên, không lâu sau khi trở lại, ông bỗng dưng trở nên trì trệ và yếu đuối. Ông đã hơn 50 tuổi và cho rằng mình đã già cũng như việc ông cần phải chấp nhận sự thật này. Trong nhiều tuần sau đó, ông ngừng tham gia những hoạt động thường xuyên mà ông thích. Ông không còn chơi bóng rổ để thư giãn hay tham gia các hoạt động cộng đồng nữa. Ông dần sa đà vào những ý niệm của một người già.

Điều ông không nhận thức được là khi ở châu Phi, ông đã bị nhiễm một loại kí sinh trùng nguy hiểm. Kể từ đó căn bệnh này tồn tại và lớn lên mỗi ngày trong ông. Từng giờ từng phút nó lấy đi dinh dưỡng, năng lượng và tha hóa chất lượng cuộc sống của ông. Ông không hề biết rằng nó đang sống bên trong và ngấm ngấm ăn mòn sự sống của mình. May mắn thay ông đã tới gặp bác sĩ và chữa khỏi

căn bệnh này. Người đàn ông này một lần nữa trân trọng cuộc sống, thậm chí là trân quý nó hơn bao giờ hết sau khi vượt qua căn bệnh. Với điểm tựa cảm thức mới cho cuộc đời, ông tràn trề sinh lực và tự tin mình có thể làm được mọi thứ!

Vì sao tôi lại kể cho bạn câu chuyện này? Bởi kẻ phản diện tôi đã nói bạn nghe ở những phần trước đó trong chương này, không gì khác, chính là thứ kí sinh ngay bên trong bạn. Việc nó lấy đi chất dinh dưỡng, năng lượng nuôi dưỡng cơ thể bạn chỉ là bề nổi, cái nó thực sự lấy đi chính là chất lượng cuộc sống mà bạn xứng đáng có được! Nó khiến bạn mất đi sự tự tin, niềm vui, nguồn cảm hứng và thậm chí là cả đam mê cũng như nhiệt huyết với cuộc đời. Vì vậy chúng ta cần phải biết nó được tạo ra như thế nào và tiêu diệt nó!

Chương này của cuốn sách sẽ đóng vai trò như người bác sĩ và phương thuốc để tiêu diệt sự tự ti và giọng nói tiêu cực khiến bạn bỏ lỡ các cơ hội.

Bởi nếu như không tiêu diệt triệt để kẻ phản diện này, hắn sẽ tiếp tục gây ra hậu quả nặng nề hơn cho bạn. Hắn sẽ khiến bạn mất tự tin hoàn toàn và không thể hành động cho mục tiêu của bạn nữa. Hãy thử nhớ lại xem lần cuối bạn thực hiện một bước tiến quan trọng, đàm phán thành công một thương vụ, có một buổi hẹn hò lãng mạn, được thăng chức là khi nào? Đó có phải là những lúc bạn gạt đi sự tự tin hay không. Chắc chắn là không rồi. Hãy nghĩ về những ngày tuyệt vời của bạn, những khi việc kinh doanh thuận buồm xuôi gió và những buổi hẹn chan chứa tình cảm, chúng có được khi sự tự tin của bạn lên cao. Khi đó, mọi thứ đều có thể! Khi đã nhận diện những tác nhân xấu gây hại bên trong bạn, hãy tổng khứ nó và lấy lại sự tự tin của bạn. Và bạn nên nhớ, đây mới chỉ là khởi đầu.

Kẻ phản diện được nuôi dưỡng từ quá khứ

Hãy bắt đầu bằng một trong những yếu tố bên ngoài nuôi dưỡng con kí sinh trùng này đó là: Tin tức. Hãy nghĩ thử mà xem: Chúng ta là một thế hệ lớn lên với rất nhiều tin tức tiêu cực được nhồi nhét vào tâm trí mỗi ngày. Từng giây từng phút bộ não của như bị đánh bom bởi hàng loạt tin tức về chiến tranh, hi sinh, khủng hoảng kinh tế, thảm họa, khủng bố tấn công, giết người, bệnh tật và những vấn nạn xã hội khác.

Bạn có biết vào những năm 1950, 90% nội dung Tạp chí *Time* toàn là thông tin tích cực hay không? Thế rồi qua nhiều năm, ban biên tập tờ báo nhận ra câu chuyện họ đăng tải càng tiêu cực thì số lượng bản in họ bán được càng nhiều. Trên thực tế doanh số của những tờ báo có nội dung tiêu cực cao hơn 30% so với những tờ báo đăng tải nội dung tích cực. Thậm chí tỉ lệ nhấp chuột vào tiêu đề có nội dung chẳng mấy xán lạn gì cũng cao hơn tới 63% so với những đường dẫn có nội dung bổ ích. Việc thông tin tập trung vào tin xấu không chỉ là quyết định của ban biên tập. Nó phản ánh xu hướng gia tăng sự lo ngại của độc giả về các sự kiện toàn cầu như khủng bố, khủng hoảng sinh thái, những thoái trào và thảm họa khác. Tất cả những xu hướng này đang kiến tạo nên nhận thức tồi tệ về tồi tệ về mọi thứ của chúng ta..

Liệu *Time* có phải là tạp chí duy nhất trải qua sự thay đổi này và đang ngày ngày rao tin tức tiêu cực trên khắp các mặt báo của họ? Đương nhiên là không. *Time* cần phải tạo ra lợi nhuận và tất cả mọi tạp chí trên thế giới này cũng vậy. Nếu như tập trung vào những thông tin tích cực họ sẽ không thể thu hút được độc giả và tạo ra doanh thu như ý muốn. Thậm chí ngành truyền thông còn phát triển

một hình thức truyền tải thông tin là ghi hình thực tế – tường thuật trực tiếp mọi sự kiện, từ cơn bão tàn phá khủng khiếp hay bạo loạn trên đường phố một cách chi tiết và đầy đủ, tạo nên ấn tượng cho công chúng như thể ngày tận thế đang cận kề. Như một nhà sản xuất tin tức truyền hình hoài nghi từng nói, “Chỉ cần có đổ máu, tin tức sẽ ngay lập tức được đông đảo công chúng đón nhận.”

Kết quả là hầu hết thông tin chúng ta tiếp nhận mỗi ngày đều vô cùng bi quan. Thật khó để có thể nhìn nhận được những điều tốt đẹp hay thành công khi quanh ta ngập tràn thông tin về một thế giới tệ hại vô cùng. Tin tức có thể tác động tới bạn theo cách vô cùng tiêu cực, ngay cả khi bạn tự tin mình là một điều hòa, thì bạn cũng sớm trở thành một chiếc nhiệt kế. Theo một nghiên cứu từ UCLA, một người trưởng thành tiếp thu trung bình mỗi ngày 70.000 tin tức và 80% trong số đó là tiêu cực, để rồi phần lớn trong số đó đeo bám sang ngày tiếp theo. Theo những gì tôi đọc và quan sát thì tin tức là nguyên nhân chính của số liệu đáng sợ này.

Tôi rất hiểu là trong lịch sử cũng có rất nhiều thời điểm xảy ra chiến tranh, khủng hoảng kinh tế hay thiên tai. Thế nhưng chưa bao giờ thông tin được tiếp cận dễ dàng như bây giờ. Chúng ta nhận được thông tin qua ứng dụng điện thoại, mạng xã hội, ti vi với một tốc độ nhanh đến chóng mặt. Và nó chắc chắn ảnh hưởng đến bạn theo cách mà bạn không hề biết.

Điều đáng nói ở đây là những thông tin đó đang nuôi dưỡng “kẻ phản diện” bên trong bạn. Nó khiến bạn nghĩ thế này, “Tại sao mà lại mở công ty trong khi nền kinh tế đang thảm hại như thế này? Sao mà nghĩ mình có thể tìm được tình yêu đích thực khi mà đến cả các minh tinh màn bạc ngoài kia đang li hôn ầm ầm? Làm sao mà có thể

sở hữu một hình thể đẹp khi tỉ lệ béo phì ngày càng gia tăng?”. Chỉ cần bạn tiếp nhận một phần nhỏ, vô thức hay có ý thức, những thông tin tiêu cực đó, nó sẽ dần dần lấy đi sự tự tin của bạn, níu chân bạn vào vị trí hiện tại thay vì thúc đẩy bạn tiến lên.

Để có thể loại bỏ những tin tức tiêu cực, bạn hãy thực hiện điều sau: “kiêng” tin tức trong 30 ngày. Tôi khuyên bạn nên tránh xa hoàn toàn, có nghĩa là không xem tin tức, không đọc tin, không hỏi han bạn bè. Thay vào đó, bạn dành thời gian và năng lượng để khám phá bản thân, dành thời gian cho những người bạn yêu quý, hoặc làm các bài tập trong cuốn sách này để phát triển bản thân. Dành thời gian cho những điều giúp bạn tự tin hơn thay vì vào những thứ khiến bạn trở nên tiêu cực. Bạn hãy nhớ rằng việc theo dõi các bản tin tiêu cực không chỉ làm lãng phí thời gian mà còn gây ảnh hưởng xấu đến sức khỏe tinh thần của bạn. Tôi không rõ phải mất bao lâu chế độ “kiêng” thông tin này mới đem lại hiệu quả, nhưng bạn hãy cố dành thời gian để đọc tin tức cho chính bản thân bạn. Và hãy nhớ, không chỉ đơn thuần bạn đang mất đi thời gian bạn dành cho việc xem hay đọc tin tức và còn đang loại bỏ hậu quả nặng nề nhất có thể đến với bản thân bạn. Vậy nên, hãy cam kết với bản thân để thực hiện 30 ngày kiêng tin tức, đồng thời viết ra danh sách những điều bạn sẽ làm thay thế, ví dụ như thiền, nấu ăn, tập thể thao? Nghĩ ra ý tưởng kinh doanh mới hay mở rộng mối làm ơn ở thời điểm hiện tại chẳng hạn? Hay bạn có thể đọc từ đầu đến cuối cuốn sách này mà không dừng lại lần nào? Hoặc bạn có thể dành thời gian cho đám trẻ nhà bạn, nửa kia và bố mẹ bạn? Dù bạn làm gì đi chăng nữa thì việc từ bỏ tin tức sẽ đóng vai trò như một cú F5 lại hoàn toàn nhận thức của

bạn, lôi bạn ra khỏi những suy nghĩ tiêu cực để di chuyển về hướng tích cực.

Tập trung vào điểm mạnh, tránh xa điểm yếu

Kẻ phản diện nội tâm cũng được nuôi dưỡng khi bạn dành thời gian và nỗ lực vào những việc bạn làm không tốt. Có một sự thật hiển nhiên là trong suốt cuộc đời mình, bạn được dạy dỗ rằng bạn cần phải tập trung cải thiện những điểm yếu. Đó có lẽ là sự lừa dối trắng trợn nhất chúng ta từng được dạy. Sau một ngày sống theo những lời răn dạy đó, sự tự tin của bạn sẽ thui chột đi ít nhiều. Niềm tin này nghe có lẽ khá điên rồ nếu đây là lần đầu bạn đọc nó, nhưng từ khi còn rất nhỏ bạn đã được dạy dỗ rằng: “Con không giỏi toán, vậy hãy làm toán thật nhiều để giải toán tốt hơn nhé. Môn lịch sử cũng vậy, hãy học ngày đêm đến khi nào giỏi thì thôi.” Nếu chỉ tập trung vào những điểm yếu, bạn sẽ luôn cảm thấy bất an. Bạn càng nhiều thời gian dành ra để cải thiện những điểm yếu, bạn càng có ít thời gian để trau dồi những điểm mạnh của mình.

Vậy nên, mặc dù có thể lúc này bạn vẫn chưa đồng tình với quan điểm tôi đưa ra nhưng tôi mong bạn sẽ sớm tự tin nói, “Điểm yếu của tôi ư? Kệ nó đi. Tôi sẽ dùng thế mạnh của mình để làm nên những điều tuyệt vời!”

Làm tưởng về việc khắc phục điểm yếu được rất nhiều người áp dụng, từ những nhà quản lý giáo dục, các bậc cha mẹ, nhà quản lý và cả những người có quyền thế. Cũng chính quan điểm mang ý tốt nhưng về bản chất lại sai này đã kéo lùi tôi khỏi con đường theo đuổi giấc mơ của mình. Thậm chí cũng vì làm tưởng này mà tôi tự đặt mình vào nguy hiểm khi sống một cuộc sống nhàn nhã và thỏa mãn đến ghê tởm.

Theo quan điểm của xã hội nói chung thì tôi không phải kiểu người có thể thành công. Tôi khó khăn lắm mới tốt nghiệp cấp ba, và phải học ở các trung tâm giáo dục đặc biệt cho đến hết lớp 10, tôi không có tiền, không có người hướng dẫn, không quen biết ai giàu có và thậm chí không đủ khả năng đọc sách như bạn bây giờ. Và một trong những điều khiến tôi trở nên nghi kỵ chính mình là do mọi người bảo tôi phải tập trung cải thiện những điểm yếu trên.

Cách đây khoảng 10 năm, tôi viết cuốn sách đầu tiên, *Totally Fulfilled* (tạm dịch: Cuộc sống trọn vẹn). Lí do duy nhất tôi viết cuốn sách đó là vì tôi muốn chia sẻ đam mê để giúp đỡ người khác. Bạn có thể thấy lời văn trong sách của tôi giống hệt như những điều tôi nói. Nhiều khi nó sẽ không hoàn hảo về mặt ngữ pháp và cấu trúc, thế nhưng nó truyền tải trọn vẹn các thông điệp và bài học tôi muốn chia sẻ. Tôi nhận ra rằng mình có khả năng trình bày và truyền đạt thông tin theo cách đơn giản và dễ hiểu nhất, giúp mọi người tiếp cận và áp dụng nó, nhưng rõ ràng tôi không phải là một chuyên gia ngôn ngữ Anh.

Vào thời điểm tôi bắt đầu viết, trong đầu tôi chỉ toàn những suy nghĩ tiêu cực về khả năng viết của mình. Tôi bắt đầu nghĩ: “Mình chật vật lắm mới tốt nghiệp được cấp ba, như vậy thì làm sao viết một cuốn sách được” hoặc “Bệnh khó đọc sẽ khiến mình không thể tập trung để viết cuốn sách”. Thế nhưng động lực duy nhất khiến tôi không từ bỏ là cam kết tôi sẽ đưa thông điệp thành công đến với thế giới. Tôi hoàn thành cuốn sách, bất chấp một chút khó khăn và mặc cảm. Khi hoàn thành, tôi biết rằng mình vẫn cần một biên tập viên để kiểm tra nội dung và lỗi ngữ pháp mà tôi thực hiện trong quá trình viết. Tôi tìm được một biên tập viên giỏi nhất đất nước và bay đến để

gặp cô ấy. Chúng tôi có một cuộc gặp gỡ thú vị, tôi giải thích mục đích cũng như đam mê của tôi về cuốn sách và biết rằng bản thảo này sẽ cần chỉnh sửa. Tôi để cô ấy làm phần việc của mình và luôn hồi hộp chờ đợi ngày nhận lại bản thảo và chính thức xuất bản nó. Tuy nhiên chỉ hai ngày sau tôi nhận được cuộc gọi của cô ấy: “Dean, đây không phải là một cuốn sách. Đây là một cuộc nói chuyện kéo dài 200 trang. Anh không cần một người biên tập cuốn sách của anh, cái anh cần là viết lại toàn bộ cuốn sách.”

Tôi cảm thấy tuyệt vọng vô cùng. Tôi nhớ rõ khoảnh khắc mình ngừng cuộc gọi và để cho những suy nghĩ tiêu cực trong quá khứ xâm chiếm toàn bộ tâm trí, như một đập nước vừa mới nứt vỡ vậy. Còn lí do gì để những ý nghĩ chẳng lấy gì tốt đẹp này ập đến nhanh chóng như vậy? Tôi nghĩ có lẽ bạn cũng đã biết rồi đó, chính là bởi những lời răn dạy phải khắc phục yếu điểm tôi được nghe trong suốt cuộc đời mình. Tiềm thức của tôi cố làm tôi tin rằng mình không thể vượt qua yếu điểm của bản thân. Ngay lập tức tôi nghĩ về những lời phê bình trực tiếp từ người thầy thời tôi còn đi học và phản ứng lại ý nghĩ ấy theo cách không thể tiêu cực hơn. Tôi bắt đầu tự nói với chính mình, “Đáng lẽ mình đã có thể nắm chắc ngữ pháp, phát âm, đặt dấu câu hợp lí hơn và làm tất cả mọi việc những người viết sách tài năng đều làm. Mà nghĩ mà là ai mà có thể viết sách hả Dean?”. Những suy nghĩ mặc cảm và thất bại ngập tràn tâm trí và sự tự tin của tôi bị phá bỏ, động lực của tôi cũng theo đó mà biến mất. Kể phản diện trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết, khiến tôi dành ra 24 tiếng đồng hồ căm phẫn bản thân vì đã không chịu cải thiện điểm yếu về mặt ngôn ngữ trước khi viết cuốn sách.

May mắn thay, sau giờ thứ 48 suy nghĩ của tôi thay đổi và tôi tự nhủ, “Hãy ngừng ngay những suy nghĩ này lại! Mà đang đùa hay sao? Tôi không phải là một cây viết tài ba, thế nhưng tôi có những thông điệp mạnh mẽ và cần phải chia sẻ với thế giới. Tôi tin thông điệp của mình có thể thay đổi cuộc sống của nhiều người.

Ai cần quan tâm việc tôi không hoàn hảo và cuốn sách này giống như cuộc hội thoại 200 trang cơ chứ?” Tôi gọi lại cho người biên tập và nói: “Tôi tôn trọng ý kiến của chị nhưng tôi không cần chị giúp nữa. Chị bị sa thải.” Thực ra tôi cũng không chắc có đúng mình đã nói câu “Chị bị sa thải” không, nhưng chỉ đơn giản là tôi thích nhớ đến khoảnh khắc đó theo cách này.

Tôi tìm được một người khác để biên tập cuốn sách. Ngay giây phút ngồi xuống bàn chuyện, tôi đã nói thẳng, “Hãy giúp tôi điều này, hãy làm cho cuốn sách này chuẩn về mặt ngữ pháp nhất có thể, nhưng hãy giữ nguyên những thông điệp của tôi. Tôi không muốn ngôn ngữ của mình giống bất cứ ai khác vì đây là cuốn sách của tôi. Con người tôi là vậy. Mọi người có thể đọc hay vứt cuốn sách này thì tùy, nhưng tôi vẫn sẽ là chính mình.”

Đó là cuốn sách đầu tiên của tôi và nó đã trở thành cuốn sách bán chạy nhất của New York Times trong nhiều tuần. Tôi thực sự tự hào vì đã hoàn thành cuốn sách nhưng sau cùng thì, ai cần quan tâm tới việc sách bán chạy nhất New York Times chứ? Thật lòng mà nói, điều tôi tự hào nhất đó là thông điệp trong cuốn sách của mình đã thay đổi cuộc sống của nhiều người. Còn điều gì có thể tuyệt vời hơn thế chứ?

Điều gì sẽ xảy ra nếu như tôi không viết nó? Chuyện gì nếu như sau lời nhận xét của người biên tập đầu tiên, tôi tự nhủ: “Trời ơi tôi

sẽ không bao giờ có thể trở thành một tác giả được! Tôi cần phải cải thiện điểm yếu của mình về ngôn ngữ đã.” Nếu như vậy thì cuộc sống hiện tại của tôi sẽ hoàn toàn khác! Bạn sẽ không bao giờ đọc cuốn sách này, cuốn sách thứ sáu mà tôi viết! Còn rất nhiều câu hỏi “Điều gì sẽ xảy ra nếu...” nhưng may mắn thay tôi không bao giờ biết được bao nhiêu điều trong số đó sẽ xảy đến bởi tôi không chấp nhận lối làm việc chỉ để cải thiện những yếu điểm của mình. Tôi buộc bản thân phải tập trung vào mục tiêu chính đã đặt ra, đó chính là thay đổi cuộc sống của nhiều người thông qua thông điệp của mình.

Suốt nhiều năm qua, bạn đã bỏ lỡ những cơ hội nào chỉ bởi hoài nghi bản thân trước những hạn chế bạn có hay do người khác gán cho bạn? Mỗi lần hoài nghi bản thân như vậy, bạn cũng nên nhìn vào một sự thật: Tập trung vào thế mạnh sẽ giúp bạn vượt qua mọi điểm yếu khác.

Tất cả mọi người đều có điểm mạnh

Một người bạn thân của tôi, bác sĩ Ned Hallowell là một trong những bác sĩ giỏi nhất nước Mỹ về điều trị ADD (chứng rối loạn tăng động giảm chú ý). Ned đã xuất hiện nhiều lần trên chương trình của Dr. Phill và Oprah. Thậm chí Oprah còn gọi ông là bác sĩ giỏi nhất thế giới về điều trị ADD. Ông được đào tạo tại Harvard và cũng là một giáo sư tại đại học này. Trong thời gian tôi phát hiện mình đang có các triệu chứng của ADD, tôi đã hẹn ăn trưa cùng ông để nói chuyện cụ thể hơn về căn bệnh này. Tôi hỏi ông, “Ned, chính xác thì ADD là gì?”. Ông đã mô tả hội chứng này theo một cách đơn giản, biến những kiến thức chuyên sâu của ông thành cách nói tôi có thể hiểu được. Ông giải thích, “Điều mọi người không nhận ra chính là bị ADD cũng giống như một món quà vậy. Giống như khi bạn là một chiếc xe

với động cơ Ferrari nhưng không may lại chỉ có một bộ phanh xe đạp. Bạn có tốc độ và động cơ cực mạnh, thế nhưng lại không biết làm thế nào để có thể đi chậm lại. Tất cả những gì tôi làm đó là giúp đỡ những người bị bệnh này kiểm soát được tay phanh của họ. Và khi họ có thể kiểm soát được nó, họ có thể tiến lên nhanh hơn bất cứ ai.”

Tôi hỏi, “Làm sao ông có thể kiểm soát được họ, và giúp họ không còn phải uống thuốc nữa?” Ned trả lời: “VẬY hãy để tôi đưa ra một ví dụ. Khi một cậu bé mắc hội chứng ADD, cậu ngồi trong lớp đọc sách trong khi chân liên tục gõ xuống nền nhà và không còn tập trung nữa, sự thật là cậu bé không muốn đọc cuốn sách đó nữa. Với bất cứ ai mắc hội chứng ADD, bắt chúng đọc cuốn sách mà chúng không thích khó hơn với những đứa trẻ khác. Phần lớn giáo viên chỉ muốn điều tốt nhất, nhân nhấ nhất trong công việc của họ nên họ đơn giản thường bắt cậu học sinh ngồi yên trên ghế đến chừng nào đọc xong cuốn sách thì thôi. Và khi cậu bé phải ngồi trên ghế đọc cuốn sách đó đến chừng nào cậu không thể chịu đựng được nữa, cậu sẽ đứng dậy chạy vòng quanh lớp học hoặc làm bất cứ điều gì để không phải đọc sách nữa.”

“Điều tôi làm là tìm hiểu xem điểm mạnh của cậu bé là gì. Nó có thể là nghệ thuật, bóng chày, toán, khoa học và bất cứ kĩ năng nào. Ai cũng sẽ làm tốt một điều gì đó, chưa kể đến nhiều điều, vì vậy chúng ta cần phải đào sâu và tìm hiểu nó. Cùng với giáo viên, bạn bè và bố mẹ, chúng ta có thể giúp cậu bé tìm hiểu xem cậu bé giỏi ở lĩnh vực nào và điều gì khiến cậu bé trở thành một người thành công ở lĩnh vực đó. Một khi làm tốt một điều gì đó, cậu bé sẽ tự tin hơn và cải thiện toàn bộ cuộc sống của mình. Chỉ vài tháng sau bạn sẽ thấy

cậu bé ngồi trong lớp và hoàn thành cuốn sách đó bởi vì cậu muốn vậy.”

Bạn có thấy tình huống này quen thuộc không? Bạn có từng bị thụt lùi chỉ vì một điểm yếu? Bạn có để cho bất cứ ai đánh giá về bạn, mà gạt bỏ những giá trị đích thực của bạn và khiến bạn cảm thấy thật tệ hại không? Nếu như vậy thì cũng có nghĩa họ đang nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm bên trong bạn. Đọc đến đây đã giúp bạn hiểu ra vì sao chúng ta phải dừng điều này lại chưa?

Tôi trải qua quá trình học tập khó khăn tương tự như cậu bé trong ví dụ của bác sĩ Hallowell. Không một ai nhận ra khả năng của tôi, họ chỉ nhìn thấy những thứ tôi không làm được. Tôi cảm thấy ngại ngùng, sợ hãi và thậm chí là ngu ngốc bởi những điều đó. Điều mà họ không nhận ra và ngay cả tôi vào thời điểm ấy cũng không nhận ra, đó là tôi sở hữu khả năng học hỏi bằng quan sát đáng kinh ngạc. Tôi có thể quan sát một người lái xe ủi trong 15 phút và nhảy lên xe lái như một người chuyên nghiệp. Tôi có thể quan sát người ta thuyết trình trên sân khấu và bắt chước dễ dàng. Dựa vào khả năng đó, tôi có thể tiếp thu và thẩm thấu kiến thức cũng như các kĩ năng trong một thời gian ngắn trong khi những người khác mất đến hai năm. Tôi có thể bắt đầu và đạt được mục tiêu một cách nhanh chóng, thế nhưng tôi đã bị bắt phải cải thiện những điểm yếu của mình nhiều lần khiến nó thậm chí suy tụt chút nữa đã làm thui chột khả năng của tôi.

Rất nhiều người lớn đã làm thui chột sự tự tin và khả năng của trẻ nhỏ chỉ bởi họ luôn tập trung vào việc làm cách nào để khắc phục các yếu điểm của chúng. Sự thật là khi chúng ta được dạy phải tập trung cải thiện những thứ chúng ta vốn chẳng giỏi cũng chẳng hứng

thứ gì, nó khiến chúng ta liên tục gặp khó khăn và mất dần niềm tin vào bản thân.

Chỉ có một cách duy nhất là nói “Không” khi phải cải thiện điểm yếu và khẳng định là nó không ảnh hưởng đến thành công của chúng ta như cách nó gây ra cho hàng triệu người trên thế giới. Đó là làm ngược lại những điều hầu hết mọi người bảo chúng ta làm để cải thiện điểm yếu và tự tin nói câu “Quên hết mấy thứ đó đi!”

Tập trung vào những điều bạn làm tốt nhất

Tôi chắc chắn là bạn làm tốt điều gì đó, thậm chí là rất nhiều điều. Hãy thử dừng lại một chút và viết ra một danh sách những điều bạn tự tin mình làm tốt. Bạn có giao tiếp tốt? Bạn có kĩ năng bán hàng? Bạn trung thực? Bạn là một người bạn tốt? Bạn có khả năng lắng nghe? Bạn có khả năng tổ chức và tư duy khoa học? Bạn có thể lập trình và phát triển hệ thống? Bởi tôi biết chắc một điều này: Bạn sở hữu rất nhiều tài năng hay khả năng đặc biệt mà chỉ mình bạn có. Sẽ không có một sự giải thích rõ ràng nào cho việc vì sao bạn làm tốt những điều đó, chỉ là nó như vậy mà thôi.

Thành công của bạn phụ thuộc vào việc tạo ra những thói quen nhằm cải thiện những gì bạn đã làm tốt và khiến nó tuyệt vời hơn.

Bởi chúng ta thường được khuyên nhủ hãy tập trung cải thiện những gì bản thân còn yếu kém nên chúng ta chỉ tập trung vào 10% những điều không cần thiết đó và quên đi 90% những thứ ta làm tốt. Bạn có nhớ câu chuyện về hai con sói không? Câu chuyện đã nói cho chúng ta biết con sói bạn nuôi dưỡng chính là con sói giành chiến thắng cuối cùng? Nếu như bạn dành năng lượng và nỗ lực cho những thứ bạn làm không tốt, bạn sẽ không thể tránh khỏi việc đánh mất tự tin và động lực vươn tới thành công. Nếu như bạn có thể

dành thời gian cho những kĩ năng bạn làm tốt, bạn thậm chí có thể trả tiền cho người khác làm những việc bạn làm không tốt. Chiến thuật đơn giản này sẽ giúp bạn cải thiện bản thân, tài khoản ngân hàng và thậm chí cả mọi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn.

Hãy viết một danh sách những thứ bạn làm tốt và cách để bạn luyện tập, cải thiện những kĩ năng này để có thể thành thạo hơn và đạt được thành công nhờ chúng. Khi làm điều này, hãy gạt những yếu điểm sang một bên. Bạn sẽ nhận ra rằng một khi bạn dành toàn bộ sự tập trung, năng lượng và thời gian vào những điều bạn làm tốt, bạn có thể vượt qua mọi thứ mà bạn làm không tốt. Trở thành chuyên gia trong một lĩnh vực chính còn hữu ích hơn việc gặp khó khăn trong nhiều năm trời chỉ để đạt mức bình thường trong những kĩ năng bạn gặp khó khăn. Nếu bạn muốn gạt hái thành công trong lĩnh vực tài chính, nếu bạn muốn một sự giàu sang bậc nhất, hãy tạo thói quen tập trung vào những thứ bạn làm tốt.

Để khẳng định lại quá trình và áp dụng thói quen thành công vào cuộc sống, tôi sẽ kể cho các bạn câu chuyện mà tôi nghĩ các bạn sẽ trân quý. Nhiều năm trước tôi có một cuộc đối thoại bàn tròn, trong đó một người đàn ông trong nhóm tên Tom. Tom tầm 60 tuổi, mới nghỉ hưu và tính đến thời điểm đó Tom đã thực hiện thành công bốn thương vụ bất động sản lớn, với lợi nhuận vào khoảng 15.000 đô la mỗi hợp đồng. Một điều trên cả tuyệt vời! Tom nằm trong danh sách mười hai thành viên của nhóm. Khi đó, tôi đã đi quanh phòng và hỏi lần lượt từng người một câu hỏi, “Điều gì đang kìm hãm cuộc sống của bạn? Chướng ngại vật đang ngăn cản bạn vươn tới thành công tiếp theo là gì?”. Đến lượt Tom tôi cũng lặp lại những câu hỏi như vậy.

Tom trả lời: “Thú thật là tôi cực kì bừa bộn và luộm thuộm. Bạn không thể tưởng tượng nổi đâu, tôi có thể rửa xe sạch sẽ, nhưng chỉ một tuần sau nó lại như một đồng lộn xộn rồi. Giấy tờ, hóa đơn và đủ các thứ vương vãi khắp nơi trong văn phòng của tôi. Đơn giản là bởi tôi quá cầu thả. Đây là những gì tôi sẽ làm. Tôi sẽ không thực hiện một phi vụ bất động sản nào cho đến khi tôi tới Office Max, ngồi trong một văn phòng tiện nghi và có một hệ thống hoàn hảo. Tôi sẽ dán nhãn mọi thứ và tổ chức cũng như sắp xếp lại một cách hệ thống.”

Sau một khoảng lặng, tôi hỏi, “Anh đã chia sẻ hết rồi phải vậy không?”. Tom đáp lại, “Đúng vậy, chuyện là thế đó.” Sau đó tôi chậm rãi nói: “Tôi sẽ nói thẳng với anh như này, Tom. Đã quá muộn rồi, anh sẽ cầu thả và luộm thuộm đến cuối đời nhưng ai quan tâm chứ?” Anh ấy nghe xong và thấy sốc khi tôi bỏ qua việc thừa nhận điểm yếu của anh ấy. Tom ngồi như chết lặng một hồi lâu. Tôi nghĩ những người khác có thể đang nghĩ tôi quá thô lỗ và bất lịch sự.

Nhưng sau vài khoảng lặng trôi qua thật chậm như thể cả tiếng đồng hồ, Tom trùng vai xuống. Khi đó tôi đã nghĩ anh ấy suy sụp thực sự và sắp khóc. Nhưng tôi vẫn tiếp tục, “Nghe này Tom, không lâu trước đây anh đâu có làm bất động sản. Anh từng có một công việc hoàn toàn khác bây giờ nhưng hãy nhìn xem, giờ anh đã kí kết được bốn thương vụ liền. Anh có thể tìm thấy những mối làm ăn mà người khác không thể, biến nó thành thứ hữu ích và thu lợi từ nó. Hãy cứ tiếp tục dùng thời gian của anh để làm tốt hơn nữa những việc này. Ai quan tâm đến việc anh vô kỉ luật chứ? Sẽ thế nào nếu mỗi năm anh thực hiện thêm một thương vụ lớn nữa rồi trả công bán thời gian cho một người nào đó để tổ chức, sắp xếp công việc giúp anh? Anh

không cần lo lắng về việc không thể tổ chức và sắp xếp công việc nữa đâu.”

Tom vẫn yên lặng, hẳn là do những suy nghĩ rối bời trong đầu anh ấy. Tôi nghĩ anh ấy đang nghĩ về người thầy, bố mẹ hay người thân từng nói với anh: “Con quá bừa bãi, con cần phải dọn dẹp mọi thứ gọn gàng đi!” Tom đã phải trải qua nhiều năm trời chịu đựng những lời khuyên tệ hại, và tôi đã được chứng kiến khoảnh khắc Tom có thể thay đổi từ cải thiện điểm yếu thành tập trung cho những điểm mạnh.

Bạn cũng có thể làm điều tương tự. Những điểm yếu nào đang kìm hãm bạn? Mọi người thường khuyên bạn phải thay đổi những gì? Những niềm tin sai lầm nào về bản thân khiến bạn vô cùng tự ti? Hãy trả lời những câu hỏi đó, và rồi tập trung vào những điểm tốt của bạn, đồng thời đâm một nhát dao chí mạng cho tên phản diện đang ẩn sâu trong tâm trí bạn.

Cái giá của những lời khuyên tệ hại

Lời khuyên nào tốn kém nhất thế giới? Chính là những lời khuyên tệ hại. Hãy để tôi hỏi bạn một câu: Bạn đã bao giờ có một sáng kiến, một ý tưởng mà bạn nghĩ rằng có thể thay đổi thế giới và đem lại rất nhiều tiền cho bạn? Sau đó bạn kể với một thành viên trong gia đình, một người bạn, thậm chí là người yêu bạn, và họ liệt kê cho bạn hàng loạt lí do để thuyết phục bạn rằng bạn sẽ không làm được điều đó.

Họ có thể nói với bạn, “Hiện thực hóa ý tưởng đó sẽ cực kì tốn kém và bạn không có đủ tiền. Bạn sẽ mất nhiều thời gian để đăng kí bản quyền. Rồi còn việc lên ti vi nữa, việc đó sẽ không ít tiền đâu.” Để rồi vài năm sau đó bạn sẽ thấy ý tưởng của bạn được ai đó hiện thực

hóa, thay đổi thế giới và giúp họ thành công. Và ai đã đánh cắp điều đó từ bạn? Ai đã khiến bạn bỏ lỡ cơ hội thay đổi thế giới và trở thành triệu phú? Chính là những lời khuyên tệ hại trước đó.

Bạn sẽ thấy rằng, chúng ta thường xuyên nhận được lời khuyên về các mối quan hệ từ người bạn độc thân hay những lời khuyên về kinh doanh từ người bạn mới bị phá sản. Điều này lí giải vì sao chúng ta thường trả giá đắt cho những lời khuyên tệ hại. Đó là bởi chúng ta học hỏi không đúng người. Liệu bạn có thể học cách hát opera từ Jimmy Hendrix hay ném bóng rổ từ LeBron James? Chắc chắn là không rồi, bởi họ không phải là những người phù hợp trong những lĩnh vực đó.

Cuối cùng, những lời khuyên tệ sẽ nuôi nấng cho kẻ phản diện và khuyến khích chúng ta ở trong vùng an toàn. “Vùng an toàn” ở đây có nghĩa là giới hạn kìm hãm chúng ta khỏi những hành động và những khó khăn mang tính thách thức nhưng lại có thể làm ta tiến bộ hơn. Số lượng những lời khuyên đó là vô hạn và tệ hơn cả là việc bạn bè và người thân nghĩ rằng những lời khuyên đó thể hiện sự quan tâm và yêu thương của họ dành cho chúng ta.

Đó là lời khuyên từ bố hoặc mẹ với ý nghĩ rằng họ đang bảo vệ ta khỏi vấp ngã. Đó là lời khuyên từ người vợ/chồng sợ rằng điều đó sẽ gây ảnh hưởng đến mối quan hệ. Đó là lời khuyên từ đồng nghiệp lo ngại rằng ta sẽ vượt mặt họ, hoặc từ một người sếp lo rằng tầm ảnh hưởng trong công việc của bạn đang ngày một lớn dần. Đó là một người bạn từng thất bại trong tình yêu mong muốn bảo vệ bạn khỏi nỗi đau đó. Đó có thể là một người thân từng bị phá sản và khuyên ta đừng mở doanh nghiệp kéo sẽ rơi vào hoàn cảnh như họ. Trong nhiều trường hợp, những lời khuyên như vậy là một cách tàn nhẫn

gián tiếp hủy hoại niềm tin của bạn, nhưng hầu hết mọi người lại nghĩ theo xu hướng họ đang bảo vệ hay che chở cho bạn trong khi thực tế, họ đang nuôi dưỡng một kẻ phản diện nội tâm, gieo rắc sự hoài nghi, hạ thấp sự tự tin của bạn và khiến bạn lúc nào cũng thấp thỏm lo lắng.

Bởi vậy, chúng ta cần hình thành một thói quen nhận thức rõ ràng những lời khuyên tệ đó mọi lúc và tạo ra một bộ lọc trong tâm trí để gạt bỏ nó. Mỗi khi có ai đưa ra lời khuyên như vậy, bạn có thể ép mình nở một nụ cười lịch sự đáp lại, nhưng hãy vứt nó vào “thùng rác” trong tâm trí ngay lập tức. Tôi không lạ gì việc những lời khuyên tệ đã tạo ra nỗi đau trong cuộc đời bạn hay buộc bạn phải trả giá nhiều như thế nào, bởi tôi cũng từng trải qua việc đó. Bởi vậy, bạn đừng sợ hãi, bạn không hề cô đơn. Giờ là lúc bạn ngừng ngay những suy nghĩ tiêu cực và trở nên vững vàng trong tương lai!

Dưới đây là một câu chuyện cảnh tỉnh về lời khuyên tệ, mặc dù nó cũng là một câu chuyện cười. Một năm trước, trong chuyến đi quảng bá sách của mình, tôi có buổi nói chuyện với một nhóm học sinh về lí do vì sao họ vẫn chưa thể đạt đến mức thành công họ hằng mong muốn.

Sau khi mỗi người lần lượt chia sẻ suy nghĩ của họ, tôi bắt đầu khái quát được những điểm chung trong câu chuyện của họ. Thiếu kiến thức, kinh nghiệm và tài chính không phải là những lí do cản trở họ. Mỗi người thực tế có cả tá những lời khuyên tồi đến từ ai đó và chúng lấy đi của họ lòng quyết tâm hành động để tạo ra bước tiến mới trong cuộc đời. Họ thường nhận những lời khuyên đó từ vợ hoặc chồng, bố mẹ, những người đồng nghiệp, và cứ thế dần dần, họ không còn động lực để làm bất cứ việc gì táo bạo và mới mẻ nữa.

Sau khi buổi nói chuyện kết thúc, tôi bay về Phoenix, Arizona. Ngay khi máy bay hạ cánh tôi đã gọi ngay cho đội của mình và nói, “Mọi người, hãy khẩn trương và chuẩn bị ngay studio đi. Tôi muốn thực hiện ngay một video clip truyền cảm hứng dành cho tất cả mọi người. Tôi không muốn đợi thêm chút nào nữa bởi giờ chính là lúc tôi ngập tràn cảm hứng nhất.”

Phải thừa nhận là lúc đó tôi đã phản ứng hơi thái quá với việc có những người ngăn cản học sinh của tôi tiến lên trong cuộc đời bằng những lời khuyên tuy có ý tốt nhưng thực chất lại không phải vậy. Bởi vậy tôi bước vào studio của mình, vận ngay một chiếc áo khoác thể thao vào và thắt một chiếc cà vạt (tôi thậm chí vẫn mặc một chiếc quần đùi và đi giày thể thao nhưng đã được chiếc bàn chỗ tôi ngồi che đi) và bắt đầu ghi hình. Lúc đó tôi không hề chuẩn bị kịch bản, nội dung mà chỉ mặt đối mặt với máy quay. Từ chỗ ngồi đó, tôi cứ vậy thực hiện đoạn quảng cáo thương mại trực tiếp qua máy quay đầu tiên của mình. Đồng nghĩa với việc chẳng có một chủ xị, một người dẫn hay những tấm áp phích hào nhoáng nào cả, chỉ mình tôi đối diện với chiếc máy quay hơn nửa tiếng đồng hồ, nói qua về cuốn sách của tôi vài lần trong suốt thời gian lên sóng.

Tôi thực hiện đoạn quảng cáo đó hoàn toàn với niềm nhiệt huyết đơn thuần, không có lấy một ghi chép hay kịch bản nào cả. Tôi không mong muốn gì khác ngoài giúp đỡ mọi người. Lúc đó tôi đã nghĩ gì? Chính là việc những lời khuyên tệ hại đã lấy đi từ học sinh của tôi sự tự tin, niềm vui và khả năng vươn đến một tầm cao mới trong cuộc đời họ.

Vậy nên khi ghi hình, tôi nhận ra mình không nói những điều được chuẩn bị sẵn từ trước, những ý nghĩ cứ thế xuất hiện và việc

của tôi là nói ra chúng. Tôi nhìn thẳng vào máy quay và nói, “Tôi muốn tất cả các bạn hãy lắng nghe. Bạn đừng nên bao giờ nghe lời khuyên từ những người đã từng thất bại trong những việc bạn muốn thực hiện. Bạn nghĩ rằng bạn có thể học hỏi từ thất bại của họ nhưng thực tế thì không hề đâu!

Họ sẽ đưa bạn vào guồng quay thất bại bằng những lời khuyên đó. Bạn biết đấy cha mẹ tôi từng kết hôn tới chín lần. Tôi rất yêu quý họ và họ đều đang trong những mối quan hệ tuyệt vời vào thời điểm hiện tại, thế nhưng trong suốt quãng thời gian tôi lớn lên, hôn nhân không phải một thành tích đáng tuyên dương của họ. Nếu như tôi cần một lời khuyên về tình yêu và hôn nhân, tôi sẽ tới tham khảo ý kiến của một cặp vợ chồng đã chung sống cùng nhau 30 năm hoặc 50 năm, những người luôn dành sự yêu thương, đam mê và tình yêu cho người còn lại.” Tôi đã thành tâm truyền tải toàn bộ điều mình muốn nói bởi đó là sự thật. Tôi sẽ không bao giờ lắng nghe lời khuyên từ cha mẹ tôi bởi họ từng thất bại nhiều lần trong chuyện đó. Nếu như tôi nghe họ thì chẳng khác gì đi hỏi Bernie Madoff¹ về bài học đạo đức.

¹ *Bernard Lawrence Madoff (sinh ngày 29 tháng 4, năm 1938) là một doanh nhân người Mỹ và là nguyên chủ tịch của sàn giao dịch chứng khoán NASDAQ. Ông sáng lập hãng Bernard L. Madoff Investment Securities LLC ở Phố Wall vào năm 1960 và là chủ tịch hãng này đến ngày 11 tháng 12 năm 2008, khi ông bị bắt và bị buộc tội gian lận tài chính.*

Nhưng đây mới thực sự là cú hích đã xảy ra. Sau khi quay đoạn video ngắn đó, tôi đã hoàn toàn quên đi giây phút dâng trào khi nghĩ về những chuyện cũ liên quan đến bố mẹ mình. Cuối cùng, đoạn

video đó trở thành đoạn quảng cáo thương mại thành công nhất tôi từng quay và nó được phát sóng trên ti vi mỗi ngày trong suốt hơn một năm. Ba tháng sau khi nó được phát sóng, mẹ tôi đã gọi điện cho tôi. Tôi nhắc máy lên và câu đầu tiên tôi nghe được là, “Thật vậy sao?”. Tôi chỉ đáp lại “Có chuyện gì vậy mẹ?”, sau đó bà tiếp tục, “Thật vậy sao? Con phải nói cho cả đất nước này biết mẹ con từng kết hôn nhiều lần hay sao? Hầu hết mọi người trong gia đình chúng ta đều không biết chuyện này!” Trong giọng nói của bà tôi thấy chút âm cười thầm – rõ là bà đã nhận thấy tính hài hước ở đây.

Đương nhiên tôi đã xin lỗi bà và giải thích về tình huống lúc đó, khi tôi không nói theo bất cứ một kịch bản nào. Nhưng trong suốt lần nói chuyện qua điện thoại đó, mẹ đã chia sẻ với tôi về những lời khuyên tệ bà từng nhận được và cái giá phải trả cho những lời khuyên đó. Hai ngày sau đó, tôi mua cho mẹ một chiếc xe ô tô mới thay cho lời xin lỗi.

Bạn hãy dành thời gian để chắt lọc tất cả những lời khuyên mà bạn nhận được và đánh giá xem người khuyên bạn có đủ tiêu chuẩn hay không. Giả sử bạn cần lời khuyên về cách chơi tennis, hãy nhờ ai đó có thể chơi thành thạo chứ đừng nghe lời khuyên của ai đó không biết chơi mà chỉ xem thi đấu trên truyền hình.

Bạn có thể truy cập website: <http://www.thebetterlife.com>, mục “Tài nguyên sách” để tải về file danh sách những lời khuyên tệ hại. Hãy in nó ra và viết tất cả những lời khuyên tệ hại bạn từng nhận được trong thời gian qua, và hậu quả mà nó gây ra cho bạn. Khi bạn có thể nhìn nhận cụ thể những lời khuyên tệ hại mà bạn từng nhận được, bạn sẽ hiểu rằng không bao giờ nên để cho ai đó không đủ tiêu chuẩn lái bánh xe định hướng cuộc đời bạn. Hãy tạo ra thói quen

phớt lờ những lời khuyên tệ hại và chỉ nghe những lời khuyên từ những chuyên gia thật sự. Hãy tiêu diệt kẻ phản diện nội tâm để có thêm tự tin vào bản thân bạn.

Làm theo người khác

Khi còn bé ta được dạy rằng phải xếp hàng và làm theo những gì người khác làm. Chúng ta được dạy phải đạt điểm cao, theo đuổi những gì ai ai cũng theo đuổi, học trung học, tốt nghiệp đại học, kiếm một công việc ổn định, tiết kiệm tiền, nghỉ hưu với khoản lương hưu dư dả. Chúng ta được dạy phải ở bên trong khuôn mẫu bởi nếu ta bước ra ngoài thì mọi người sẽ chê cười.

Tạm đặt chuyện này sang một bên, hãy để tôi hỏi bạn câu này: Khi học trung học hay đại học, bạn có thật sự có đam mê hay hình dung cụ thể về giấc mơ cuộc đời bạn sẽ như thế nào? Nếu giống như số đông những người khác, bạn chỉ việc tốt nghiệp, vui mừng tung cao mũ tốt nghiệp và nghĩ cả thế giới này là của bạn.

Đây là phần điên rồ nhất trong ý nghĩ đó: Trong nhiều trường hợp, nếu bạn theo đuổi đam mê của mình nhưng nó lại khác biệt với quan niệm của bạn bè, xã hội và gia đình, mọi người sẽ khoác vai bạn và bảo, “Này đã đến lúc ngừng mơ mộng và sống có trách nhiệm rồi đó.” Ở một góc độ nào đó, chúng ta đã tạo nên thế giới này, nơi chúng ta nghĩ việc phải có trách nhiệm là điều mà ai cũng làm và buộc bản thân mình cũng phải như vậy để khiến người khác vui vẻ trong khi chính chúng ta lại chẳng thấy thoải mái chút nào.

Bố mẹ và bạn bè không có ý làm tổn thương bạn, ngược lại họ nghĩ họ đang bảo vệ bạn. Rõ ràng họ có tầm ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn và có thể khiến bạn theo đuổi những gì trong tầm kiểm

soát. Khi bạn từ bỏ đam mê lớn lao của mình để sống với tầm nhìn của họ, họ sẽ coi bạn là một người có trách nhiệm và trưởng thành.

Thật ư? Tôi từ bỏ giấc mơ, trở thành một người không hề hạnh phúc và các người vui vì điều đó hay sao! Nghe thật là điên rồ làm sao nhưng điều đó đang xảy ra hằng ngày và nó vẫn đang diễn ra với bạn. Tôi không muốn tỏ ra thiếu tôn trọng, thế nhưng tôi cho rằng, hầu hết công việc mà bạn đang làm, bạn chỉ coi đó là “tạm thời” mà thôi. Và giờ đây bạn đang tự huấn luyện bản thân mình phải theo quy trình để làm người khác hài lòng. Điều đó cũng hợp lí thôi, vì cho dù câu chuyện của bạn là gì, bạn cũng đang đọc cuốn sách này. Bạn đọc nó vì một lí do nào đó, với hi vọng điều gì đó sẽ lóe sáng, bất kể bạn đang mắc kẹt trong tình cảnh khó khăn như thế nào. Bạn biết rõ điều gì làm mình bừng sáng và điều gì kìm hãm mình. Vậy nên, giờ là lúc bạn ngừng làm theo số đông mọi người và nghe theo tiếng gọi của trái tim bạn.

Nếu như bạn chỉ theo đuổi đám đông thì bạn cũng chỉ tới một điểm đích mà đám đông đó hướng tới mà thôi. Tôi đang cho bạn quyền được quên hết mọi hướng dẫn, mọi luật lệ mà đám đông đó đặt ra cho bạn, và quên đi điều xã hội nói với bạn là đúng hay sai. Hãy là chính mình và làm điều khiến bạn hạnh phúc. Tất nhiên tôi không khuyên bạn hãy bước ra ngoài vào ngày mai và tự ý từ bỏ những việc bạn không muốn làm. Điều tôi muốn nói ở đây là hãy nhìn nhận giá trị đích thực của bản thân và biết rõ bạn có thể tiến xa đến mức nào trên con đường bạn đã chọn.

Điều khiến nước Mỹ trở nên to lớn chính là suy nghĩ trước thời cuộc, các doanh nhân có tầm nhìn xa và phá cách. Họ suy nghĩ vượt ra ngoài khuôn khổ thực tại trước mắt. Và điều giữ cho đất nước này

hay bất cứ quốc gia nào khác giàu có và thịnh vượng chính là những người như bạn, sẵn sàng nghe theo tiếng gọi của trái tim, giải phóng toàn bộ tiềm năng và trở nên khác biệt. Bạn luôn có sẵn động lực để theo đuổi con đường của riêng mình. Những người thành công có một bộ quy tắc và thói quen khác biệt vươn tới thành công cũng như việc họ không bao giờ theo đuổi hay chấp nhận những thứ tầm thường và chung chung.

Vậy bạn sẽ thay đổi điều gì ngày hôm nay, nếu như bạn không quan tâm đến suy nghĩ của người khác? Nếu bạn thật sự có thể lắng nghe trái tim, theo đuổi giấc mơ và đam mê thì bạn sẽ lựa chọn hướng đi nào? Hãy nghĩ đến những thứ khiến bạn có thể mỉm cười và viết nó ra. Để có thể tạo ra bất cứ sự thay đổi nào, bạn cần phải bắt đầu những bước đầu tiên: viết một danh sách hoặc đọc to những điều đó lên. Sự tự tin sẽ được củng cố và mọi nghi ngờ sẽ tan biến khi bạn hành động theo những gì trái tim mách bảo.

Vì việc bắt đầu luôn là một việc khó khăn nên tôi sẽ chia sẻ với bạn một bài tập giúp bạn có thể vượt qua thử thách để thay đổi bản thân. Hãy dùng một tờ giấy trắng và kẻ một đường thẳng dọc chia tờ giấy làm đôi. Phía bên trái bạn ghi “Những điều tôi không thể chấp nhận được nữa”, còn bên phải ghi “Những điều tôi cần phải thực hiện trong cuộc sống”. Hãy tự mình ngẫm ra câu trả lời cho hai cột này – đừng trả lời khi bạn nghĩ câu trả lời như vậy là phù hợp. Bạn hãy cố gắng đào sâu vào tâm trí và trả lời thật trung thực. Khi bạn thực hiện xong, hãy khoanh tròn vài ý ở mỗi cột và bạn sẽ nhận ra ngay sự đối lập. Bạn sẽ bất ngờ bởi sự khác biệt giữa những điều không còn chấp nhận được và những điều cần thiết. Và để lấp đầy

khoảng cách đó, bạn cần tự thúc đẩy mình phải thay đổi – sự thúc đẩy tới từ trái tim và trí óc.

Hình ảnh phản chiếu bên ngoài của con người bạn

Trên thực tế có hàng ngàn yếu tố ngoại cảnh hằng ngày gây ảnh hưởng đến bạn. Cho dù chúng ngấm nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm hay giúp chúng ta trở nên mạnh mẽ hơn thì một điều tất yếu đó là những điều này sẽ luôn luôn xuất hiện. Nó có thể là bài học của giáo viên, lời răn dạy của cha mẹ hay là bản tin thời sự, những thông điệp ấy tiếp diễn liên tục và không ngừng nghỉ. Vấn đề không nằm ở chỗ kẻ phản diện nội tâm lấy nguồn nuôi dưỡng ở đây mà hơn hết là ảnh hưởng của nó có thể kéo dài cả đời, bạn sẽ mất dần sự tự tin và chỉ quẩn quanh giậm chân tại chỗ. Cuộc sống của bạn khi đó tệ hơn bao giờ hết. Vậy nên hãy chú ý tới những yếu tố bên ngoài có thể tác động xấu tới bạn và điều chỉnh cách thức bạn tiếp nhận chúng. Điều tôi nói đến ở đây không chỉ là những quyết định bạn đưa ra mà còn là cách bạn đi lại, nói chuyện và cư xử hằng ngày. Tôi sẽ giải thích cụ thể cho bạn những yếu tố bên ngoài ảnh hưởng tới bạn như thế nào thông qua câu chuyện dưới đây.

Thử tưởng tượng bạn đang ngồi ở quán cafe và quan sát thấy hai người đàn ông đang ngồi ở hai bàn khác nhau. Người thứ nhất có một gương mặt buồn rầu và tác phong chậm chạp. Khi người phục vụ tới hỏi đồ uống, người đàn ông chỉ trả lời lí nhí “Không, cảm ơn”.

Bạn nghĩ anh ấy là loại người như thế nào? Anh ấy làm công việc gì? Là một ông chủ, hay chỉ là một nhân viên cấp thấp? Anh ấy có bao nhiêu niềm đam mê trong cuộc sống? Bao nhiêu niềm vui? Anh ấy có thích công việc của mình hay không? Chỉ cần dựa vào bản mô

tả nhanh mà tôi đưa ra, bạn có thể đưa ra kết luận rằng người đàn ông ở quán cafe này chắc chắn đang gặp khó khăn nào đó trong cuộc sống. Thái độ, cử chỉ và ngoại hình của anh ấy, tất cả đều đang tạo ra một cảm giác buồn bã và tồi tệ.

Bây giờ hãy nhìn vào bàn của người đàn ông còn lại. Anh chàng này ngồi thẳng một cách tự tin và nụ cười thì thường trực trên môi. Khi người phục vụ mang khay thức ăn tới, anh ta trả lời “Trông ngon đấy, xin cảm ơn“, anh ta thậm chí đọc được biển tên của người đó và nói “Cảm ơn Jessica”. Bạn nghĩ sao về anh chàng này? Anh ta rất tự tin, thân thiện và thoải mái với chính mình. Bạn nghĩ anh ta là ông chủ hay một nhân viên cấp thấp? Bạn nghĩ người đó là loại người như thế nào? Anh ấy có bao nhiêu niềm đam mê trong cuộc sống? Bao nhiêu niềm vui? Anh ấy có thích công việc mình đang làm không? Anh ta kiếm được rất nhiều tiền, hay đang cố gắng trang trải nợ nần?

Tôi chắc chắn là bạn có thể cảm nhận được sự khác biệt của hai người đàn ông này bởi tiềm thức của bạn mạnh mẽ hơn nhiều so với ý thức. Tiềm thức của bạn giống như một chiếc ổ cứng lưu trữ dữ liệu về toàn bộ cuộc đời của bạn. Khi bạn có một quyết định dựa trên “trực giác mách bảo” thì trực giác đó xuất phát từ tiềm thức của bạn. Trong trường hợp của hai người đàn ông tại quán cà phê, trực giác của bạn nói: “Tôi có thể xác định được vị thế của họ chỉ trong nửa giây. Tiềm thức của tôi đã thu thập một khối dữ liệu lớn về con người và tôi có thể tự tin nói rằng anh chàng đầu tiên đang chán nản hoặc thất bại trong công việc. Trong khi đó anh chàng còn lại có vẻ là một người có khả năng, đam mê và là một người chiến thắng.” Đây

không phải là việc “đánh giá một cuốn sách qua bìa” mà là lắng nghe tiềm thức của bạn.

Với các phán đoán mang tính trực quan như trên, dựa trên đánh giá của tiềm thức, theo bạn thì sự tác động của ngoại hình, biểu cảm đến thành công và hạnh phúc có quan trọng hay không? Cực kì quan trọng ấy chứ! Liệu rằng kẻ phản diện nội tâm đã gây nên tâm trạng này của anh ta, hay chính biểu hiện của anh ta đang nuôi sống hắn? Điều này giống như câu hỏi quả trứng có trước hay là gà có trước vậy; đáp án có là gà hay trứng thì cũng không quan trọng mà quan trọng là tác động nó gây ra. Có phải một người đàn ông luôn trùng vai buồn bã, nét mặt nhăn nhó và lúc nào cũng cúi gằm nhìn chăm chăm vào đôi giày của mình là hình ảnh bạn thấy mỗi lần soi mình trong gương? Nếu đúng như vậy thì bạn đang nuôi dưỡng một kẻ phản diện nội tâm luôn rủ rỉ thuyết phục rằng bạn chẳng có giá trị gì hết. Cứ như thế, bạn dần biến sự quy kết của hắn thành chính con người bạn.

Hãy thử dành vài ngày tới để quan sát bản thân và những người khác. Chú ý đến cách bạn và những người khác biểu lộ cảm xúc. Bạn sẽ thấy rất nhiều cử chỉ và phong thái khác nhau, nhưng tiềm thức của bạn sẽ hướng đến những gì bạn thích và không thích.

Mục đích của bài tập này không phải để thay đổi bản chất con người bạn. Bạn có thể thấy một ai đó đi lại khệnh khạng, ra vẻ vênh váo như là bề trên của nhiều người, nhưng sẽ thật ngớ ngẩn nếu bạn cố để giống như kiểu người này. Điều tôi muốn nói đến ở đây là hãy tìm hiểu xem bạn muốn thể hiện một hình ảnh như thế nào đến thế giới. Xem xét mọi cử chỉ hành động của bạn và luôn cố gắng mỉm cười, nói chuyện và thể hiện theo cách mà bạn cho là tốt nhất. Giả

sử Chúa bước vào căn phòng bạn đang ngồi ngay lúc này và nói, “Hãy cùng ngồi xuống và nói ta biết cuộc đời cậu đang như thế nào”, bạn sẽ ngồi như thế nào? Bạn sẽ thẳng lưng vươn rộng hai vai? Bạn sẽ mở to mắt hay chỉ dám hé nhìn? Bạn sẽ chăm chú lắng nghe hay bình tĩnh đợi đến lúc thích hợp và lên tiếng? Hãy tạo ra một hình mẫu điển hình trong tâm trí bạn (Chúa luôn luôn tốt và bất cứ ai cũng có mặt tốt của họ) và tâm niệm rằng nó luôn luôn song hành cùng bạn. Những hành động tự tin của bạn không chỉ trở thành thói quen mà nó còn tạo ra một hiệu ứng phụ lớn hơn bạn tưởng tượng nhiều.

Bạn nghĩ một nụ cười có giá trị như thế nào? Bạn có biết tồn tại vô số những nghiên cứu về sức mạnh của nụ cười? Chính tôi còn kinh ngạc với thông tin này nữa là. Một hôm nào đó, nếu có thời gian, bạn nên tự tìm trên google về tác động của nụ cười. Dạo gần đây tôi đã biết thêm một thông tin thú vị, mỗi khi bạn mỉm cười, não của bạn sẽ tự động nhận thức, “Tôi nghĩ chúng ta đang căng thẳng, nhưng có lẽ không phải vậy đâu vì bạn thấy đấy, chúng ta vẫn đang cười đấy thôi.” Mọi căng thẳng và áp lực sẽ tan biến ngay lập tức khi bạn nở một nụ cười thật tươi. Khi đó, tiềm thức của bạn mạnh mẽ đến mức nó có thể ra lệnh cho bộ não và toàn bộ cơ thể của bạn. Nó có thể nói lớn, “Tất cả hãy nghe nào! Chúng ta đang mỉm cười! Chúng ta đang hạnh phúc!”

Các nghiên cứu khoa học chứng minh rằng nếu mỉm cười nhiều hơn bạn sẽ sống lâu hơn và làm giảm huyết áp. Bạn sẽ gặp những người bạn tốt hơn và cải thiện đời sống hôn nhân của bạn. Một nhà khoa học đã tập hợp những tấm ảnh chụp tốt nghiệp trung học cách đây ba mươi năm và phát hiện ra rằng: Những người cười trong ảnh

có sự nghiệp thành công và sống lâu hơn những người mang vẻ mặt nghiêm trọng và lo lắng. Thật bất ngờ phải không nào!

Đến một nụ cười cũng có thể mang lại nhiều lợi ích như thế, vậy hãy thử nghĩ xem cuộc đời của bạn sẽ như thế nào nếu bạn đứng thẳng lưng, ngẩng cao đầu, vươn rộng bờ vai và nói chuyện với toàn bộ nhiệt huyết mà mình có? Hãy tự coi mình là một hình mẫu tích cực cho tất cả mọi người xung quanh. Kể cả khi bạn chỉ đang cố tỏ ra mình tích cực thì sớm muộn bạn cũng sẽ trở thành một người mà mọi người muốn kết giao vì đơn giản bạn cho họ cảm giác tích cực ở mọi lúc. Và khi đó bạn sẽ thu hút những người như bạn và tránh xa những người gây ra ảnh hưởng xấu. Đúng vậy, đây là một thói quen giúp bạn có được thành công trong cuộc sống và tự nâng đỡ bản thân khi nhìn mình trong gương. Đừng thực hiện thói quen thành công này một cách hời hợt. Đừng để những yếu tố bên ngoài nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm và ảnh hưởng đến con người bạn. Bạn là một tia sáng rực rỡ, đừng để bất cứ điều gì dập tắt nó.

Lựa chọn ngôn từ

Bạn đã bao giờ suy nghĩ về những điều người khác nói về mình hoặc bạn nói với họ? Bạn có biết ảnh hưởng của chúng đối với cuộc sống của mọi người? Ngôn từ bạn đang sử dụng có thể nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm hoặc tiêu diệt hẳn. Tôi muốn bạn nhận thức rõ ràng về tầm ảnh hưởng của ngôn từ trên nhiều phương diện khác nhau. Nếu không biết rõ, chúng ta vẫn sẽ chỉ vô thức gắn những cảm xúc vào ngôn từ theo nhiều cách và để mặc chúng thay đổi cuộc sống hằng ngày của chúng ta hết năm này qua năm khác.

Bị người khác chê là ngu ngốc, lười nhác, xấu xí, béo phì thật sự rất tệ. Thế nhưng điều còn tệ hơn là khi ta gắn cảm xúc của mình vào

mỗi từ ngữ đó. Như bao người khác, chúng ta cảm thấy buồn tủi, cô đơn, tức giận và nhiều hình thái cảm xúc tiêu cực khác mỗi khi phải lắng nghe những từ ngữ đó. Hồi nhỏ tôi được dạy rằng chỉ khi bị chấn thương thể chất thì mới đau đớn, tuy nhiên sự thật là chính những lời nói, miệt thị cũng có thể tạo ra tổn thương tinh thần ghê gớm. Tôi đã dạy hai đứa con của mình, một đứa bảy tuổi và một đứa chín tuổi rằng: từ ngữ và hành động của người khác không thể nào ảnh hưởng đến các con trừ phi các con cho phép họ. Tuy đã lặp lại nhiều lần trong cuốn sách nhưng tôi vẫn phải hỏi bạn câu này ở mỗi chương sách và mỗi ngày: Bạn là một chiếc nhiệt kế hay điều hòa nhiệt độ? Bạn có dằn vò bản thân vì những từ ngữ miệt thị, lăng mạ của người khác, hay bạn mong muốn mình có thể sống mà không cần quan tâm đến người khác nói gì, bởi bạn tự tạo ra niềm vui và đam mê cho bản thân?

Thật ra bạn hoàn toàn có thể tiêu diệt sức mạnh của những từ ngữ tiêu cực nhắm đến bạn và trở nên lạc quan hơn. Những điều người ta nói về bạn cách đây một tháng, một năm hay hai mươi năm trước mà vẫn khiến bạn suy nghĩ đến tận bây giờ, thì chính bạn là người phải chịu trách nhiệm vì đã nuôi dưỡng chúng bên trong bạn. Bạn hoàn toàn có thể dẹp bỏ hết những từ ngữ đó, vậy sao không thực hiện nó ngay bây giờ đi?

Hãy luôn nhớ về một kẻ phản diện nội tâm đang lớn lên mỗi ngày trong bạn và lấy đó làm động lực để thay đổi bản thân. Chúng ta càng để những từ ngữ tiêu cực, tổn thương cảm xúc này ảnh hưởng đến mình thì sức mạnh của kẻ phản diện này lại càng lớn dần. Kết quả là, chúng ta dần mất đi tự tin, những hoài nghi về bản thân cứ thế nhiều lên và tệ nhất là chúng ta bắt đầu có cái nhìn tiêu cực về

thế giới. Nếu cứ theo đuổi xu hướng này thì khoảng cách “rơi ngã” từ tư duy giàu có sang tư duy nghèo nàn cũng gần thôi.

Nếu bạn mắc kẹt trong lối tư duy nghèo nàn không có nghĩa bạn hoàn toàn là một người tiêu cực, nhưng sự thật là tâm trí bạn đang ở trong trạng thái xấu và khi như vậy, bạn rất khó để có thể bộc lộ mình một cách tốt nhất.

Hãy thử bài tập đơn giản sau đây của Tony Robbins để gạt bỏ sức mạnh những ngôn từ có thể tác động mạnh đến cảm xúc của bạn hay gây ra tác động tiêu cực lên bạn. Bạn hãy liệt kê một số từ ngữ mà chỉ cần nghe ai đó nói với bạn, bạn sẽ cảm thấy bi quan và thất vọng ngay lập tức. Nó có thể là “Đồ vô dụng”, “Tôi thất vọng vì anh” hay “Quá tệ. Làm lại lần nữa đi”. Nhiệm vụ của bạn là tự suy nghĩ vì sao những từ ngữ này lại có ảnh hưởng lớn đến bạn như vậy, và tự nhận thức rằng chúng chỉ là những từ ngữ tầm thường nhưng chính bạn đã gán ghép cho chúng sức mạnh không tưởng khiến chúng có thể đánh gục bạn.

Giờ đây hãy chuyển những tác động tiêu cực của những từ ngữ này sang thành những từ ngữ kích thích năng lượng ta sử dụng hằng ngày. Thử nghĩ mà xem, nếu bạn nói với người khác, “Tôi là đồ vô dụng, tôi không thể làm được việc này” thì chính bạn đã kích hoạt cảm xúc mà bạn nói ra. Ngay cả khi bạn không hề căng thẳng nhưng khi bạn nói “Tôi có quá nhiều việc phải làm!” thì chính bạn đang tự nhủ với tiềm thức của mình và bạn ngay lập tức có cảm giác đó.

Hãy nghĩ đến việc khi bạn nhận được một cuộc điện thoại thông báo một tin xấu, và bạn nói, “Tôi phát điên mất!”, điều gì sẽ xảy ra sau đó? Bạn đi đi lại lại không ngừng và cảm thấy bồn chồn đến mức lảo đảo, “Mình không thể giải quyết việc này”. Sớm thôi, bạn sẽ mắc

kết với những cảm xúc rối bời đó cả ngày liền. Mỗi người chúng ta đều có những từ khóa nhất định có thể “giam hãm” chúng ta trong cảm xúc tiêu cực. Thử nghĩ xem đối với bạn, những từ khóa đó là gì? Giờ là lúc thích hợp để tạm ngừng đọc và viết ra những từ khóa đó. Đối với tôi, mỗi lần tôi tự nói với bản thân mình “Cậu tuyệt lắm”, tâm trạng của tôi sẽ khá hơn rất nhiều. Tôi đã kịp thời học cách thay đổi ngôn từ mình sử dụng và thẩm thấu ý nghĩa của chúng. Giờ đây tôi sẽ chia sẻ kĩ năng tôi thực hiện điều đó dễ thế nào.

Trước khi tôi chia sẻ nó, bạn hãy nghĩ đến cung cách tế nhị cơ thể của chúng ta phản chiếu ngôn từ. Tôi có một người bạn mà mỗi lần có ai đó hỏi tình hình chung dạo này của anh ấy thế nào, vai anh ấy lại chùng xuống kèm theo câu trả lời như mọi khi “Tôi ổn”. Cơ thể anh ấy là tấm gương phản chiếu ngôn từ anh ấy sử dụng – bề ngoài cho thấy anh ấy vẫn ổn nhưng chắc chắn không phải vậy. Một người bạn khác của tôi lại thường xuyên nói “Tôi bận chết đi được”, nhưng anh ấy cứ lặp lại câu cần nhần như vậy ngay cả khi đang cuối tuần, khi mà anh ấy chẳng bận rộn một chút nào và anh ấy ngay lập tức trở nên lo lắng về mọi thứ. Joel Weldon là một người có những phản ứng cảm xúc đối lập với những gì tôi kể ở trên. Joel là người tôi từng gặp vài năm trước. Mỗi lần gặp mặt, tôi đều hỏi thăm tình hình của ông ấy và đáp lại tôi là câu trả lời “Tuyệt vời!”. Joel là một người đàn ông tầm hơn 70 tuổi. Mỗi lần nói “Tuyệt vời”, trông ông lại vui tươi đến lạ thường. Gương mặt ông hiện rõ nhiệt huyết và cảm xúc vui vẻ. Đôi mắt của ông sáng lên như thể ông mới chỉ 25 tuổi. Ông đã tự tạo cho mình cảm xúc tốt khi nói ra những từ đó và rõ ràng khi nói mình tuyệt vời thì biểu hiện của ông cũng minh chứng chính xác cho điều đó. “Tuyệt vời” chính là từ khóa của Joel, và ngoài việc từ khóa

tốt kéo theo những điều tốt thì việc có từ khóa đúng cũng vô cùng cần thiết.

Vậy nên hãy viết ra các từ khóa. Khi viết ra, hãy miêu tả những cảm xúc của bản thân đi kèm với mỗi từ. Nếu từ khóa của bạn là “căng thẳng”, nó có thể tạo ra một chuỗi cảm xúc đối lập với việc trở nên tuyệt vời, thay vào đó là sự sợ hãi, buồn bã, tự tin và vô số thứ tiêu cực khác.

Tiếp theo là phần hay ho nhất: những từ ngữ kia, bạn hoàn toàn có thể lật chúng lại và tự nhủ với mình một ý nghĩa tích cực. Cùng với đó bạn hãy giữ thẳng lưng, mỉm cười và nhướn lông mày lên. Chỉ cần làm những điều nhỏ nhặt trên là có thể khiến một ngày của bạn tươi đẹp hơn nhiều rồi đấy. Và rồi, thay vì tự nhủ với bản thân “Tôi quá căng thẳng vì bận rộn” thì hãy nói: “Tôi bận rộn vì đang đón nhận tất cả cơ hội”, “Tôi đang tận dụng cơ hội của mình để học hỏi được thật nhiều”. Hãy biến bài tập này thành một thói quen của bạn, thay đổi những từ ngữ tiêu cực thành những câu mang lại nguồn năng lượng tích cực. Thói quen này sẽ giúp bạn hạ gục được kẻ phản diện nội tâm, qua đó đánh thức người hùng bên trong bạn.

Có những ai trong vòng tròn quan hệ của bạn?

Xung quanh bạn là những ai? Bạn dành nhiều thời gian cho ai nhất? Có những ai trong vòng tròn quan hệ của bạn? Bạn hoàn toàn biết rõ những câu hỏi này sẽ dẫn đến đâu nhưng hãy rẽ nó theo hướng tôi vạch ra. Chúng ta đều biết về vai trò và ảnh hưởng của những người gần gũi nhất với mình. Có những người khiến ta mất tự tin trong khi người khác truyền năng lượng cho chúng ta. Bạn đang nghĩ rằng, tôi cũng có những người bạn tiêu cực nhưng tôi không cho phép họ gây ảnh hưởng đến tôi, phải không? Thật ra điều đó

không đúng lắm. Sau nhiều năm kinh nghiệm, gặp gỡ nhiều người thành công, tôi đúc kết được một điều về vòng tròn quan hệ, đó là: “Những mối quan hệ làm nên tính cách của bạn.”

Giả sử bạn có ba người bạn tiêu cực và ba người bạn tích cực thì có lẽ tính cách của bạn sẽ nằm ở khoảng trung bình giữa họ. Nếu tất cả bạn bè của bạn đều khó khăn trong cuộc sống và tiền bạc, vậy sẽ rất khó để bạn có thể kiếm được nhiều tiền và vượt lên trên họ. Nếu vợ/chồng bạn luôn bi quan về cuộc sống trong khi bạn vô cùng lạc quan, thì cả hai sẽ cùng có sự hài lòng cuộc sống ở mức độ trung bình. Tất nhiên tôi không bảo bạn nên li hôn, mong bạn đừng hiểu sai cách. Bạn có thể đọc cuốn sách này cho nửa kia của mình và chia sẻ những bài học trong này cho những người gần gũi với bạn nhất. Hãy đọc nó như để tìm một phương án khác biệt trong giải quyết những tình huống bạn gặp phải.

Tôi đã học được một điều này từ một trong những người bạn tốt của tôi, Joe Polish. Có hai loại người trên thế giới này, những người truyền năng lượng và những người hút cạn năng lượng. Bạn càng dành nhiều thời gian cho những người truyền năng lượng, bạn sẽ ngay lập tức cảm thấy rất tuyệt vời mà không biết tại sao, bạn sẽ đạt được thành tựu trong cuộc sống, và tiếp nhận những thói quen thành công của họ. Ngược lại, nếu quá thân thiết với những người hút cạn năng lượng, họ sẽ làm hao mòn tinh thần của bạn và khiến bạn học tập những thói quen tiêu cực của họ để áp dụng vào cuộc sống của bạn!

Trước khi nói chuyện với Joe, tôi có định kiến riêng về những người tôi nên giao thiệp xung quanh, nhưng việc tồn tại hai kiểu

người truyền năng lượng và hút cạn năng lượng của Joe quá tuyệt nên tôi bị thuyết phục và đồng thuận với cách nghĩ này.

Phân biệt hai loại người này rất dễ: bạn chỉ cần hỏi một người: “Ngày hôm nay của anh thế nào?” và người đó trả lời: “Hôm nay là một ngày làm việc tuyệt vời” thì đó rõ ràng là một người truyền năng lượng. Hãy chú ý đến thái độ, cử chỉ, thói quen đạo đức của họ. Mặt khác, nếu một người trả lời: “Lại một ngày mệt nhọc nữa trôi qua. Tôi chỉ mong cho đến cuối tuần” thì tốt nhất bạn nên gật đầu và đi xa khỏi anh ta. Nguồn năng lượng tích cực của bạn rất có giá trị và nó không thể lãng phí cho những người như vậy.

Hãy nhớ điều đó mỗi khi ai hỏi bạn: “Hôm nay anh thế nào”. Hãy phản hồi ngay và tập nói những từ ngữ tích cực “Tuyệt vời”, “Rực rỡ”, “Chưa bao giờ tốt hơn” để truyền năng lượng cho bản thân và người xung quanh.

Quy luật tự nhiên của con người này rất đơn giản: Nếu bạn muốn thành công trong giới tài chính, vậy bạn phải giao thiệp với những nhà tài chính thành công. Nếu bạn muốn trở thành một doanh nhân và tự thành lập công ty của riêng mình, hãy tăng cường mối quan hệ với các doanh nhân và những người tự lập công ty khác. Bạn muốn thay đổi bản thân? Vậy bạn có ý tưởng rồi đó.

Bạn phát triển các mối quan hệ của mình như thế nào? Bạn nên tạo ra một thói quen để luôn mở rộng mối quan hệ của mình khi tiếp xúc với những con người thành đạt, từ đó tạo cảm hứng cho chính bạn. Có lẽ bạn đang tự nhủ: “Tôi chẳng có một người bạn thành công nào cả”. Trường hợp này cũng phổ biến thôi nhưng không sao cả, cứ từ từ từng bước một. Bạn có thể đọc thêm các cuốn sách về thành

công, xem các video clip của người thành công hoặc tới các địa điểm mà họ hay lui đến để gặp gỡ cũng như nhận được chỉ dẫn từ họ.

Tôi muốn nhắc lại với bạn: mở rộng quan hệ với những người thành công không có nghĩa là bạn phải đẩy xa những người bạn tiêu cực ra khỏi cuộc đời bạn. Trong nhiều trường hợp, họ sẽ đơn giản đứng sang một bên nếu bạn tự mình tiến lên. Bởi một khi họ chứng kiến sự thay đổi của bạn, một số người sẽ tìm được cảm hứng để trở nên giàu cảm hứng như bạn, hoặc những người khác sẽ tự động rời bỏ bạn.

Tất nhiên trong nhiều trường hợp, bạn có thể có một người rất thân nhưng lại là kiểu người tiêu cực, mà bạn không thể nào từ bỏ mối quan hệ với anh ta. Không may là bạn không thể dạy ai đó để họ tích cực hơn hay chỉ ra điểm tiêu cực ở họ - bạn không thể chỉ nói trắng ra những thói quen chưa tốt của họ. Thay vào đó, bạn cần tự mình làm một tấm gương cho xu hướng mà bạn mong muốn họ học hỏi theo. Bạn có thể làm một ánh sáng rực rỡ đến mức người khác không thể dập tắt sức hút đó ở bạn mà thay vào đó, họ có thêm động lực để tỏa sáng cùng bạn. Bạn có quyền chọn lọc những người có thể đồng hành cùng mình trên hành trình hoàn thiện bản thân một cách tốt nhất. Hãy soi sáng cho họ và khiến những người tiêu cực nhất cũng phải thay đổi để trở nên tốt hơn.

Một điều không thể chối bỏ đó là tuy những thói quen trên thật đơn giản nhưng tác động chúng mang lại cho bạn là rất lớn. Thành công không đến từ may mắn hay từ ma thuật mà có được từ một chuỗi những thói quen mà những ai đã chiến thắng kẻ phản diện nội tâm có thể hiểu được. Sự thật là, họ làm việc không ngừng để cải thiện bản thân.

Và hãy nhớ, đi kèm với những điều mới mẻ và nổi bật là một lượng kiến thức bạn cần ghi nhớ và thẩm thấu. Bởi vậy, hãy nhớ điều tôi nói trước đó: bạn không cần phải thêm vào những thói quen trong cuộc sống bận rộn của mình, mà hãy dần dần thay thế những thói quen cũ không hiệu quả bằng những thói quen mới. Việc bạn cần làm là gạt bỏ những thói quen không tốt – như xem các tin tức tiêu cực chẳng hạn. Vẫn từng đó thời gian bỏ ra bỏ ra, nhưng kết quả đạt được sẽ hoàn toàn khác.

Nhân tiện nói về thời gian, tôi cảm ơn bạn đã dành thời gian để đọc cuốn sách và đồng hành cùng tôi từ đầu tới giờ. Tôi hiểu cuộc sống của ai cũng rất bận rộn và bạn có rất nhiều lựa chọn khác. Và việc bạn đã đọc đến phần này của cuốn sách cho thấy bạn nghiêm túc khát khao thành công và không phải là người tìm đến thành công chỉ sau một đêm hay nhờ may mắn. Nếu bạn có thể dành thời gian đọc cuốn sách này, hãy dành thời gian để dần tiếp thu những thói quen này vào cuộc sống của bạn. Nếu cuốn sách này có thể châm ngòi chiếc tên lửa phóng cuộc đời bạn lên một tầm cao mới, vậy là tôi đang làm đúng việc của mình rồi. Bạn có khát khao được khám phá nấc thang thành công của bản thân, và chính những hành động của bạn sẽ đưa bạn đến đó. Tôi mong muốn bạn đọc trọn vẹn cuốn sách này. Bạn xứng đáng với những lợi thế bạn đang nắm giữ, và tôi sẽ chỉ cho bạn nhiều điều tuyệt vời hơn nữa trên con đường vươn tới thành công của bạn.

Tiếp theo đây, chúng ta sẽ cùng nhau tìm hiểu về thói quen thành công vô cùng quan trọng đến từ việc hiểu rõ “câu chuyện” của bạn. Cho đến giờ bạn đã hiểu về kẻ phản diện nội tâm và sức mạnh của bản thân - chính là phong thái và ngôn ngữ của bạn - bạn đã có thể vút tắt

cả những thứ tiêu cực đó vào thùng rác và quên hết chúng đi. Điều sẽ xuất hiện chính là câu chuyện bạn kể về chính mình. Câu chuyện này có thể là gánh nặng lớn nhất trong cuộc đời bạn. Nó có thể kìm hãm bạn sử dụng tiềm năng lớn nhất của mình, hoặc cũng có thể tạo động lực để bạn đạt được thành công to lớn cũng như sự giàu có.

4SỨC MẠNH ĐẾN TỪ CÂU CHUYỆN CỦA BẠN

Nếu như chúng ta không bao giờ đối mặt với thử thách và thất bại, chúng ta sẽ không bao giờ định hình được cá tính của bản thân. Cá tính của mỗi người chúng ta đến từ những khoảng thời gian chúng ta không tin tưởng vào bản thân nhưng bằng cách nào đó, chúng ta vẫn thực hiện điều mình muốn và vượt qua nó một cách mạnh mẽ. Chống đỡ với những khó khăn và thách thức, đó chính là cách chúng ta khẳng định cái tôi và sức mạnh của mình.

Brendon Burchard, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Mỗi người trong chúng ta đều có một hay nhiều câu chuyện làm nên cuộc sống của mình. Cốt lõi của câu chuyện chính là nơi ta sống, cảm xúc, tinh thần và đôi khi là thể chất của ta. Câu chuyện đó có thể đóng vai trò như một cơn gió giúp cánh buồm cuộc đời mỗi người tiến về phía trước, nhưng cũng có thể trở thành mỏ neo lôi con thuyền trở lại.

Kẻ phản diện nội tâm kể câu chuyện khiến cho người ta chỉ có thể giậm chân tại chỗ. Nếu như bạn nhớ lại cách kẻ phản diện này hành hạ chúng ta như thế nào, bạn sẽ hiểu hẳn làm điều đó bằng cách kể đi kể lại một điều rằng ta không thể làm được điều gì hết, cho đến khi ta tin điều đó chính là sự thật. Việc chúng ta cần làm rõ ở đây đó là, chính chúng ta mới là người kể chuyện của mình chứ không phải bất cứ ai khác – chính chúng ta là người vạch ra tầm nhìn cho cuộc sống của mình và gạt bỏ những câu chuyện xưa cũ lại phía sau.

Để có thể định hướng câu chuyện cho đúng với tầm nhìn mục tiêu của cuộc sống, bạn sẽ cần một chút nỗ lực. Nhưng hãy thử nghĩ mà xem, không phải mọi thành công, của cải vật chất mà bạn hằng mong muốn sẽ trở thành hiện thực nếu bạn chỉ cần cố gắng một chút mỗi ngày hay sao? Vậy nên hãy cam kết với bản thân mình, chuẩn bị tinh thần đối mặt với khó khăn và cùng nhau cố gắng. Trong chương này chúng ta sẽ bóc lộ hết câu chuyện của bạn, thậm chí là cả những thứ tưởng chừng như vô hại nhưng đang giữ chân bạn và kìm hãm tiềm năng của bạn.

Câu chuyện của Gena

Một trong những học viên lớn tuổi của tôi là bà Gena, một người phụ nữ tuyệt vời và cũng là một người bạn thân của tôi. Khi tôi gặp Gena, bà có một câu chuyện vô cùng đặc biệt về xuất phát điểm trong cuộc đời bà và việc bà từng tin tưởng mình sẽ trở thành một người như thế nào trong tương lai. Nhưng trước khi đi vào câu chuyện của bà, hãy để tôi nói bạn biết Gena đã từng là một người thế nào.

Bà là một phụ nữ nội trợ ở nhà. Khi chồng bà làm việc bên ngoài, Gena bận bịu với đủ công việc trong gia đình: sắp xếp, lên thời gian biểu, chăm sóc chồng bà – Nick, dạy piano kiếm thêm tiền khi có thời gian và quan trọng hơn cả làm một bà mẹ siêng năng. Gena vô cùng hài lòng với cuộc sống của mình. Tuy nhiên ở một khoảng lặng nào đó trong tâm trí mình, đôi khi Gena nghĩ bà đã bỏ qua giấc mơ và mục tiêu của mình chỉ để đảm bảo cho gia đình mình bền vững cũng như êm ấm. Chúng ta luôn chất vấn bản thân về những lựa chọn của mình. Nhưng dù thế nào, điều quan trọng ở đây là Gena thấy hạnh phúc với vai trò bà đã lựa chọn.

Điều thực sự khiến bà không hạnh phúc ở đây chính là kẻ phản diện nội tâm và câu chuyện hắc đã tạo ra trong tâm trí Gena khiến bà dần suy sụp và chất vấn về mọi thứ.

Một bước ngoặt thay đổi đã diễn ra, đó là khi các con của Gena, từng người một vào đại học và bắt đầu cuộc sống tự do. Một người con gái của bà kết hôn với một người đàn ông tuyệt vời. Đối với Gena, không có gì hạnh phúc hơn việc đón nhận niềm vui này hay bất cứ thành công nào các con bà đạt được. Tuy nhiên cùng lúc đó, kẻ phản diện nội tâm bên trong bà đã tạo ra một câu chuyện hoàn toàn khác hẳn và nuôi dưỡng những cảm xúc tiêu cực. Khi Nick nói với bà, “Chúng ta cần kiếm thêm chút tiền để trang trải cho học phí đại học và đám cưới của con gái chúng ta”, Gena của những ngày xưa cũ đã trở dậy.

Câu chuyện xưa cũ ấy như thế này:

“Tôi đã 60 tuổi rồi. Từ trước đến nay, tôi luôn hoàn thành bổn phận của một người vợ và một người mẹ. Lúc nào tôi cũng cố gắng hỗ trợ gia đình hết mức. Vậy mà giờ đây công việc đó đã không còn nữa. Tôi già yếu, cô đơn và vô dụng. Một vài người bạn bảo tôi rằng, giờ là thời điểm để nghỉ ngơi, trân trọng những gì đã qua và chi tiêu tiết kiệm cho sau này. Tôi chẳng có khả năng đặc biệt nào cả, may ra thì tôi có thể kiếm thêm chút tiền nhờ dạy piano tại nhà hay làm người chào đón khách ở các cửa hàng mua sắm trong khu vực. Xã hội hiện nay trọng người trẻ tuổi nên một phụ nữ già như tôi không thể làm được gì to tát cả. Thôi thì ít ra, tôi cũng đã làm tốt vai trò một người mẹ.”

Câu chuyện tưởng chừng không tệ lắm phải không? Trên thực tế nó còn hơn thế, nó thật sự là một điều khủng khiếp đối với Gena. Bà

trở nên trầm cảm, tuyệt vọng, cảm thấy không xứng đáng với cuộc sống này nữa.

Rõ ràng câu chuyện trên chỉ là một ảo tưởng mà Gena tự nghĩ ra. Nhưng do bà lặp lại câu chuyện đó quá nhiều lần trong đầu nên nó đã biến thành hiện thực. Thậm chí bà còn tin tưởng tuyệt đối vào nó. Cảm xúc có được từ những câu chuyện chúng ta tự kể hằng ngày sẽ tạo nên cuộc sống của chính chúng ta.

Thật khó để diễn tả những điều đã xảy ra, nhưng tôi chỉ có thể tóm gọn lại cho bạn: Cảm xúc, suy nghĩ, và “câu chuyện” bạn kể cho mình tạo nên cuộc sống hằng ngày của chính bạn. Nó ảnh hưởng đến bạn mọi lúc, mọi nơi và đến mọi điều mà bạn làm. Trong câu chuyện của Gena, bà đã tự vẽ ra câu chuyện “Tôi là một kẻ già yếu vô dụng. Có lẽ cuộc đời tôi cũng chỉ đến vậy và tôi phải chấp nhận nó.” Và Gena đã sống tiếp với suy nghĩ như vậy cho đến khi tôi giúp bà tạo ra một sự phá cách. Bà đọc cuốn sách của tôi và một điều tôi chắc chắn ở đây là, bà đã nhận ra câu chuyện của mình là một sự giả dối.

Khi Gena có thể nhận thức kẻ phản diện nội tâm và cách hấn sảng tạo nên câu chuyện này trong tâm trí bà, bà đã quyết tâm tìm cách đánh bại hắn. Bà coi kẻ phản diện này là một kẻ thù thật sự, thay vì chỉ nghĩ hắn là một kiểu trêu tượng nào đó. Gena nhận ra rằng, chỉ cần bà thay đổi câu chuyện một chút thôi là đã có thể thay đổi hiện tại và tương lai của mình.

Và đó chính xác là những gì bà đã làm! Gena bắt đầu với việc kể lại cho chính mình một câu chuyện hoàn toàn mới, một câu chuyện giúp thay đổi cuộc sống, gia đình và cả tương lai phía trước của bà.

“Tôi là một người phụ nữ 63 tuổi vô cùng mạnh mẽ và tự tin. Tôi đã xác định được bước đi tiếp theo cho cuộc đời mình. Tôi vẫn còn sắc đẹp và đầy nhiệt huyết. Tôi có thể làm được mọi thứ như bất cứ ai khác, dù là ở độ tuổi nào đi chăng nữa. Tuổi tác không giới hạn chúng ta, ngược lại nó cho chúng ta thêm sức mạnh, cách sử dụng sự khôn ngoan để cư xử thông minh và nhạy bén hơn. Không gì có thể ngăn cản tôi mưu cầu niềm vui, sự hạnh phúc, tiền bạc và những thứ tôi khao khát. Chúa đã ban cho tôi những khả năng vô tận, bởi vậy tôi sẽ tận dụng tối đa chúng vào cuộc sống của mình.”

Thật là tuyệt vời. Một câu chuyện hoàn toàn mới mẻ từ một người phụ nữ trước đó từng nghĩ mình già yếu, vô dụng và không xứng đáng với bất cứ công việc nào.

Câu chuyện mới mẻ ấy đưa Gena vào đúng lộ trình và đây là những gì bà đã đạt được sau năm năm kể từ khi thay đổi:

- Bà bắt đầu tự kinh doanh và có thể kiếm tiền để trang trải cuộc sống, giúp chồng bà không còn phải đi làm nữa
- Đi du lịch 25 thành phố ở nước Mỹ và rất nhiều quốc gia trên thế giới
- Đồng tác giả một cuốn sách chia sẻ về những kinh nghiệm thay đổi của bà
- Mua cho mình một căn nhà mơ ước nhìn ra bờ biển ở Seattle
- Thanh toán được toàn bộ các khoản học phí đại học cho con
- Giảm cân
- Luyện tập để có một thân hình hoàn hảo
- Thuyết phục được con trai từ bỏ công việc vất vả hiện tại để về làm cho công ty của bà
- Thưởng thức những món ăn tuyệt vời, uống rượu vang cao cấp

- Mỉm cười nhiều hơn bất cứ ai tôi từng gặp
- Truyền cảm hứng cho con cái về cách đặt mục tiêu và đạt được nó (Gena nói đây là thành công lớn nhất của bà)

Hãy dừng lại và suy nghĩ một chút. Thành công mà Gena đạt được không đến từ việc thay đổi thế giới bên ngoài. Bà không hề trúng xổ số hay được thừa kế một khoản tiền kếch xù; bà không gặp may mắn ngẫu nhiên cũng như không gặp một ai đó giới thiệu cho bà một công việc béo bở. Điều thay đổi duy nhất chính là thói quen và câu chuyện của bà. Gena đã trở thành “chiếc điều hòa” trong cuộc sống của mình thay vì vai trò của nhiệt kế. Nếu như câu chuyện này của Gena chưa tạo được động lực thay đổi cho bản thân bạn, thì có lẽ bạn đang bị lẩn quá sâu vào câu chuyện cũ rích của mình rồi đó.

Bạn thấy đấy, Gena không hề suy sụp và tuyệt vọng khi nhận ra câu chuyện của mình chính là nguyên nhân níu bà tiến lên. Bà sống một cuộc đời nhàm chán như lúc trước và nó ngăn cản bà giải phóng toàn bộ tiềm năng của bản thân. Và khi nhận ra mình không cần thêm bất cứ điều gì bên ngoài để vươn tới những thành công, bà đã viết lại câu chuyện của mình. Chỉ có cách kể lại câu chuyện thì Gena mới có thể đạt được sự thanh thoi và hạnh phúc thực sự đến từ bên trong con người bà. Tất nhiên tiền bạc là một thứ tốt nhưng nó cũng chỉ là điều đi kèm với điều tuyệt vời nhất mà thôi.

Giờ bạn có thể nghĩ: Ừ thì đúng là cách làm này tốt cho Gena, nhưng nếu tôi không thông minh và mạnh mẽ như bà ấy thì sao? Nếu Gena là người duy nhất từng trải qua sự thay đổi choáng ngợp này thì có lẽ chuyện bạn vẫn còn hoài nghi cũng là bình thường thôi. Nhưng Gena không phải trường hợp cá biệt gì cả, ít nhất theo những gì tôi biết. Tôi từng tiếp xúc với nhiều kiểu học sinh khác nhau –

những người có chỉ số IQ, lí lịch, cá tính, khả năng hoàn toàn khác nhau và họ đều có thể làm được như Gena. Không quan trọng bạn đang ở đâu trong cuộc đời mình. Bạn có một công việc ổn định, một gia đình êm ấm, bạn có đủ tài chính nhưng chưa thỏa mãn hay đã thấy hài lòng, hay thực tế bạn chẳng dư dả gì, tất cả những điều đó đều không quan trọng. Điều cần quan tâm ở đây chính là câu chuyện mà bạn tự kể cho mình, một câu chuyện bạn cần phải thay đổi bởi nó đang ngăn cản bạn vươn tới thành công. Hãy luôn nhớ: Thay đổi câu chuyện, thay đổi cuộc đời bạn.

Tôi có thể dừng lại ở đây và để cho câu chuyện của Gena truyền cảm hứng cho bạn. Nhưng nó sẽ chỉ có tác dụng một đến hai ngày rồi lại đâu vào đấy. Tôi muốn bạn gắn chặt điều này vào nhận thức của mình. Cùng nhau, chúng ta sẽ biến ước mơ của bạn thành hiện thực. Tôi sẽ trao cho bạn một công cụ giúp bạn thay đổi câu chuyện cũ rích của mình, thay đổi tư duy suy nghĩ, phát triển những thói quen thành công của một triệu phú và có cho mình sự tự tin cần thiết để tiến lên một nấc thang mới trong tài chính hay bất cứ lĩnh vực nào của cuộc sống. Giờ chính là lúc để tìm ra câu chuyện đang níu cuộc sống của bạn lại.

Khám phá câu chuyện của bạn

Để có thể biết được câu chuyện của chính mình và xóa bỏ nó, chúng ta sẽ cần phải đưa chúng ra một cách rõ ràng trong tâm trí. Hãy nghĩ về một khía cạnh trong cuộc sống mà bạn muốn trải nghiệm sự thay đổi lớn nhất. Vì bạn đang đọc cuốn sách này nên những thứ dễ thấy thường là kiếm thêm nhiều tiền, khởi nghiệp hay mở rộng công việc kinh doanh, hay tìm một công việc bạn yêu thích để chứng tỏ bước tiến lớn của bạn. Vậy nên bạn hãy dừng lại một

chút và tự hỏi mình thêm vì sao những điều này vẫn chưa xảy ra với bạn. Hãy chắc chắn bạn không viện đến trách nhiệm, không tự đổ lỗi cho mình cũng như không chối bỏ những sự thật hiển nhiên. Hãy thành thực và viết ra lí do bạn vẫn chưa đạt được những thay đổi đột phá trong cuộc đời mình.

Để làm bài tập này, hãy nghĩ về những yếu tố đang níu chân bạn lại:

- Tình hình kinh tế
- Thiếu thời gian
- Sếp của bạn
- Đồng nghiệp của bạn
- Bất đồng quan hệ vợ/chồng
- Trình độ chuyên môn, bằng cấp hạn chế
- Khả năng tài chính
- Sức khỏe
- Các mối quan hệ

Vô số yếu tố có thể kể ra ở đây. Tôi chỉ liệt kê một vài trong số đó để kích thích bạn nghĩ về những thứ đang chặn giữa con đường vươn tới giấc mơ của bạn.

Giờ tôi muốn bạn hãy thật sự tập trung xem bạn đã kể cho mình câu chuyện gì? Trong nhiều trường hợp, khi bạn muốn phát triển trong một lĩnh vực nào đó mà không thể làm được, có nghĩa là có một câu chuyện đã đứng giữa bạn và điều đó, nó giống như một bức tường mà bạn có thể dễ dàng phá bỏ nhưng tất nhiên là chỉ khi bạn nhận ra sự tồn tại của nó ở đó.

Bạn có thể truy cập website www.thebetterlife.com và tải bài tập “Negative Story” (Câu chuyện tiêu cực) ở mục Tài nguyên sách. Bạn

có thể thấy những yếu tố được đề cập đến ở chương trước – kẻ phản diện nội tâm, việc không lý giải câu hỏi “Vì sao”, đang tiếp thêm năng lượng cho câu chuyện tồi tệ khiến chúng trở thành hiện thực trong tâm trí bạn? Hãy nghĩ tới câu chuyện bạn kể đã trở thành một phần của bạn như thế nào. Có thể những tin tức tiêu cực bạn nghe và đọc được hằng ngày chính là động lực thúc đẩy câu chuyện tồi tệ đó? Hay có lẽ nào việc bạn luôn được dặn phải khắc phục điểm yếu của mình đã giúp tạo nên câu chuyện? Hay lời khuyên tồi từ bạn bè của bạn đã củng cố thêm cho câu chuyện của bạn và dần biến nó thành niềm tin vững chắc trong bạn?

Có thể bạn đang tự nghĩ “Đây đâu phải là một câu chuyện, đây là hiện thực đấy chứ”. Nếu đó là điều bạn nghĩ, vậy tốt thôi, hãy cứ viết ra. Hãy nhớ câu chuyện về cuộc sống trước đây của Gena, hoặc dựa vào danh sách gạch đầu dòng ở trên.

Hãy thử tìm hiểu sâu hơn một chút và tìm hiểu về những suy nghĩ hạn chế đã tạo ra câu chuyện này. Những câu chuyện có thể đã gắn bó với bạn từ thuở ấu thơ, tiềm ẩn những tư tưởng tiêu cực và điều điên rồ nhất là nó được in sâu vào tâm trí ta bởi những người thân yêu nhất. Họ đã vô tình khiến ta tự nghi ngờ vào tiềm năng của bản thân bằng cách áp đặt những kinh nghiệm mà họ từng trải qua.

Nếu như ông bà, cha mẹ bạn từng sống qua thời kì Đại suy thoái, họ sẽ có một lối suy nghĩ rất nghiêm túc về tiết kiệm tiền. Họ thường nói và tin vào những điều như, “Con cần ở trong phạm vi an toàn của mình. Hãy cố gắng kiếm được một công việc với mức lương đủ để trang trải cuộc sống, đừng cố gắng theo đuổi đam mê bởi nó rủi ro vô cùng và có thể khiến con mất tất cả.” Điều quan trọng ở đây là: Đó là thời kì Đại suy thoái. Nhiều người thậm chí còn không có đủ thức ăn

cho một bữa ăn. Vào thời điểm đó, người ta không cho phép có bất kì sai sót chệch hướng nào – điều quan trọng là phải sống sót. Hầu hết mọi người phải nhận bất cứ công việc nào họ tìm được, bởi nếu không có tiền, họ không thể sống được.

Những suy nghĩ ấy đã được ông bà, cha mẹ áp đặt vào bạn để rồi chúng luôn níu chân bạn lại mà không hề hay biết. Có thể bạn muốn mở công ty, muốn mở rộng kinh doanh, tìm kiếm công việc mới nhưng nỗi sợ hãi và ám ảnh về an toàn tài chính từ người đi trước truyền lại đã khóa bạn lại một chỗ. Đó chính là câu chuyện mà ông bà, cha mẹ kể lại cho bạn từ thời kì Đại suy thoái mà bạn thậm chí còn không biết cụ thể nó như thế nào vì bạn không sống trong thời kì đó. Thực chất nó chỉ là một cuộc chiến vô hình hay theo như cách chúng ta quan niệm, một cuộc chiến chống lại kẻ phản diện đang làm bạn trì trệ.

Lối suy nghĩ tiêu cực có thể đến từ bất cứ đâu – từ tôn giáo bạn theo đuổi, quan điểm chính trị của bạn, cho tới những người mà bạn quen biết. Niềm tin hạn hẹp của bạn lén lút dẫn dắt, điều khiển những gì bạn làm và định hướng con người bạn. Không phải việc một ai đó nói với bạn rằng tâm trí bạn đang bị kiểm soát bởi một kẻ khác là một điều điên rồ hết mức hay sao? Nhưng nhiều khi, đây lại chính là những gì đang xảy ra trong cuộc đời bạn.

Bạn hãy cố gắng tập trung vào những suy nghĩ và câu chuyện đang hạn chế khả năng của mình. Mỗi khi bạn có ý định làm một điều gì đó lớn lao nhưng cũng thật nhiều rủi ro, điều gì sẽ níu bạn lại? Hãy viết ngay những điều đó ra. Đừng lo lắng khi bạn viết ra những điều lặp lại trước đó vì đa phần chúng giống nhau. Bài tập này được đưa ra nhằm tách những niềm tin sai lệch đó ra khỏi tâm trí của bạn.

Tiếp theo, bạn hãy nhớ lại xem những niềm tin này đến từ đâu. Bạn sẽ bất ngờ khi biết rằng, phần lớn chúng lại là “quan điểm của bố tôi, quan điểm của thầy giáo, hoặc đó là suy nghĩ của vợ/chồng tôi”. Ngay cả khi chúng là niềm tin của những người khác, chúng cũng đã ở bên bạn lâu đến mức trở thành hiện thực của bạn rồi đó. Bởi vậy chúng ta cần xác định chúng và nhận biết cách chúng được tạo ra. Bạn sẽ nhận ra về căn bản đó không phải là niềm tin của bạn mà là niềm tin người khác đặt vào bạn.

Giờ nếu bạn đã xác định được chúng, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để không chỉ chứng tỏ rằng câu chuyện kia là sai, mà còn có thể đảo ngược nó và kể một câu chuyện giàu cảm hứng hơn, đem lại nguồn năng lượng hoàn toàn mới trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Những suy nghĩ tiêu cực ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn như thế nào?

Bạn sẽ không hình dung được hậu quả của những câu chuyện tiêu cực ấy đối với mình. Hãy dành ra vài phút và tự đánh giá ảnh hưởng của chúng bằng cách trả lời những câu hỏi:

- Nó có hủy hoại sự tự tin và lòng tự trọng của bạn?
- Nó có khiến bạn tức giận?
- Bạn có sống trong ngờ vực, băn khoăn về bản thân mình?
- Nó có khiến bạn suy nhược sức khỏe, sự nghiệp, cảm thấy bất an hay gây trắc trở cho mối quan hệ của bạn?
- Nó có ngăn bạn tìm kiếm một mối quan hệ mà bạn xứng đáng?
- Nó có ngăn bạn trở thành những phụ huynh bạn mong muốn?
- Nó có khiến bạn sợ hãi trước khi bắt đầu công việc kinh doanh của bản thân và trở nên giàu có hơn?

Hẳn là bạn sẽ trả lời “đúng” với hầu hết các câu hỏi trên. Vậy bạn hãy tính toán và viết ra cái giá phải trả cho những điều bạn đã chối bỏ, những mất mát bạn đã trải qua, những vấn đề ngày một phát sinh chỉ bởi câu chuyện bạn tự kể cho chính mình. Đừng lo lắng về việc phải viết thành những câu hoàn chỉnh. Bạn có thể viết tùy ý mình sao cho bạn hiểu được nó là đủ. Tôi muốn bạn hãy mạnh dạn đối mặt với những hậu quả, những cơ hội đã bị bỏ lỡ bởi chính câu chuyện tệ hại hay niềm tin tiêu cực của bạn, để từ đó bày tỏ sự căm phẫn và tạo ra quyết tâm thay đổi. Nhưng hãy nhìn xa hơn mức này.

Hãy thử nhìn vào tương lai và ngẫm nghĩ xem những câu chuyện này sẽ tiếp tục làm hại bạn thế nào nếu như bạn không chịu thay đổi. Trên hành trình đến nơi bạn muốn đến trong cuộc đời mình, những câu chuyện này sẽ ảnh hưởng tới bạn như thế nào? Hãy nghĩ về cuộc đời bạn trong 5, 10 năm và thậm chí là 20 năm nữa, sẽ thế nào nếu bạn tiếp tục bỏ lỡ cơ hội cũng như việc bạn cảm thấy tiếc nuối ra sao. Bạn sẽ tiếp tục nuôi dưỡng những câu chuyện tệ hại như thế này sao? Hãy tỉnh táo nhận ra chúng đã và sẽ còn lấy đi điều gì ở bạn.

Bản thân tôi khi nghĩ lại và tưởng tượng về cuộc sống của chính mình nếu như không chịu thay đổi, một điều tôi biết rõ đó là thành công, tình yêu và sự giàu có mà tôi nỗ lực đạt đến suốt thời gian qua sẽ không thể thành hiện thực. Tôi sẽ không thể nào bắt đầu sự nghiệp của mình, thay đổi cuộc sống của hàng triệu người, du lịch vòng quanh thế giới và nhiều điều hơn nữa. Điều đáng sợ hơn là, tôi có lẽ đã không thể trở thành bố của hai con tôi, Breana và Brody! Việc bám chặt vào một câu chuyện hay một niềm tin tệ hại sẽ ảnh

hưởng đến nhiều khía cạnh của cuộc đời bạn. Vậy nên hãy chuyển nó thành một câu chuyện ẩn chứa đầy sức mạnh và giá trị.

Chứng tỏ nó sai

Để có thể thay đổi câu chuyện, bạn cần phải thu thập đủ bằng chứng để chứng tỏ nó sai hoàn toàn! Một phần câu chuyện của tôi đó là tôi bị mắc chứng khó đọc và cũng không bao giờ được điểm tốt. Tôi không đủ xuất sắc để học đại học và nếu tôi không có bằng đại học, tôi sẽ chẳng thể làm được việc gì. Tôi tự nhủ, mình sẽ không bao giờ có thể tự kinh doanh được, bởi người kinh doanh cần phải có nhiều tiền và để kiếm được nhiều tiền người ta cần trí thông minh. Chắc chắn là tôi không muốn nhớ đến những câu chuyện ngớ ngẩn tôi từng kể cho bản thân mình đó rồi, nhưng tôi vẫn nhớ rõ cảm giác của những câu chuyện đó như thế nào.

Tôi hỏi bạn: Liệu câu chuyện tôi tự kể cho mình ở trên là đúng, hay hoàn toàn là rác rưởi? Bạn có biết triệu phú hay doanh nhân thành đạt nào mà không đi học đại học hay không? Đương nhiên là bạn biết rồi! Hai người bạn mà tôi may mắn quen biết là Tony Robbins và tỉ phú Richard Branson. Không ai trong hai người họ có đủ tiền để trang trải học phí đại học; tôi thậm chí cho rằng Richard còn chưa tốt nghiệp nổi cấp hai. Và còn nhiều người thành công mà chưa có bằng đại học mà chắc chắn bạn từng nghe qua như Bill Gates, Michael Dell, Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, Andrew Jackson, Benjamin Franklin, Coco Chanel, Henry Ford, James Cameron, John D Rockefeller, Walt Disney và rất nhiều người khác nữa. Tôi đã nghiên cứu chủ đề này trong nhiều năm và nhận ra rằng câu chuyện tôi tự kể cho mình hoàn toàn vô nghĩa và dối trá.

Độc đến phần này của cuốn sách thì bạn có thể thấy ngữ pháp và từ ngữ tôi sử dụng rất đơn giản, bởi vì tôi không đọc nhiều sách mà đáng lẽ ra tôi phải đọc. Khi tôi còn trẻ, tôi tự thuyết phục bản thân rằng, tôi sẽ không có cơ hội làm bất cứ thứ gì trong đời có dính dáng đến kĩ năng đọc hay viết. Tôi còn không bao giờ dám nghĩ mình có thể viết nổi một cuốn sách, nữa là dám mơ đến sách của mình được lọt vào danh sách những cuốn sách bán chạy nhất của *New York Times*.

Liệu tôi có phải là ngoại lệ không? Hay có những người khác cũng viết sách thành công với ngôn ngữ cấu trúc đơn giản hay bị khó đọc? Đương nhiên là có những người như vậy rồi. Rõ ràng, câu chuyện cũ của tôi hoàn toàn sai. Tôi đã nhận ra điều đó khi dành ra chút thời gian tìm hiểu.

Liệu rằng có những người từng trải qua tuổi thơ bất hạnh, sống trong nghèo khó nhưng sau này họ trở thành những bậc cha mẹ mẫu mực, các doanh nhân thành đạt, có những mối quan hệ đáng quý và những người bạn tuyệt vời hay không? Có chứ! Rõ ràng câu chuyện mà bạn đang kể sai hoàn toàn; và bạn cần chứng minh nó chỉ là thứ bỏ đi. Thật vô nghĩa khi nghĩ rằng mình là người duy nhất đang phải chịu đựng khó khăn. Hãy tìm cách chứng minh mọi câu chuyện và niềm tin giới hạn đó không gì khác ngoài tưởng tượng.

Trò chuyện với Chúa

Đây là một bài tập khá hữu ích để bạn có thể loại bỏ câu chuyện xấu xí này. Bạn hãy thử tưởng tượng mình đang đối thoại với Chúa, với vũ trụ hay với bất cứ ai bạn tin là Đấng tối cao của mình. Thử tưởng tượng Chúa nói với bạn: “Tại sao ngươi không sống đúng với khả năng mà ta ban tặng? Ta đã trao cho ngươi cuộc sống tuyệt vời

này với vô vàn cơ hội. Điều gì đã làm cho người trở nên như bây giờ?” Hãy ngồi trong yên lặng và trả lời câu hỏi đó. Và rồi tưởng tượng bạn sẽ trả lời với Chúa rằng, “Tôi không thể nào tận dụng được khả năng của mình vì tôi từng có một tuổi thơ bất hạnh” hay “Nền kinh tế đang vô cùng khó khăn”, “Vợ/chồng tôi không ủng hộ tôi làm điều đó”. Bạn thực sự có thể nói những điều như vậy khi đối diện với Chúa sao?

Sau đó hãy đưa những câu trả lời này và thử áp dụng cho những người từng phải chịu đựng nhiều mất mát kinh khủng như chiến tranh, bệnh tật, ung thư.

Có lẽ chúng ta đều trải qua một cuộc đời bi thảm như nhau, nhưng sự khác biệt là câu chuyện của bạn mang tính điển hình hơn là bi thảm: bạn có thể từng phải chịu cảnh bố mẹ li hôn, bạn luôn cảm thấy xấu hổ và không được tôn trọng. Tôi không làm giảm đi sự khó khăn của bạn, mà chỉ muốn bạn suy nghĩ về những điều tồi tệ nhất cuộc sống có thể gây ra. Và ngay cả khi bạn có những trải nghiệm kinh khủng nhất, tôi có thể kể cho bạn những người phải chịu đựng những việc khủng khiếp hơn và họ đã có thể vượt qua nó ra sao. Hầu hết họ đều có thể vượt qua được quá khứ đen tối của mình bởi họ từ chối để quá khứ dẫn lối cho tương lai của mình. Họ chủ động tạo ra một câu chuyện khác biệt cho cuộc sống của mình. Vậy nên khi bạn nói với Chúa lý do bạn chưa từng đạt được mục tiêu nào trong sự nghiệp của mình là bởi bố mẹ bạn phê phán nặng nề, thì không phải chính bản thân bạn cũng cảm thấy phẫn nộ hay sao? Không phải bạn luôn sục sôi với câu chuyện mà chính bạn luôn tự thúc giục mình thay đổi nó hay sao? Tôi hi vọng là vậy.

Hãy nói thật to

Chúng ta đã đi được khá xa ở chương này và đã phần nào định hình được câu chuyện. Một cách hiệu quả khác để bạn có thể nhận thức được nó là nói thật to để hiểu nó ngu ngốc như thế nào. Nói thật nhiều lần, nói đi nói lại và tự lắng nghe “Tôi không có một cuộc sống tốt đẹp vì...” (Điền vào chỗ trống lí do của bạn). Ví dụ, nếu là tôi thì tôi sẽ hét lớn: “Tôi không thể viết sách vì mắc chứng khó đọc.” Đúng vậy, tôi cảm thấy xấu hổ bởi câu chuyện của mình, nhưng đó là điểm mấu chốt. Tôi thông cảm với việc bạn có thể ám ảnh với câu chuyện của mình trong quá khứ, nhưng một khi bạn có thể nói to đống dặc thì bạn sẽ thấy nó ngu ngốc thế nào. Tôi hiểu cuộc sống của bạn có thể tệ hại hơn cả những gì tôi có thể tưởng tượng, và tôi không hề cố làm giảm đi sự tệ hại đó. Nhưng dù gì đi chăng nữa, bạn cần cảm thấy xấu hổ, tức giận về câu chuyện của mình đủ để bạn có quyết tâm thay đổi nó, từng bước, từng bước một.

Tìm kiếm mặt tích cực trong mọi câu chuyện

Chúng ta hãy cùng nhau bắt đầu quá trình biến đổi câu chuyện tệ hại trở thành một phiên bản tốt đẹp hơn. Chỉ cần sửa đổi một số phần của câu chuyện thôi là kết quả sẽ khác biệt hoàn toàn. Tôi sẽ chia sẻ chính kinh nghiệm của mình về việc này: Hồi đi học tôi bị coi là “đần độn”, điều này đương nhiên đã làm tôi tổn thương rất nhiều, khiến tôi vật lộn và suy sụp trong nhiều năm.

Như tôi đã nói, tôi bị mắc hội chứng khó đọc khiến cho thầy cô và bạn bè thường xuyên coi thường và gán cho tôi cái mác “đần độn”. Thế nhưng trong cái rủi có cái may, việc không đọc được nhanh như người khác khiến tôi thành thạo kĩ năng học hỏi qua hình ảnh; tôi có thể học hỏi vô cùng nhanh chóng chỉ bằng cách quan sát và lắng nghe. Có rất nhiều kĩ năng mà những đứa trẻ khác khó có thể học

được và nếu có thì hẳn sẽ phải mất rất nhiều thời gian, nhưng tôi lại học hỏi rất nhanh. Ví dụ như tôi có thể đứng trên sân khấu và thuyết trình hàng giờ đồng hồ mà không cần đến kịch bản. Chính vì mắc hội chứng khó đọc mà tôi đã có thể phát triển khả năng giao tiếp theo cách vô cùng đơn giản và dễ hiểu. Ngay cả đối với một nội dung vô cùng phức tạp, qua cách tôi diễn đạt thì ai cũng có thể hiểu được.

Vậy bạn đã rút ra được điều gì tốt đẹp từ câu chuyện của mình? Điều gì lúc đầu bạn nghĩ là một gánh nặng trong cuộc sống nhưng rồi chính nó lại giúp hình thành các kĩ năng tạo nên bạn của ngày hôm nay? Có lẽ bạn từng bị phản bội trong một mối quan hệ tình cảm vào giây phút đó bạn cảm thấy như thể cả thế giới sụp đổ vậy, nhưng giờ đây ở bên bạn là nửa kia đích thực bởi suy cho cùng, bạn đã biết được kiểu tình yêu mà bạn xứng đáng nhận được. Có thể bạn từng bị đuổi việc và nghĩ rằng mình không có đủ khả năng cho công việc đó, nhưng rồi chính sự kiện này lại giúp bạn dành thêm nhiều thời gian cho bản thân và rèn luyện để nâng cao cả thể chất lẫn tinh thần.

Hãy cố gắng tìm kiếm những điều tốt đẹp rút ra từ câu chuyện của bạn và bắt đầu biến nó thành một câu chuyện đầy nội lực. Hãy nhớ đến câu nói của Tony Robbins: “Mọi thứ xảy ra đều dành cho bạn”. Khi tôi được nghe câu nói đó, phần còn lại của câu chuyện cũ rích về hoàn cảnh gia đình tôi đã hoàn toàn tan biến. Tôi hiểu rằng nếu như nó không xảy ra thì tôi sẽ không bao giờ rút ra được bài học để trở thành tôi của bây giờ. Nhưng quá khứ tệ hại lại trở thành một phần của bước tiến lớn lao nhằm tạo ra nghị lực cho tôi. Bạn cũng vậy, hãy thử nhìn lại câu chuyện quá khứ của mình với một góc nhìn khác nhằm tìm kiếm điều tốt đẹp và khiến những câu chuyện này mất đi sức mạnh của chúng càng nhanh càng tốt.

Đã đến lúc thay đổi câu chuyện của bạn

Thử tưởng tượng bạn đang trong một căn nhà chứa đầy những kỉ niệm của cuộc đời, trong đó có những kỉ niệm tươi đẹp và cả những kí ức tồi tệ xảy ra trong quá khứ. Giờ hãy tưởng tượng căn nhà ấy bị cháy, bạn chỉ có một chiếc va li nhỏ bé trong tay và chỉ có một phút để cứu được những kỉ niệm đó. Để có thể bước lên nấc thang thành công của cuộc đời, bạn cần phải lựa chọn những kí ức tốt đẹp giúp bạn luôn tích cực và hướng về phía trước. Nếu đó là những kí ức tệ hại và gánh nặng của bạn, vậy thì cứ để nó lại trong đám cháy. Chỉ khi bạn mang theo mình những điều tốt đẹp, bạn mới có một cuộc đời tốt đẹp. Hãy nhớ rằng, quá khứ chỉ sống bên trong bạn. Bạn chỉ nên nghĩ lại quá khứ như một cách để học hỏi và phát triển bản thân. Nếu như nó ám ảnh bạn, níu kéo bạn và không phục vụ gì cho tương lai, hãy để cho nó bị chôn vùi trong đám cháy.

Trong cuốn sách *In The Power of Now* (tạm dịch: Sức mạnh của hiện tại), Eckhart Tolle đã nói rằng, ngày hôm qua là quá khứ và chúng ta không thể thay đổi nó. Ngày mai là một bộ phim trong đầu ta mà thậm chí còn chưa được ghi hình. Cái chúng ta có chính là hiện tại!! Tại sao lại phải mang theo những gánh nặng của quá khứ khi mà ta có thể vứt bỏ chúng vĩnh viễn?

Đã đến lúc bạn tự điều chỉnh câu chuyện của mình. Một khi bạn đã nhận thức được hậu quả của những câu chuyện cũ rích ấy, tại sao nó không hề đúng một chút nào (ngay cả khi bạn có cảm giác là nó đúng), nó được nuôi dưỡng bằng những yếu tố bên ngoài ra sao, vì sao ta cần phải ghê tởm và thay đổi nó. Lấy ví dụ, tôi từng bị ám ảnh bởi câu chuyện “Tôi sẽ không bao giờ thành công bởi tôi có một tuổi thơ bất hạnh”, và thay đổi nó thành “Tuổi thơ khổn khó đã giúp

tôi trưởng thành hơn, giúp tôi giao tiếp, học hỏi nhanh hơn cũng như không hề sợ thất bại! Với tất cả những kĩ năng tôi đã rèn luyện cho tới thời điểm này, tôi tin mình có thể thành công trong cuộc đời này!” Đó chính là câu chuyện mới mà tôi chọn cho mình.

Bạn cũng có thể tìm một câu chuyện mới và tốt hơn như tôi đã làm. Hãy nhớ rằng hoàn cảnh trước kia của bạn ra sao không quan trọng, bạn hoàn toàn có thể vứt bỏ chúng và tạo ra một phiên bản hoàn toàn mới.

Viết nên câu chuyện mới của bạn

Trong lúc đang viết nên câu chuyện mới, hãy tìm kiếm những bằng chứng cho thấy câu chuyện mới này là đúng. Bạn có thể tìm kiếm những câu chuyện tương tự trên Internet, hỏi những người bạn thành công, tìm kiếm người hướng dẫn. Hãy cố gắng tìm mọi cách để chứng minh những điều bạn nói bây giờ là hoàn toàn có thể. Ví dụ như bạn có thể nói, “Tuổi thơ bất hạnh giúp tôi mạnh mẽ hơn, không dễ bị gục ngã, và tôi có thể vượt qua mọi khó khăn cản đường”, hãy tìm kiếm những tấm gương như Rosa Parks, Mẹ Teresa hay Hellen Keller. Hầu hết những người thành công đều phải trải qua những khó khăn, thách thức ít nhất một lần trong đời họ. Hãy tìm câu chuyện về họ để tạo cảm hứng cho câu chuyện của bạn.

Hãy viết nó, sửa đổi và cố gắng theo sát nó. Một khi bạn nghĩ mình đã hoàn thành, ngay lập tức tự email cho mình, hoặc viết ngay vào một ứng dụng ghi chú để có thể đọc nó mỗi ngày. Tự nhủ điều đó với bản thân như một câu thần chú và cố gắng ghi nhớ nó. Hãy đề phòng mỗi khi câu chuyện cũ bỗng dưng xuất hiện. Nếu bạn thức dậy vào nửa đêm và lẩm bẩm câu chuyện xưa cũ, hãy ngay lập tức phản ứng, “Ôi trời, tôi đã quên hẳn điều này rồi mà. Đây là một câu

chuyện tệ hại và không có nghĩa lí gì hết” và ngay lập tức thay nó bằng câu chuyện mới của bạn.

Đọc thật to câu chuyện mới

Trên thực tế, một khi bạn đã có câu chuyện mới, bạn cần phải gắn chặt nó vào tiềm thức. Hãy nghĩ rằng, câu chuyện cũ của bạn đã được kể đi kể lại trong 10, 20 hay thậm chí 30 năm trong cuộc đời bạn rồi, vì vậy để thay đổi nó bằng câu chuyện mới cũng sẽ mất kha khá thời gian. Bạn hãy tham khảo thử thách 30 ngày của tôi, bằng cách đọc to câu chuyện mới của bạn trước khi đi ngủ. Biến nó thành điều cuối cùng bạn nghĩ trước khi đi ngủ và là điều đầu tiên bạn nghĩ khi thức dậy vào mỗi buổi sáng. Hãy biến nó thành thói quen trong vòng ít nhất một tháng tới.

Đồng thời, hãy chia sẻ câu chuyện của mình với người sẽ trân trọng nó – ai đó sẵn sàng mỉm cười và động viên bạn thực hiện, thay vì chê bai và nói bạn là kẻ nằm mơ giữa ban ngày. Chia sẻ với họ sự thay đổi của bạn khi kể cho mình câu chuyện mới.

Tôi sẵn sàng trả tiền để hai trong số những người này luôn giữ một vị trí quan trọng nhất định trong cuộc đời tôi. Tôi gặp Dan Sullivan bốn lần một năm tại Trung tâm Huấn luyện viên chiến lược. Ông là một huấn luyện viên đáng tin, người đã truyền tải đến tôi sự khôn khéo và giúp tôi trở thành một học sinh tiến bộ hơn, một doanh nhân thành đạt và một con người tốt hơn trước. Tôi cũng là thành viên của Genius Network của Joe Polish. Joe thuyết phục tôi mài giũa kĩ năng marketing và tập trung vào lối tư duy tích cực hơn. Tôi phải trả 25.000 đô la mỗi năm cho mỗi người chỉ để họ giúp tôi tập trung và có trách nhiệm với mục tiêu của mình. Tôi là một giáo viên, và thay đổi cuộc sống của mỗi người là niềm nhiệt huyết của tôi,

nhưng tôi cũng muốn đầu tư cho sự phát triển của chính mình nữa. Một người huấn luyện viên là người thực sự có thể giúp bạn làm việc đó.

So sánh hai câu chuyện

Cuối cùng, khi bạn đã hoàn tất câu chuyện mới, hãy thử so sánh nó với câu chuyện cũ. Bạn sẽ dễ dàng nhận ra cuộc sống của mình sẽ như thế nào khi có thể từ bỏ được những câu chuyện cũ rích mà bất kì tác dụng gì giúp bạn đạt được mục tiêu. Bạn đã lãng phí quá nhiều thời gian với câu chuyện cũ ấy vì vậy sẽ mất thời gian để có thể xóa nó khỏi tiềm thức. Đừng sốt ruột, hãy kiên nhẫn. Hãy nhớ rằng bạn phải cam kết lặp đi lặp lại câu chuyện mới trước khi đi ngủ và sau khi thức dậy.

Bạn có thể khám phá thêm về khả năng vô tận của mình và thành công trong tương lai bằng cách thay đổi câu chuyện trong quá khứ để tiêu diệt kẻ phản diện nội tâm. Quan trọng hơn, một khi bạn đã thực hiện xong những điều trên, bạn sẽ dần mở khóa cho người hùng bên trong bạn và cuối cùng bạn sẽ đạt được hạnh phúc giàu sang mà bạn xứng đáng được hưởng.

5 ĐÁNH THỨC NGƯỜI HÙNG TRONG MỖI NGƯỜI

Bạn sẽ không thể nào thành công nếu bạn không tự tin. Sự thiếu tự tin sẽ khiến bạn không thể đưa ra quyết định cũng như hành động mang tính đột phá. Những hành động đó được hình thành từ nhiều thất bại, khiến bạn thay đổi cách tiếp cận cho đến khi bạn đạt được thứ mình muốn. Đó cũng chính là bí quyết duy trì thành công của bất cứ ai trong bất kì hoàn cảnh nào.

Tony Robbins, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Người hùng: danh từ – một người, được ngưỡng mộ hay lí tưởng hóa vì lòng quả cảm, thành tích xuất sắc hoặc phẩm chất cao quý.

Bên trong: tính từ – xuất hiện từ trong tâm trí hay tinh thần.

Hai định nghĩa trên rất rõ ràng và mỗi từ có thể có một cách giải nghĩa khác nhau tùy từng trường hợp. Thế nhưng khi ta có thể gộp hai từ này thành một cụm từ “Người hùng bên trong”, nó đại diện cho phiên bản tốt nhất của bạn khi đã đạt được tiềm năng tối đa, một con người với khả năng không giới hạn và cũng là hình mẫu bạn hướng đến trong cuộc đời mình. Khi bạn có thể đánh thức được người hùng này – và đương nhiên là ai trong chúng ta cũng có – bạn sẽ có thể đón nhận thêm nhiều cơ hội mới kèm theo sự giàu sang khó ai có được.

Tuy nhiên, bạn cũng đừng nên quên mặt trái luôn tồn tại – kẻ phản diện nội tâm. Như bạn đã biết, kẻ phản diện này luôn tìm cách

chống lại sự tiến bộ và tìm mọi cách để hút cạn sự tự tin của bạn, níu chân bạn trên con đường vươn tới thành công. Kẻ phản diện này không bao giờ muốn mất đi sức mạnh ấy. Cách mà hắn giành quyền kiểm soát là liên tục nhắc lại với bạn về một câu chuyện làm bạn nản lòng. Trong những chương vừa rồi tôi đã dạy cho bạn các công cụ để biết được hắn đến từ đâu và cách để giải quyết hắn. Trong chương này, chúng ta sẽ đâm cho hắn một nhát dao vào tim lần cuối cùng để người hùng bên trong bạn thức tỉnh và giành lấy vinh quang.

Quá trình này không biến bạn thành một người hoàn toàn khác – ví dụ như biến bạn từ một người sống nội tâm thành một người hoạt ngôn. Nó hướng đến một tính cách sâu sắc hơn, tốt hơn và phù hợp nhất với chính bạn, để bạn có thể duy trì suốt cuộc đời. Một khi người hùng bên trong bạn có thể giành quyền kiểm soát toàn bộ tâm trí, thì mọi khả năng của bạn đều trở nên vô hạn. Bạn sẽ biết cách khơi dậy con người tốt nhất bên trong mình.

Hãy nhớ, tôi không thể tặng cho bạn một viên thuốc ma thuật để thành công; bạn sẽ không thể nào đọc cuốn sách này rồi ngay lập tức đạt được hạnh phúc giàu sang. Thay vào đó, bạn sẽ học cách thực hiện những thay đổi nhỏ và cách áp dụng chúng nhanh chóng, từ đó cảm nhận được những tín hiệu tích cực chỉ trong một khoảng thời gian ngắn. Cùng nhau chúng ta sẽ làm được. Bạn xứng đáng với điều đó, hãy tiếp tục đọc, đẩy mình tiến về phía trước và kiên trì với điều đó. Chúng ta đã cùng nhau chiêm nghiệm rất nhiều bởi vậy đừng dừng lại ở giai đoạn này, hãy tự tin và bước tiếp.

Vì chúng ta vẫn cùng nhau tiếp tục cuộc hành trình, còn tôi vẫn sẽ tiếp tục chia sẻ cho bạn những thói quen mới nên trong quá trình này, hãy luôn để tâm tới “lí do” của bạn. Thật dễ để gác lại những bài

tập và thay đổi những thói quen. Bạn đã từng làm điều này trước đây và điều đó không hề mang lại hiệu quả. Nội dung của cuốn sách này không phải là để khơi gợi niềm cảm hứng để bạn làm lại những việc trên hay kể lể bạn nghe cả tá câu chuyện hay. Nếu muốn mô típ ấy, bạn nên tìm đến những cuốn sách khác. Thay vào đó, bạn sẽ thấy rằng chỉ cần những hành động nhỏ cũng có thể tạo ra nhiều ảnh hưởng tích cực. Đừng lòng vòng quanh quẩn với hướng đi cũ nữa, giờ là lúc bạn nghiêm túc bước đi trên con đường thẳng tiến về phía trước.

Trạng thái tinh thần và sự tự tin của bạn là những yếu tố vô cùng quan trọng giúp bạn trở thành một người thành công. Hãy thử nghĩ về thời điểm bạn chán nản với mọi thứ nhưng rồi một sự việc tích cực xảy ra và nó giúp bạn suy nghĩ tích cực hơn nhiều. Có lẽ lúc đó bạn chợt nhớ ra mình vẫn sở hữu một khoản tiền kha khá trong tài khoản, người yêu dấu đã làm điều gì đó đặc biệt cho bạn, hay bạn bỗng dưng được thăng chức. Những điều đó cho thấy một điều chắc chắn: Bạn hoàn toàn có thể tự thay đổi tâm trạng và sự tự tin của mình chỉ trong một nốt nhạc. Bạn chỉ cần cố gắng chủ động kiểm soát nó thay vì bị ảnh hưởng bởi những yếu tố bên ngoài.

Đã bao giờ bạn làm một điều gì đó tuyệt vời khi mà chẳng có đến chút tự tin nào chưa? Chắc chắn là không rồi, trạng thái tâm lí đó sẽ chỉ dẫn đến rắc rối, những tiếc nuối và những cơ hội bị bỏ lỡ.

Mặt khác, khi bạn có một ngày tràn trề sự tự tin và năng lượng, tôi chắc chắn bạn có thể nghĩ ra những ý tưởng tuyệt diệu và sẵn sàng thực hiện nó, ngay cả trong một khoảng thời gian ngắn.

Thế nhưng nếu bạn không biết cách kiểm soát, thì tâm trạng của bạn sẽ như một đồ thị hình sin. Bạn sẽ vui, buồn phụ thuộc vào

những yếu tố xảy ra bên ngoài. Và khi đó, bạn sẽ không bao giờ đạt được thành công, hạnh phúc mà bạn hằng mong muốn.

Chính vì vậy, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để có thể đạt trạng thái tự tin ngay lập tức mà không cần quan tâm đến những yếu tố bên ngoài ra sao. Với khả năng này bạn có thể hạn chế tình trạng cảm xúc thất thường, và hơn thế nữa là kiểm soát chúng hoàn toàn thay vì phụ thuộc vào hoàn cảnh.

Tôi sẽ chỉ cho bạn cách kích hoạt sự tiềm ẩn bên trong bạn, thúc đẩy nó và sử dụng nó bất cứ lúc nào bạn cần đến. Nhiều người cho rằng họ có thể hoàn toàn kiểm soát được sự tự tin của mình, hoặc chẳng có chút tự tin nào để thể hiện ra cả. Nhưng điều đáng buồn là những rắc rối, khó khăn của bạn không xảy đến khi chỉ số tự tin của bạn bằng 0 mà là khi bạn có tự tin nhưng ngần ngại bộc lộ nó ra và chỉ để nó duy trì ở mức 5%. Chỉ cần bạn tự giảm sự tự tin của mình đến mức thấp như vậy thì biết bao động lực, mục tiêu và giấc mơ của bạn cũng theo đó mà trôi đi rồi. Vì vậy, bạn hãy cố gắng luôn duy trì sự tự tin ở mức 100% để không chừa bất cứ khoảng trống nào cho kẻ phản diện nội tâm.

Sự tự tin bên trong bạn là người hùng đang chờ đợi để được tỏa sáng. Rất nhiều học viên của tôi gặp khó khăn khi tiếp thu các kĩ năng chiến lược và tôi tự hỏi vì sao họ lại quá trì trệ đến vậy hay tệ hơn, hầu như họ chẳng làm gì để cải thiện tình hình. Vì sao họ không tự tạo cho mình động lực và kiên trì với khóa học sẽ giúp họ giải phóng bản thân mình? Hầu hết các sinh viên không bỏ cuộc sau giai đoạn đầu đều nói rằng, vấn đề ở đây là việc thiếu tự tin. Một khi họ đã trải qua giai đoạn này, họ sẽ đạt được sự tự tin mà họ không hề

nghĩ mình có thể có. Và một khi họ đạt đến mức tự tin đó, không còn điều gì có thể ngăn họ tiến thẳng tới giấc mơ của mình.

Trước khi chúng ta thảo luận làm thế nào để khơi dậy và trao cho bạn khả năng nâng cao sự tự tin, tôi muốn bạn tự hình dung về sức mạnh cũng như những thay đổi to lớn sẽ xuất hiện trong cuộc đời bạn một khi bạn thành công tiếp nhận nó.

Tấm gương cho lòng quả cảm: Hai người hùng

Carol Stinson phó mặc cho kẻ phản diện nội tâm làm chủ cuộc sống bởi cô lớn lên trong cảnh nghèo khó ở Philadelphia. Sau đó cô chuyển tới sống tại một nơi chẳng khá khẩm hơn là bao, New Jersey. Cô tự nhủ “Người nghèo thì vẫn sẽ luôn nghèo. Còn người giàu sẽ ngày một giàu thêm. Chẳng thể thay đổi được quy luật này vì rõ ràng, người giàu luôn có những lợi thế mà người khác không bao giờ có được.”

Rõ ràng suy nghĩ trên đã nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm bên trong Carol ngày càng lớn mạnh hơn. Đến khi trưởng thành Carol tiếp tục đối mặt với những khó khăn chồng chất. Chồng cô bị mất việc trong khi nền kinh tế quốc gia đang trải qua cuộc suy thoái lớn nhất từ trước đến nay. Cô phải nuôi tới năm đứa con cộng thêm hai đứa cháu nhỏ – đứa nhỏ nhất còn bị tàn tật. Có những ngày cả gia đình chỉ đủ tiền ăn bơ đậu phộng, thậm chí nhà họ còn bị cắt điện vì không thanh toán cước. Carol tâm sự với tôi rằng có những ngày cô tỉnh dậy và cảm thấy sợ hãi thật sự vì ở New Jersey, nếu không trả đủ tiền điện thì Cơ quan Bảo vệ Trẻ em sẽ tới đưa con họ đi.

Nếu đặt mình vào trường hợp như vậy thì bạn sẽ hiểu vì sao Carol nói với tôi: “Tôi đã sinh ra trong nghèo khó và rồi lớn lên cũng như vậy. Tôi ghen tị với tất cả những người có nhiều tiền. Họ có thể

là Tổng thống, những người giàu có, những tên thông minh nào đó, nhưng một điều tôi chắc chắn là họ đang cướp đi từ chúng tôi từng đồng tiền một.”

Chúng ta thường có xu hướng tạo ra thay đổi khi mong muốn có được nhiều hơn hiện tại, và lí do thứ hai là khi ta đã chạm tới đáy rồi. Tôi hi vọng lí do thứ hai không phải động lực chính để bạn thay đổi mà là lí do thứ nhất.

Carol đã ở trong tình huống này. Cô ấy đã hết tiền, hết thức ăn, thời gian thanh toán tiền nhà đang cận kề và có nguy cơ Cơ quan Bảo vệ Trẻ em sẽ đến đưa các con của cô ấy đi. Lúc đó Carol đã quyết định thay đổi. Cô sử dụng những đồng tiền dành dụm cuối cùng để mua cuốn sách của tôi, bất chấp sự phản đối của gia đình, của chồng và thậm chí chính cô.

Trong cuốn sách đó, tôi đã cung cấp giải pháp và ý tưởng kinh doanh để Carol có thể kiếm tiền. Nhưng khi Carol đọc nó, theo nguyên văn những gì cô nói với tôi là: “Những điều trong này không thể là thực được, từ trước đến giờ tôi thậm chí còn chưa bao giờ tin vào mấy bí quyết như thế này.” Nhưng dần dần, Carol bắt đầu nhìn ra tính hợp lí trong cuốn sách và nhận ra những câu chuyện cô đang tự đặt ra cho bản thân mình chỉ toàn là giả dối.

Từ câu chuyện tôi chia sẻ về cuộc đời mình, cách tôi tiếp thu các bài học và được gợi cảm hứng từ nhiều người thành công khác, Carol dần thay đổi suy nghĩ, thói quen hằng ngày và câu chuyện của cô ấy. Cô nhận ra mình đã bị kiểm soát bởi kẻ phản diện nội tâm quá lâu, vì vậy cuộc đời cô mới không thể nào trở nên tốt hơn được. Carol đã dũng cảm giành lại quyền kiểm soát và đánh thức được người hùng bên trong mình.

Carol nhận ra rằng cô không cần bằng đại học, và cũng không cần phải sinh ra trong giàu có để có thể thành công hay bắt đầu kinh doanh. Cô cảm thấy biết ơn vì mình đã sinh thành và nuôi nấng bảy đứa con, có một người chồng tuyệt vời và vô vàn cơ hội trước mắt. Cô nhận ra rằng chỉ cần mình có thể thay đổi thói quen, tự kể cho mình một câu chuyện hoàn toàn mới và để cho người hùng bên trong tỏa sáng thì cuộc đời cô có thể thay đổi.

Với những nhận thức mới mẻ, Carol không còn đổ lỗi cho nền kinh tế và những người giàu có đã gây ra tình trạng nghèo khó của cô. Thay vì thế, cô cho mình quyền được quyết định mọi thứ. Khi mới bắt đầu làm vậy, mọi người xung quanh đều nghĩ cô điên thật rồi.

Cô quả quyết mình có thể trở nên giàu có, cũng như mình có thể làm nhiều thứ hơn là chỉ loanh quanh với công việc hiện tại. Với suy nghĩ như vậy, người hùng bên trong cô ngày càng trở nên mạnh mẽ.

Carol không chỉ mở công ty thành công mà còn tạo ra doanh thu hàng trăm ngàn đô la, từ đó gia đình cô thoát khỏi cảnh nghèo khó. Cô kiếm đủ tiền mua căn nhà và ô tô mới. Cô đưa các con mình đi mua sắm tại các trung tâm thương mại và đi du lịch, điều mà trước giờ họ chỉ dám mơ ước. Thậm chí cô còn thay đổi vận mệnh của gia đình bằng cách cho các con đi học đại học.

Giờ đây, Carol Stinson trông trẻ ra 20 tuổi so với lần đầu tôi gặp cô ấy. Carol đã trở thành một người phụ nữ mạnh mẽ, năng động và là một nữ doanh nhân được kính trọng. Cô đã thay đổi số phận của cả gia đình mình, không chỉ về mặt tài chính mà còn dạy cho họ cách phát triển bằng việc thay đổi thói quen. Họ đã quên đi con đường quẩn quanh lúc trước và tự tin nói, “Chúng ta chắc chắn có thể kiếm thêm nhiều tiền.”

Hãy nghĩ về khái niệm “Người hùng bên trong” ở chương này và những tố chất của Carol: tự tin, dũng cảm, tinh thần trách nhiệm. Một yếu tố thành công khác của Carol là cô ngừng ám thị về những điều bất công bên ngoài mà chỉ tập trung vào những thói quen sai và tìm cách thay đổi chúng.

Và đó là điểm khác biệt lớn nhất từ người hùng và kẻ phản diện nội tâm. Người ta thường chỉ tập trung đổ lỗi cho những yếu tố bên ngoài gây ra tình cảnh khó khăn, cố tìm một lí do cho việc ai đó mắc phải bệnh hiểm nghèo, ám ảnh với việc vì ai đó mà họ không được thăng chức, tăng lương hay vì lí do gì đó mà họ bị người thân quen phản bội, việc kinh doanh của họ chẳng khá khẩm hơn chút nào. Nếu họ cứ duy trì lối suy nghĩ này thì họ đang nuôi dưỡng kẻ phản diện nội tâm và để hắn nắm quyền kiểm soát hoàn toàn. Còn khi bạn chấp nhận rằng mọi chuyện đơn giản chỉ đang xảy ra một cách tự nhiên mà không cần quan tâm đây là hoàn cảnh nào, chỉ cần bạn cố gắng làm mọi thứ hết sức có thể thì đó là lúc bạn cho phép người hùng bên trong đấu tranh và giành vinh quang.

Hắn bạn từng nghe đến JJ Virgin, người đã sáng tạo ra Chế độ ăn kiêng Virgin Diet và là tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy nhất trên New York Times. Ít ai biết rằng nhiều năm trước, Grant, con trai của bà gặp tai nạn khi đang đi bộ về nhà và bị một chiếc ô tô đâm phải. Người lái ô tô cứ thể để mặc con bà giữa đường và lái xe bỏ chạy. Grant may mắn sống sót nhưng bị gãy xương trầm trọng và chấn thương sọ não. Bác sĩ kết luận con trai bà có thể sống nhưng không bao giờ có thể đi lại và giao tiếp như bình thường được nữa.

Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, PBS đang thực hiện một phim tài liệu về JJ và Grant cũng như cuộc hành trình họ trải qua sau

vụ tai nạn kinh hoàng đó. Họ cũng mời tôi phỏng vấn cho phim tài liệu đó và đương nhiên tôi đồng ý. Tôi không chắc họ muốn gì ở tôi nhưng được gặp mẹ con JJ và Grant quả là một vinh hạnh và niềm vui đối với tôi. Phóng viên PBS hỏi tôi cách tốt nhất để vượt qua khó khăn của họ là gì.

Ngay lập tức tôi bật ra ý nghĩ trong đầu mình, “Tập trung vào kết quả tốt nhất có thể và đừng lãng phí công sức hoài niệm mãi những thứ đã xảy ra hay tìm cách đổ lỗi cho ai đó.” Câu trả lời của tôi nghe có vẻ thật hơi hợt, nhất là khi suy nghĩ đến hoàn cảnh khó khăn đang được đề cập đến. Nhưng có phải vậy không? Việc tôi đang làm là diễn giải cho suy nghĩ của mình, nhưng trước đó tôi đã nhìn ra việc tập trung vào kết quả tốt nhất của JJ. Bà ấy cũng như bất cứ bậc phụ huynh nào, đã phải trải qua cảm xúc đau đớn khi nhận được cú điện thoại của bác sĩ thông báo về tình trạng của con trai mình. Nhưng ngay lúc đó, điều bà ám ảnh không phải việc Grant bị thương trầm trọng mà là việc Grant vẫn còn cơ hội để hồi phục và khỏe mạnh. Bà không chấp nhận những điều bác sĩ đã chẩn đoán. Khi bác sĩ tỏ ra không ủng hộ suy nghĩ tích cực của bà, bà thậm chí đã gọi một máy bay trực thăng để đưa con mình tới bệnh viện khác với hi vọng cứu được cậu, bất chấp người khác có ngăn cản ra sao. Bà cương quyết làm những gì mình cho là đúng để cứu Grant. JJ đã có một mục tiêu rõ ràng, tập trung vào giải pháp để thực hiện mục tiêu đó, và để người hùng trong bà hành động cũng như tỏa sáng.

Khi tôi đang trả lời người phỏng vấn về vấn đề này, cô ấy dừng tôi lại khi tôi nói gần hết câu và nói, “Vậy tôi đoán anh cũng không biết rằng JJ không hề nhờ tới pháp luật để trừng phạt kẻ đã lái xe gây tai nạn rồi bỏ chạy đấy. Thực tế, bà ấy còn chưa từng một lần nói

về cô ta”. Đúng là tôi không biết đến việc này, nhưng quả thực tôi cũng không hề ngạc nhiên.

Một số người trong hoàn cảnh của JJ thường sẽ nghĩ đến việc đổ lỗi và nung nấu ý định trả thù. Họ thường sẽ cố tố tụng người đã gây ra tai nạn vào tù và nếu không thành, họ sẽ kiện nhiều lần cho đến khi nào được thì thôi. JJ hoàn toàn có quyền ghét bỏ kẻ đã gây ra tai nạn và làm những điều trên để lấy lại công bằng cho con trai mình.

Nhưng thay vào đó, bà nhận ra rằng trả thù không phải là cách để chữa lành cho vết thương của Grant, và thay vì dùng nguồn năng lượng mình có vào việc kiện cáo, bà sẽ dùng nó để chăm sóc cho Grant. Bà đã chọn người hùng thay vì kẻ phản diện nội tâm. Một sự thật là, người hùng bên trong bạn không thể ngăn cản mọi thứ không rơi vào sai lầm, nó cũng không thể ngăn cản những khó khăn không xảy đến. Nhưng nếu bạn để nó xuất hiện và kiểm soát tâm trí bạn, nó có thể biến kể cả hoàn cảnh tệ nhất bạn từng trải qua thành sức mạnh tạo nên một cuộc sống tốt hơn. Nó có thể khiến bạn tạo ra năng lượng vượt qua bất cứ thử thách nào bạn từng đối mặt và dùng nguồn năng lượng đó để vươn tới những thứ bạn hằng mong muốn trong cuộc sống.

Tin vui tôi muốn nói với bạn đó là Grant không những sống sót mà còn trở thành một người khỏe mạnh và thành đạt. Chính nhờ tinh thần chống lại bệnh tật và hi vọng không ngừng của mẹ cậu ấy, Grant đã và đang mỗi ngày tiến tới những mục tiêu lớn hơn trong cuộc đời mình. Cuốn sách mới nhất của JJ, *The Miracle Mindset* (tạm dịch: Tư duy kì diệu) sẽ ra mắt cùng lúc với tác phẩm này của tôi, cuốn sách sẽ đi sâu chi tiết vào cuộc hành trình JJ và Grant đã trải qua.

Bốn yếu tố của sự tự tin

Bạn hãy nhớ lại một thời điểm nào đó trong quá khứ khi bạn vì thiếu tự tin mà mất đi cơ hội. Đã bao giờ bạn muốn ngỏ lời mời một cô gái đi chơi hay nói chuyện với một chàng trai bạn nhìn thấy ở tiệm cà phê nhưng rồi lại để người đó cứ thế rời đi trong khi bạn vẫn đứng im không nhúc nhích và chẳng nói được lời nào? Bạn đã bao giờ có cơ hội đảm nhận một dự án khó, thôi thúc khởi nghiệp nhưng lại không thể gạt bỏ những thất bại trong quá khứ? Hay đơn giản hơn thế này: Bạn có từng ngần ngại không dám tới các trung tâm gym vì nghĩ thân hình mình quá khổ để tới đó và có thể mọi người sẽ chê cười mình? Tôi hiểu rõ việc thiếu tự tin làm mọi người thất bại ra sao, nhất là khi họ chỉ sử dụng có 5% sự tự tin của mình. Vậy việc thiếu tự tin làm tổn thương bạn trong quá khứ đã diễn ra khi nào? Hãy nghĩ xem cuộc đời bạn đã có thể khác biệt như thế nào nếu bạn dùng toàn bộ 100% sự tự tin của mình và làm việc bạn muốn làm?

Richard Rossi là một người vĩ đại và người bạn tuyệt vời. Ông làm chủ một công ty lớn ở Washington DC. Tôi từng tham dự một buổi chia sẻ của Richard Rossi với học sinh cấp ba và khi được hỏi rằng: “Tố chất nào quan trọng nhất để một học sinh cấp ba thành công?”, Richard không ngần ngại trả lời: “Đó chính là sự tự tin. Không phải là học sinh với điểm cao nhất mà chính là người có sự tự tin cao nhất sẽ thành công trong cuộc đời về sau.” Câu trả lời này của Richard không đến từ lí thuyết mà chính từ những sự kiện diễn ra thật sự, rút ra từ kinh nghiệm và kết quả. Ông đã chứng kiến thành công của hàng ngàn người trên khắp đất nước và từ duy nhất ông dùng để diễn tả thành công của họ là “tự tin”

Nhưng đây mới thực sự là câu hỏi triệu đô: Làm thế nào để ta luôn luôn tự tin mỗi khi cần thiết? Hãy nghĩ về những lúc bạn bất ngờ vì một điều tuyệt vời nào đó. Có lẽ đó là khi bạn đạt được thành tích nào đó trong công việc, một niềm vui đến từ gia đình hay ở phòng tập đến mức bạn nhìn vào gương, ưỡn ngực tự hào và nói to, “Đúng vậy, tôi làm được rồi này!”. Đó là lúc bạn hiểu được giá trị của việc tự tin.

Như bạn đã biết qua các chương trước rồi đó, hồi nhỏ tôi rất tự ti vào bản thân. Tôi là đứa trẻ còi cọc nhất trong lớp, tôi bị khó đọc và chậm hiểu, bởi vậy, tôi trở thành trò đùa cho cả lớp. Vì vậy khi lớn lên, tôi đã học cách tạo ra sự tự tin cho chính mình. Từ những lần thử thách và sai lầm, cùng sự hỗ trợ của những người bạn tuyệt vời, tôi đã học được cách xây dựng và duy trì sự tự tin cho mình. Bạn cũng có thể làm điều tương tự.

Nhưng trước đó bạn cần nhận thức rõ một lầm tưởng phổ biến về sự tự tin. Sự tự tin có phải khả năng thiên bẩm của một vài người hay không? Có thể điều này đúng trong một số ít trường hợp, nhưng thực tế lại không hoàn toàn như vậy. Thực tế, sự tự tin chủ yếu có được thông qua học hỏi. Bạn chắc chắn đang tự gán cho mình là kiểu người “tự tin” hay “không tự tin” nhưng cả hai đều là lầm tưởng của bạn mà thôi. Hãy bắt đầu học cách xây dựng sự tự tin lên một tầm cao mới bằng cách áp dụng bài tập dưới đây từ huấn luyện viên của tôi, Dan Sullivan, nhà sáng lập Strategic Coach.

Bốn bước xây dựng sự tự tin đó là: Can đảm, Cam kết, Kỹ năng và Tự tin.

Bước đầu tiên là bạn cần phải can đảm. Mọi sự tự tin, mọi thay đổi đều bắt đầu với sự can đảm. Khi một người lần đầu nhảy

bungee, tự tin không phải thứ thúc đẩy anh ấy nhảy khỏi bực mà là lòng can đảm. Hãy cùng tìm hiểu sâu hơn phạm trù này để biết sự tự tin rút ra từ nó bằng cách nào.

Hãy hình dung đơn giản thế này, can đảm cũng giống như khi bạn bước qua một cánh cửa mà không hề hay biết đằng sau cánh cửa đó là gì. Can đảm giúp bạn đứng lên, giơ tay và tham gia vào cuộc chơi thay vì chỉ làm một người ngồi dưới đầy ghen tị. Có lẽ bạn chưa nhận ra nhưng thực sự là bạn đã tự xây dựng cho mình sự can đảm rồi đó. Bạn có con chưa? Bạn sẽ cần rất nhiều sự can đảm để có thể có con và chăm sóc chúng. Bạn đã không thể nào biết (và có lẽ đến bây giờ vẫn chưa biết) chuyện gì sẽ xảy ra nhưng vẫn chấp nhận và học hỏi không ngừng để có thể chăm sóc cho con bạn. Lòng can đảm là một yếu tố luôn tồn tại bên trong mỗi chúng ta, cho dù nó có bị ẩn đi. Vậy nên, nếu bạn cần đến lòng can đảm để làm điều gì đó, hãy đánh thức nó bằng cách thực hiện bài tập “hỏi vì sao bảy lần” và tìm kiếm lí do thật sự của bạn. Một khi đã có một tầm nhìn và mục tiêu rõ ràng, sự dũng cảm của bạn sẽ được thúc đẩy một cách đáng kinh ngạc, hãy ngồi thẳng dậy, ngực vươn cao và tự nói: “Đây là thời điểm của tôi!” Một tinh thần lẫn xả, quả cảm sẽ là bước đầu tiên để bạn đạt được sự tự tin.

Bước thứ hai trong bốn bước xây dựng sự tự tin là sự cam kết. Tôi có thể cảm nhận được sự cam kết của bạn khi bạn đã đọc đến phần này của cuốn sách và áp dụng những bài tập tôi cung cấp. Bạn cần phải cam kết để thay đổi bản thân, bởi mọi sự thay đổi lớn lao nào đều yêu cầu sự cam kết gắn bó. Ví dụ nếu bạn muốn giảm cân, bạn phải cam kết sẽ kiên trì tới cùng nếu không bạn sẽ sớm thất bại.

Hãy thử tự hỏi bản thân câu hỏi này: Bạn đã từng thành công trong bất cứ điều gì bạn không cam kết gắn bó với nó chưa? Dù đó là một mối quan hệ, một mối làm ăn hay một thực đơn ăn kiêng. Chắc chắn là không rồi! Nếu bạn muốn cuộc sống của mình giàu sang hơn, hãy khẳng định chắc chắn lâu bền với mục tiêu này. Điều này không có nghĩa là bạn dùng từng giây, từng phút của mình chỉ nhằm đạt được một mục tiêu duy nhất, nhưng cũng đừng bỏ cột với nó. Một sự cam kết lỏng lẻo cũng sẽ đưa đến mức tự tin thấp tương tự. Bởi vậy mới nói, việc có tự tin và cam kết theo đuổi một đích đến rõ ràng đã làm bạn thành công một nửa rồi.

Bước thứ ba chính là có đủ các kĩ năng cần thiết. Hãy nhớ lại chương một của cuốn sách này, chúng ta đã có một bài tập để bạn xác định xem thật sự mình đang ở đâu, mục tiêu của bạn là gì và bạn sẽ đạt được bằng cách nào. Bạn sẽ cần rèn luyện để có các kĩ năng tương ứng để có thể hoàn thành mục tiêu của mình. Giả sử bạn đặt mục tiêu trở thành một người leo núi tài ba, bạn cần phải đọc một cuốn sách hướng dẫn leo núi, tham gia một khóa học hoặc thuê một huấn luyện viên. Nếu bạn không tiến hành những việc này kèm thêm việc thiếu kiến thức bao quát, bạn sẽ mất đi lòng cam đảm và sự cam kết để đi đến đích cuối cùng. Bạn sẽ tức giận và cảm thấy quá tải. Vậy nên hãy nhờ một người đáng tin giúp bạn vạch ra một phương hướng rõ ràng trong tư duy của bạn mỗi khi có thể. Có thể bạn nghĩ đây là việc không phải suy nghĩ nhiều nhưng hãy cứ nhìn những người thấy phấn khích về một việc gì đó rồi nghĩ rằng việc thử thách và sai lầm là cách tiếp cận tốt nhất mà xem? Đúng là họ có gặp phải vài chướng ngại vật trên hành trình của mình, nếm mùi thất bại nhưng đến cuối họ vẫn sẽ từ bỏ mục tiêu của mình. Với những kĩ

năng cần thiết và đúng đắn, trái lại, bạn sẽ dễ dàng xác định trước các chướng ngại vật và cách đi vòng qua chúng. Bạn cũng có thể tiếp cận đúng con đường sẽ giúp bạn tiến nhanh hơn trên hành trình đến thành công.

Bạn thấy đấy, một khi bạn đã nắm vững ba bước đầu tiên, hãy hành động và đạt được bước thứ tư – sự tự tin. Sự tự tin của bạn sau đó sẽ gia tăng một cách tự nhiên. Bạn hãy thư giãn và để nó diễn ra. Bạn hãy nghĩ về mỗi bước riêng biệt và cách nó cho bạn sự tự tin vào những thời điểm khác nhau trong cuộc sống của bạn. Bạn có bao giờ sợ làm một điều gì đó mới mẻ như khiêu vũ trước nhiều người, đu dây mạo hiểm hoặc diễn thuyết trước công chúng? Có thể bạn sợ sẽ làm sai điều gì đó nhưng cuối cùng bạn vẫn làm vì đó là việc cần phải làm. Đó chính là lòng can đảm. Sau khi bạn làm xong những điều trên, bạn cảm thấy thế nào? Tất nhiên là cảm giác tuyệt vời và tự tin mình có thể làm lại nó lần nữa rồi.

Vậy còn sự cam kết thì sao? Bạn có thể trải nghiệm một mối quan hệ tình cảm hay công việc kinh doanh trong nhiều năm, sau đó bất ngờ vào một ngày, vì các con, vì những ước mơ lớn hay một số động lực khác, bạn tỏ ra nghiêm túc hơn, cam kết với mục tiêu lớn của cuộc đời và từng bước thành công.

Hãy chú ý đến cả các kĩ năng. Khi bạn đang suy nghĩ tiêu cực về một vấn đề nào đó, bạn sẽ luôn cảm thấy băn khoăn và bối rối. Bạn đã bao giờ tải xuống một ứng dụng mới về di động của mình nhưng lại chẳng có bất kì chỉ dẫn sử dụng nào chưa? Bạn đã bao giờ muốn học một ngôn ngữ hay nhạc cụ mới nhưng lại nhanh chóng tỏ ra chán nản vì bạn không chắc mình có đang lựa chọn đúng hay không? Nhưng một khi bạn đã nắm vững các kĩ năng – đọc chỉ dẫn, xem

video hướng dẫn trực tuyến, thuê một giáo viên – thì việc bạn đang làm sẽ dần trở thành phản xạ tự nhiên của bạn.

Sau khi bạn đã hoàn thành ba bước đầu tiên, bạn đã có thể chạm vào đích đến cuối cùng, sự tự tin của bạn sẽ giống như một quả tên lửa đầy năng lượng. Khi cả bốn bước đã trọn vẹn, người anh hùng bên trong bạn sẽ không còn bị che khuất bởi những ý nghĩ tiêu cực và câu chuyện tệ hại nữa. Sự nghi kỵ bên trong sẽ tan biến để cho con người thật sự của chính bạn lên tiếng.

Điều gì tuyệt vời ở bạn?

Dù bạn có mạnh mẽ đến đâu, dù bạn có phát triển đến đâu, sự tự tin của bạn vẫn có nguy cơ giảm sút bất cứ lúc nào. Và nếu như bạn đặt ra mục tiêu đạt tới tiềm năng tối đa của bản thân, thì bạn sẽ cần phải bảo vệ sự tự tin của mình như bảo vệ chiếc két sắt chứa hàng triệu đô la trong đó. Vì vậy mỗi khi nghịch cảnh khiến bạn chùn bước, bạn cần có giải pháp để lấy lại sự tự tin nhanh chóng.

Hãy để tôi hỏi bạn câu này, điều gì tuyệt vời ở bạn? Bạn thấy đây là một câu hỏi điên rồ phải không? Hay bạn thấy đây là một câu hỏi rất khó để trả lời? Nhưng dù bạn nhìn nhận bản thân và cuộc sống của mình ra sao cũng đừng coi thường câu hỏi này.

Lần đầu tiên tôi thực hiện bài tập này là với Sean Stephenson, một người bạn vô cùng cao lớn của tôi. Nếu nói thêm một vài thông tin về anh ấy, tôi chắc bạn sẽ tôn trọng con người này. Sean là một người đàn ông phi thường, người đã trải qua nhiều nghịch cảnh đến mức hầu hết chúng ta sẽ không thể ngờ tới.

Khi tôi đang kể cho Sean nghe về khó khăn của mình, Sean đáp lại, “Hãy viết ra những điều tuyệt vời ở bản thân cậu.” Tôi ngạc nhiên, “Sao cơ? Kìa anh bạn, tôi chỉ cần một cách giải quyết cho vấn đề

của mình chứ không muốn thấy mình kém cỏi hơn.” Nhưng thực sự tôi đã nhầm. Giờ nhìn lại, hóa ra lúc đó anh ấy đang muốn nói rằng sự tự tin của tôi đang giảm sút, còn câu hỏi anh ấy đặt ra chỉ là cách để níu giữ sự tự tin đó lại. Vậy nên hãy tin tôi. Hãy cùng nhau thực hiện bài tập này. Hãy nghĩ về những điều tuyệt vời ở bạn.

Một điều tôi chắc chắn đó là khi cuộc sống trở nên áp lực, chúng ta thường tập trung vào thất bại của mình hay tập trung vào thứ chúng ta đã cố nhưng vẫn không đạt được. Chúng ta có xu hướng gạt hết mọi thứ đã đạt được sang một bên. Bạn hãy thay đổi điều này, chối bỏ các thất bại và nghĩ nhiều hơn về những thành công.

Khi Sean hỏi tôi điều gì tuyệt nhất ở mình, tâm trí tôi rất rối bời. Anh ấy có thể nhìn thấu phản ứng của tôi. Anh ấy biết tôi chỉ tập trung vào việc mình đã làm sai, và cho tôi một khoảng lặng để suy nghĩ về những điều tích cực hơn. Với vai trò một người hướng dẫn, anh ấy bắt đầu thăm dò, gợi ý và động viên tôi nhìn vào những điểm tuyệt vời của bản thân. Tôi dần viết ra những điều như:

Tôi ưu tiên dành thời gian cho con cái hơn công việc và sự nghiệp.

Tôi từng học kém đến nỗi phải tham gia chương trình giáo dục thường xuyên và khó khăn lắm mới có thể tốt nghiệp cấp ba, giờ đây tôi trở thành tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy nhất trên *New York Times*.

Tôi có thể lái máy xúc và máy ủi đất thành thạo (Tôi học lái khi xây nhà).

Tôi từng là thợ cơ khí ô tô khi còn trẻ và có thể tháo lắp thành thạo động cơ, sửa chữa giảm xóc và sơn xe.

Tôi quyết góp giấu tên cho các hoạt động từ thiện. Tôi có thể tạo ra những thông điệp đơn giản giúp người khác thực hiện và thay đổi cuộc sống của họ.

Tôi từng là nhà vô địch trượt tuyết tại New England trong những năm 20 tuổi.

Tôi vẫn duy trì quan hệ với bạn thân từ hồi lớp năm. Tôi luôn nói với những người thân yêu rằng, họ có ý nghĩa thế nào với cuộc sống của tôi.

Tôi có khả năng giải hòa mâu thuẫn cho mọi người mỗi khi họ tranh cãi.

Tôi hoàn toàn tự tin giao tiếp trước ống kính máy quay.

Tôi đã may mắn được gặp rất nhiều thần tượng của mình.

Và còn rất nhiều nữa. Một khi tôi thật sự chú tâm nghĩ về những điều mà tôi tự hào về bản thân, mọi thứ cứ dồn dập xuất hiện.

Bạn hãy thử nghĩ về một danh sách những điều bạn tự hào nhất về bản thân. Bạn hãy cố gắng sáng tạo và có thể liệt kê những kỹ năng cho dù là không bình thường đi chăng nữa. Bạn thấy đấy danh sách của tôi đâu phải là những điều quá lớn lao, hầu hết đều là những điều rất bình thường, thế nhưng đó là những điều tôi tự hào nhất về bản thân. Và sau khi bạn hoàn thành danh sách, hãy ngồi trong yên lặng, và đọc lại những gì bạn viết, đồng thời thấm nhuần toàn bộ danh sách vào tâm trí. Tự nhủ: “Ồ, có quá nhiều thứ tuyệt vời về mình. Mình có hàng đống khả năng đặc biệt và mình cũng đạt được các thành tích ra trò đấy chứ.” Sự tự tin của bạn sẽ được thúc đẩy mạnh mẽ một khi bạn công nhận thành công của mình thay vì thất bại. Hãy cố gắng dành thời gian cho bài tập này và suy nghĩ về

nó: Bạn không những rất tuyệt vời, mà còn đạt được nhiều thành tựu đáng tự hào.

Hai hình ảnh đối lập

Bạn sẽ phải nỗ lực một chút trong bài tập tiếp theo nhưng nó sẽ đem lại kết quả giúp bạn lấy lại sự tự tin bất cứ lúc nào bạn cần.

Hãy bắt đầu bằng việc tìm một bức ảnh cũ của bạn: có thể là một bức ảnh từ hồi bạn béo phì, mặt bơ phờ vì thức đêm, hồi bạn mất việc hay là trông tệ hại vô cùng lúc chụp ảnh. Bức ảnh này sẽ đại diện cho nội tâm của bạn bị kiểm soát hoàn toàn bởi kẻ phản diện. Nếu đây là ảnh kĩ thuật số, hãy in nó ra hoặc lưu nó vào máy tính của bạn. Sau đó hãy viết ra một danh sách những sự kiện tiêu cực gắn bó với phiên bản này của bạn như: Béo phì, thất bại trong công việc, thất tình, mất định hướng trong cuộc đời hay bất cứ điều gì khác.

Bạn thấy đấy, tất cả những sự kiện đó đóng vai trò nuôi nấng kẻ phản diện nội tâm, cho phép hắn giành quyền kiểm soát và tiêu diệt hoàn toàn sự tự tin của bạn. Hãy tự tưởng tượng con người bên trong bức ảnh đang phó mặc tâm trí cho kẻ phản diện này. Hắn liên tục nói với bạn, “Chúng ta sẽ không bao giờ kiếm đủ tiền. Sự nghiệp sẽ chẳng đi đến đâu cả. Ta sẽ chẳng bao giờ giàu có được và ta chẳng làm được việc gì nên hồn”. Đây là một ví dụ điển hình cho bất cứ ai đang sống với tư duy lo sợ và sự tự tin giới hạn.

Sau đó, bạn hãy gắn cho bức ảnh đó những cảm xúc tiêu cực của bạn – tức giận, buồn bã, tuyệt vọng, xấu hổ, nhục nhã vì những gì đã xảy ra. Tôi muốn bạn đặt tên cho con người này. Bạn có thể sử dụng biệt danh đáng ghét bạn bị người khác đặt cho hoặc bất cứ cái tên nào, miễn sao đó là một cái tên xấu xí.

Tiếp theo, bạn hãy nhân cách hóa nhân vật này như một phiên bản tiêu cực của chính bạn. Mô tả hắn bằng mọi cách có thể: Phiên bản này của bạn có câu chuyện như thế nào? Hắn có những người bạn là ai? Hắn thường xuyên làm những việc gì để trở nên tồi tệ hơn mỗi ngày? Ngay cả khi giờ đây bạn đã thay đổi nhiều rồi, hãy cứ tập trung vào phiên bản lỗi thời của bạn ở trong ảnh. Hoàn thành bước này là bạn đã thực hiện được một nửa bài tập rồi.

Bây giờ bạn hãy tìm kiếm một tấm ảnh được chụp khi bạn đang mỉm cười. Đó có thể là lúc bạn thấy hạnh phúc và tuyệt vời nhất. Nhân cách hóa nhân vật này bằng cách mô tả chính người hùng bên trong bạn: Phiên bản này sẽ rất năng động, luôn tràn trề năng lượng, thành công về cả sự nghiệp và gia đình, sẵn sàng làm mọi thứ theo cách của mình.

Sau đó bạn làm tương tự như bài tập đầu tiên: đặt tên cho bức ảnh này, có thể là John 4.0 hay Mary 5.0 và rồi nhân cách hóa nhân vật, trái ngược với nửa đầu tiên, hãy để cho nhân vật này được tỏa sáng.

Sau đó hãy để hai bức ảnh cạnh nhau và bạn sẽ nhận ra rằng: Hai phiên bản này có vẻ như là hai người hoàn toàn trái ngược nhau, nhưng thực chất chính là một người: là bạn. Bên trong mỗi chúng ta đều có một con sói tốt và con sói xấu: phiên bản cũ và phiên bản mới; kẻ phản diện và người hùng. Tôi đưa lại ví dụ về con sói để nhắc bạn: việc nuôi dưỡng con sói nào phụ thuộc vào chính bạn, bởi con sói đó sẽ đại diện cho cuộc đời của bạn.

Bạn hãy chụp hai bức ảnh đặt cạnh nhau và lưu lại để có thể nhìn thấy chúng mỗi khi cần. Bạn có thể in ra và dán vào tủ lạnh, vào bàn làm việc hoặc lưu làm màn hình máy tính sao cho bạn có thể nhìn

thấy chúng một cách dễ dàng nhất. Hai bức ảnh này sẽ là động lực mỗi khi bạn cần thêm sức mạnh và kích thích sự tự tin bất cứ lúc nào. Mỗi khi có chuyện xảy ra và bạn cảm thấy mình chuẩn bị rơi vào trạng thái tiêu cực, hãy nhìn vào hai bức hình và tự hỏi, “Ta muốn quay lại phiên bản cũ rích, xấu xí của bản thân hay trở thành người hùng mới của chính mình?”

Bạn đã có thể cảm nhận được người hùng bên trong chưa? Đó chính là phiên bản của bạn mà Chúa muốn bạn trở thành, chính là bạn với tiềm năng sức mạnh cao nhất mà không gì có thể cản bước.

Câu nói chứa sức mạnh

Tiếp theo là một thói quen nữa để giúp bạn thay đổi trạng thái tinh thần và lấy lại tự tin nhanh chóng. Tôi may mắn được Tony Robbins dạy cho bài tập này cách đây 15 năm và nó đã thay đổi cuộc đời tôi. Thời điểm đó hàng loạt sự kiện không may đã xảy đến với tôi. Công ty tôi bị người thủ quỹ cuỗm hết tiền và cao chạy xa bay khiến việc kinh doanh bị trì trệ. Bà tôi, người đã nuôi nấng tôi từ khi con bé sắp qua đời. Nguồn thu nhập lớn nhất của tôi mất trắng chỉ sau một đêm và thậm chí đây vẫn chưa phải là điều tệ nhất. Tôi tự nhủ với bản thân những điều tệ hại và lại đào sâu vào quá khứ bất hạnh của mình để đổ lỗi cho những việc xảy ra, “Có lẽ mình không đủ thông minh để có thể kinh doanh. Có lẽ may mắn đã không còn mỉm cười với công việc mình đang làm nữa rồi”. Tất cả những lời thì thầm ấy đã tiêu diệt sự tự tin trong tôi và nuôi dưỡng kẻ phản diện ngày càng lớn mạnh.

Nhưng vào thời khắc quan trọng đó – tôi quyết định phải thay đổi ngay lập tức. Tôi nhớ lại câu “thần chú” được Tony Robbins dạy và biến nó thành sức mạnh nội tại. Tôi bắt đầu tự nói với bản thân mình rằng, “Nếu như mình có thể vượt qua chuyện này thì mình có thể

vượt qua mọi thứ khác. Nếu mình có thể vượt qua chuyện này thì mình có thể vượt qua mọi thứ khác. Nếu mình có thể vượt qua chuyện này thì mình có thể vượt qua mọi thứ khác!”

Tôi lặp đi lặp lại câu đó. Tôi hét lên thật to mỗi khi tôi ở trong nhà hoặc trong văn phòng. Tôi lặp đi lặp lại trong khi chạy bộ trên máy chạy vào buổi sáng. Tôi nói thật to và thật nhiều lần để tiềm thức tôi thấm nhuần điều đó. Câu nói đơn giản này truyền một nguồn năng lượng vô tận mà tôi không thể tưởng tượng nổi. Nó kích thích từng mạch máu, đưa tôi đến một trạng thái tinh thần mà ở đó, tôi cảm thấy mình có thể làm được mọi thứ. Tôi dừng nghĩ về những điều tiêu cực và tập trung vào hướng đi đúng đắn. Nó cho phép tôi xua đuổi kẻ phản diện nội tâm ngay khi hắn có ý định nhăm nhe trở lại. Tôi không thể nào cho phép chuyện đó xảy ra với câu thần chú của tôi! Tôi cảm thấy người hùng bên trong mình đang giành lấy quyền kiểm soát!

Tôi đã áp dụng câu thần chú đầy nội lực đó của Tony từ khoảnh khắc đó và không ngừng tiến lên trong cuộc đời của mình. Giờ nghĩ lại, tôi học được câu thần chú không phải từ thực tiễn của bản thân mà là từ Tony trong một khóa học cách đây 15 năm của anh ấy. Thời điểm đó tôi từng viết vào sổ của mình: “Một ngày nào đó tôi sẽ tự mình nói lời cảm ơn với Tony và hi vọng sẽ được hợp tác kinh doanh cùng anh ấy.” Và rồi bạn thấy đấy, 15 năm đã trôi qua, tôi đang diễn thuyết trên sân khấu trước 15.000 người tại Thượng Hải ngay bên cạnh Tony Robbins, giờ đây đã trở thành một trong những người bạn tốt nhất của tôi.

Bạn đoán xem tôi đã nói những gì để giúp thay đổi cuộc sống của 15.000 người đó? Không gì khác ngoài những điều Tony đã dạy tôi 15 năm trước. Tôi bắt đầu đi quanh sân khấu và lặp đi lặp lại câu thần

chú đã giúp mình vực dậy sau nhiều sự kiện không may mắn trong cuộc đời. Tôi lặp lại câu nói ấy ngày một mạnh mẽ: “Tôi ra lệnh cho tiềm thức của mình tin tưởng vào khả năng mà Chúa đã ban tặng. Tôi có những kĩ năng độc nhất, mạnh mẽ và tôi tin mình có thể giúp nhiều người thay đổi cuộc sống của họ!”. Sau đó Tony gọi tôi lên sân khấu. Sau cái ôm thân thiết, tôi đã sẵn sàng đứng thẳng và truyền tải dòng dục thông điệp của mình đến toàn thể mọi người ở đó. Và tôi đã thành công.

Câu thần chú của bạn có thể khơi dậy người hùng nội tâm bên trong bạn. Đừng quá cứng nhắc với việc sử dụng nó, hãy cứ tự nhiên và để nó trở thành nguồn động lực bên trong bạn.

Tôi tin rằng ai trong số chúng ta cũng có thể tự mình nghĩ ra một câu “thần chú” riêng để cảm thấy mạnh mẽ hơn mỗi khi đối đầu với kẻ phản diện nội tâm. Bạn có thể sử dụng câu tương tự của tôi, hoặc có thể là, “Không gì hạ gục được tôi, tôi đã từng trải qua quãng thời gian tồi tệ hơn thế!” hoặc “Tôi nhất định không đầu hàng, tôi muốn gia đình mình tự hào!”. Hãy để cho câu nói hòa quyện vào trong tâm trí bạn, để nó có thể sẵn sàng khơi gợi bất cứ lúc nào.

Hãy viết câu thần chú ngay ra bất cứ thứ gì có thể. Hãy nghĩ xem nếu bạn đang chuẩn bị tham dự một buổi họp quan trọng trong khi bạn lo lắng và cần tự tin để làm tốt công việc của mình, bạn sẽ nói gì với mình? Một trường hợp khác, trước khi nói với vợ/chồng bạn về điều gì đó quan trọng trong mối quan hệ của hai người hay trò chuyện với các con của bạn về một điều mới lạ và khó hiểu, bạn sẽ tự nhủ với mình điều gì?

Một khi bạn đã tìm ra câu thần chú thích hợp của mình, hãy nói to và lặp lại nó nhiều lần khi bạn có khoảng trống riêng tư của mình – có

thể là khi bạn đi dạo trong rừng hay đi loanh quanh nhà mình, khi bạn lái xe một mình. Đừng chỉ đơn thuần nói ra câu đó mà hãy thực sự cảm nhận nó. Hãy tự nhủ nhiều lần cho đến khi bạn cảm nhận rõ nguồn năng lượng bên trong đang thay đổi, tâm trí bạn được giải phóng và người hùng bên trong trỗi dậy. Khi đó, bạn chính là con người mang tiềm năng tối đa, không màng đến những giới hạn, định kiến và làm chủ trọn vẹn bản thân mình. Đừng rụt rè trước những ánh nhìn của người khác, hãy tự tin, mạnh mẽ và làm điều bạn cho là đúng.

Trạng thái tinh thần và sự tự tin của bạn là yếu tố quyết định sự thành công và hạnh phúc của bạn. Tôi chưa từng gặp ai thiếu tự tin mà có thể thành công cả. Ngược lại, mọi tỉ phú, triệu phú và những người thành công đều không chỉ có mục tiêu rõ ràng mà còn sở hữu khả năng đạt trạng thái tự tin trong mọi tình huống. Điều đó có nghĩa là họ đang giải thoát cho người hùng bên trong tâm trí. Và với những công cụ tôi đưa ra, bạn cũng có thể giải phóng sự tự tin mỗi khi cần.

Bạn hãy nhớ, sự thay đổi này sẽ không thể hoàn thiện sau một hai lần luyện tập, bạn sẽ cần phải áp dụng và quyết tâm đến cùng để có thể tiếp nhận được những thói quen thành công mới. Phần tiếp theo, hãy tìm hiểu sâu “một thứ” có thể khiến bạn cam kết thay đổi bản thân mình, tạo ra một cuộc sống theo cách mà bạn muốn.

6ĐẶT RA MỤC TIÊU LỚN

Chúng ta có thể hoặc tập trung vào những điều ta làm được hoặc chỉ để ý tới những điều không làm được. Cuộc sống của mỗi người đầy rẫy những ví dụ về hai sự lựa chọn đó. Nếu chúng ta tập trung vào những gì không làm được, chúng ta sẽ chỉ cảm thấy kém tự tin và bi quan hơn. Trong khi ngược lại, nếu luôn hướng suy nghĩ tới những điều mình làm được, chúng ta sẽ nhận lại một thực tại tuyệt vời và chứa đựng những khả năng không giới hạn.

Arianna Huffington, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Các thói quen thành công mà tôi đã cung cấp có thể giúp bạn thay đổi vận mệnh, tài chính, và cả cuộc sống của bạn. Chúng được tôi đúc rút từ hơn 25 năm kinh nghiệm làm doanh nhân và học hỏi từ những người thành công khác. Trong chương này tôi muốn tập trung kĩ hơn vào các cơ hội thay đổi của bạn bởi trong cuộc sống bận rộn này, ta thường bị quá tải bởi các cơ hội và lựa chọn để rồi cuối cùng không làm được gì cả.

Bạn đang đọc cuốn sách này bởi vì bạn muốn được giàu có và thành công, vì vậy tôi cho rằng bạn đã có ý tưởng về cách sẽ thực hiện nó như thế nào, chỉ có vấn đề là bạn đang chần chừ chưa thực hiện hoặc đơn giản là chưa biết phải làm gì tiếp theo. Trong chương này tôi sẽ giúp bạn xác định được hành động bạn cần thực hiện để đạt được mục tiêu cuộc đời. Warren Buffett từng nói: “Điểm khác biệt giữa người thành công và người thật sự thành công đó là người thực sự thành công nói không với hầu hết mọi thứ.” Vậy ta hãy cùng

nhau định nghĩa xem trong cuộc sống này lúc nào nên nói có và lúc nào phù hợp để nói không.

Đồng thời, tôi sẽ giúp bạn tránh được sai lầm khi nói “không” chỉ bởi mang tư duy “tôi không thể làm được”. Thực chất không có gì là bạn không thể làm được khi bạn đã có thói quen và sự tự tin cần thiết. Trong chương này tôi muốn cảm ơn một người bạn đã giúp đỡ mình rất nhiều - Dan Sullivan. Ông cùng công ty Strategic Coach đã cung cấp cho tôi nhiều công cụ và bài tập mà bạn sắp được thực hiện. Dan đã cống hiến công sức và đào tạo cách suy nghĩ thành công cho những doanh nhân hàng đầu trên khắp thế giới suốt hơn 40 năm qua. Bản thân tôi cũng chịu tác động rất nhiều từ Dan. Bởi vậy, khi viết những dòng này, tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn chân thành tới Dan. Những kiến thức đó vô cùng hữu ích vì tôi đã áp dụng thành công trong nhiều dự án kinh doanh và xây dựng tập đoàn lớn mạnh của mình như hiện nay.

Danh sách ma thuật của bạn

Tôi sẽ cung cấp cho bạn một bài tập để đạt được hai mục tiêu. Thứ nhất là nó sẽ giúp bạn khám phá những điều mà bạn không nên làm, và thứ hai là, giúp bạn có thêm nhiều cơ hội phù hợp với bản thân.

Đầu tiên bạn hãy trả lời câu hỏi: “Tôi thích làm điều gì nhất?”. Việc gì mà bạn muốn làm đến mức mỗi khi nghĩ đến nó trái tim bạn đập nhanh hơn thường lệ, bạn mỉm cười với sự tự tin cao chót vót? Bạn thích thuyết phục người khác? Bạn thích giúp đỡ mọi người? Bạn thích giải quyết những vấn đề hóc búa? Bạn thích toán, hóa học hay văn học? Bạn thích đối mặt với rủi ro? Bạn thích phiêu lưu? Bạn thích

giải quyết mâu thuẫn? Bạn yêu truyền thông và marketing? Bạn yêu thích phát minh?

Hãy dành thời gian để nghĩ về điều gì bạn thật sự muốn làm. Trong cuộc sống này bạn đã lãng phí quá nhiều thời gian cho những việc ngày qua ngày để rồi quên đi đam mê thật sự của mình là gì. Hãy cố gắng lập một danh sách khoảng năm đến sáu gạch đầu dòng những thứ mà bạn thích. Thử tưởng tượng nếu bạn không có trong căn phòng, và những người bạn, người thân yêu nhất đang nói về điểm tốt nhất của bạn thì họ sẽ nói gì?

Liệu họ sẽ nói bạn hoàn toàn có khả năng bước thẳng vào phòng họp và giải quyết nhanh chóng một vấn đề đang tồn tại? Họ sẽ khen ngợi tính tỉ mỉ của bạn, người chi li từng chút một? Họ sẽ khẳng định bạn có khả năng thử những điều mới và thay vì nói bạn là một tên liều lĩnh vô lí, họ sẽ tung hô bạn là một người liều lĩnh có tính toán? Hãy viết ra tất cả những điều đó trong tâm trí bạn.

Tiếp theo ta sẽ nói về tiền bạc. Điều gì bạn làm sẽ đem lại cho bạn khoản thù lao lớn nhất? Liệu nó sẽ tiếp tục trở thành động lực cho công việc hiện tại của bạn, giúp bạn khởi nghiệp hay là một bước nhảy đưa sự nghiệp của bạn lên một tầm cao mới? Có thể nó sẽ giúp bạn được thăng chức hoặc giúp bạn thuê một chuyên gia marketing và bán được nhiều hàng hơn.

Tiếp theo, bạn hãy nghĩ về mục tiêu tài chính của mình. Bài tập trước bạn đã có thể hình dung ra mục tiêu của mình bằng cách xác định mình đang ở đâu và muốn đi tới đâu. Với bài tập này, câu hỏi sẽ là: bạn muốn kiếm đủ tiền để làm gì? Hãy tổng hợp mục tiêu trước đó vào bài tập này để nó liên quan chặt chẽ đến thu nhập của bạn. Đó có thể là kiếm đủ tiền để có thể nghỉ hưu sớm, giúp đỡ cha mẹ và

bảo vệ gia đình mình; mong muốn sống ở một căn nhà mơ ước bên bờ biển; muốn làm việc cho chính mình với mục tiêu doanh thu cụ thể; hoặc mở một công ty và trả lương cho bao nhiêu nhân viên?

Sau đó, bạn hãy lên danh sách những việc bạn cần bắt đầu thực hiện từ bây giờ để đạt những mục tiêu đó. Danh sách những hành động đó chỉ cần nhỏ, từng bước một nhưng cần phải đúng hướng để đạt được hiệu quả. Như Tướng Creighton Abrams Jr từng giải thích: “Làm thế nào để bạn ăn hết một con voi? Hãy ăn từng miếng một.” Bạn có thể bắt đầu bằng việc gửi email cho những người cần thiết, từ bỏ các mối quan hệ với những người tiêu cực, xây dựng quan hệ với những người có tầm ảnh hưởng, những điều bạn cần bắt đầu nói không. Liệt kê tất cả những điều bạn cần làm để đạt mục tiêu.

Vậy là đến thời điểm hiện tại, bạn đã có một danh sách những điều bạn thực sự thích làm, những kĩ năng mà bạn làm cực tốt; những hoạt động có thể giúp bạn có khoản thù lao lớn nhất; mục tiêu tài chính và kế hoạch hành động bạn cần làm để đạt những mục tiêu đó.

Cuối cùng, tôi muốn bạn nhìn lại thật kỹ tất cả danh sách của mình. Kể từ giờ trở đi bạn hãy chỉ để dành năng lượng của mình cho danh sách này mà thôi. Những điều gì không nằm trong danh sách này thì hãy từ bỏ chúng. Một danh sách những điều “không nên làm” là điều cuối cùng bạn nên thực hiện, bởi vai trò của nó còn quan trọng hơn danh sách ban đầu. Hãy hình dung những việc có vai trò đẩy bạn ra xa khỏi mục tiêu của mình.

Tôi có thể cho bạn một số ví dụ điển hình:

- Gặp gỡ những người bạn thường xuyên suy nghĩ tiêu cực nhiều lần trong tuần

- Mở máy tính để làm việc nhưng bị phân tâm vào đọc báo lá cải, theo dõi các bản tin giật gân, lãng phí thời gian của chính bản thân

- Chần chừ việc khởi nghiệp vì bạn không biết chính xác mình cần làm gì đầu tiên

- Dành quá nhiều thời gian nằm trên giường hay luyện tập trong phòng tập, tốn công sức vào những cuộc tranh cãi chẳng đi đến đâu với mọi người

- Thực hiện những công việc tầm thường và mất thời gian trong khi có thể trả tiền thuê người khác làm để có thời gian làm những việc quan trọng hơn hướng trực tiếp tới mục tiêu tương lai của bạn

Đó là danh sách một số việc vô ích làm tiêu tốn thời gian vô ích, thay vì tập trung vào những việc giúp bạn đạt được mục tiêu. Hãy cố gắng liệt kê một danh sách những việc không đáng làm và ghi nhớ nó để có thể nhận thức mỗi khi vô tình thực hiện. Để giải quyết nhanh gọn những công việc này, bạn hãy đặt một trong năm từ sau trước mỗi công việc:

- Từ bỏ
- Tự động hóa
- Thuê người làm
- Nhờ người làm
- Thay thế

Ví dụ, với những việc như chỉ trả hóa đơn hằng tháng bạn hoàn toàn có thể tự động thanh toán bằng cách cài đặt phần mềm, hoặc nhờ một người nào đó trong gia đình, thậm chí là nhân viên của bạn để thực hiện điều đó, và chỉ kiểm tra mỗi tháng một lần. Thay vì lướt mạng đầy vô bổ, bạn hãy dùng lựa chọn “Từ bỏ” hoặc “thay thế”

bằng những thói quen khác giúp bạn có thêm kiến thức hữu ích, hướng tới mục tiêu đã đề ra.

Những thói quen sai lầm sẽ rất dễ thay thế một khi bạn có kế hoạch lấp chỗ chúng bằng những thói quen có ích. Nó cho bạn công cụ để tìm ra hành động tốt nhất cần làm để tránh mọi thứ trong danh sách không nên làm và thay chúng bằng những thói quen thành công đầy mạnh mẽ.

Mọi doanh nhân thành đạt và tỉ phú, triệu phú tôi từng tiếp xúc đều là những người rất yêu quý công việc họ làm. Họ đều nhận biết được việc gì họ làm sẽ mang lại lợi nhuận lớn nhất. Họ có mục tiêu cụ thể và biết mình đang hướng tới điều gì. Bởi vậy mỗi ngày họ đều hành động cho mục tiêu và khát khao của mình. Bạn càng làm việc này thường xuyên hơn, bạn sẽ càng nhận thức rõ ràng về những điều mình không nên làm và những giới hạn ngăn cản bạn tiến lên trong công việc kinh doanh hay đơn giản chỉ là đạt được một mức thu nhập khá khẩm hơn.

Ngay từ đầu cuốn sách tôi đã nói với bạn tôi không hề đưa đến cho các bạn một “máy rút tiền thần kì”. Nhưng chính bạn có thể tạo ra thứ tuyệt vời đó cho bản thân. Để làm điều đó thì đầu tiên, hãy gạt bỏ tất cả những điều bạn không nên làm. Nhân đây, tôi cũng rất thích câu thần chú, “Tôi thà đưa đến cơ hội loại B cho một người chơi hạng A thay vì cơ hội quý giá ngàn vàng cho những người chơi chỉ đạt cấp độ B hay thấp hơn.” Bạn luôn sẵn có những cơ hội để trở nên giàu sang và thịnh vượng. Nhưng bằng cách nào đây? Đơn giản thôi, như tôi vẫn lặp lại từ đầu tới giờ: làm điều bạn nên làm, tránh xa những điều không nên làm.

Vượt qua sợ hãi

Đối với mọi người, giai đoạn tiếp theo bao giờ cũng rất đáng sợ. Hồi học mẫu giáo thì nghĩ lớp một đáng sợ. Hết cấp hai lại nghĩ cấp ba đáng sợ. Tốt nghiệp trung học thì nghĩ đại học đáng sợ. Thật đáng sợ khi phải bắt đầu hẹn hò lại từ đầu với ai đó, bắt đầu kết hôn, có con cái, mua căn nhà đầu tiên, bắt đầu công việc đầu tiên hay quay lại từ thời ngồi lên xe đạp khi mới ba tuổi. Bạn hiểu ý tôi chứ: mọi thay đổi, mọi giai đoạn tiếp theo đều rất đáng sợ!

Thế nhưng, chúng ta sẽ có sự bứt phá ngoạn mục nhất nếu ta vượt qua thử thách để thành công phải không? Giai đoạn kế tiếp bao giờ cũng đứng phía sau một chướng ngại vật hay một thử thách khủng khiếp. Những người sợ hãi trước những thử thách ấy là những người mãi mãi mắc kẹt trong cuộc sống của chính họ.

Bao nhiêu người bạn biết phát lên trong công việc của họ, thu nhập được cải thiện và ngày một hạnh phúc hơn? Có thể họ gặp phải một chướng ngại vật trên hành trình tiến tới thành công của mình nhưng không thể vượt qua hoặc không biết phải ứng phó với nó như thế nào. Hay nói cách khác, nỗi sợ phải đương đầu với thử thách đã cản họ trên hành trình của mình. Điều họ không nhận ra đó là một cuộc đời tốt hơn là thứ ở phía bên kia những rào cản nơi họ đang chần chừ ngần ngại phá bỏ nó.

Bài tập Nguy hiểm – Cơ hội – Sức mạnh

Vậy làm như thế nào để vượt qua nỗi sợ khi khởi nghiệp, thúc đẩy công việc, được thăng chức và đưa doanh nghiệp của bạn lên một nấc thang mới? Bạn có hai lựa chọn sau. Lựa chọn đầu tiên là N-C-S - Nguy hiểm – Cơ hội – Sức mạnh. Đây là một trong những bài tập tôi học hỏi từ Dan Sullivan từ rất nhiều năm về trước. Bởi vậy, nếu bạn nói chương này dành để tri ân anh ấy thì cũng đúng. Cụ thể

cách hoạt động của bài tập này là: Bài tập này sẽ cho bạn bí quyết để vượt qua nỗi sợ hãi. Nếu bạn muốn tự tạo mẫu cho mình, hãy lấy một tờ giấy trắng và kẻ ba cột, cột thứ nhất bên trái ghi tiêu đề Nguy hiểm, cột giữa ghi Cơ hội và cột bên phải ghi Sức mạnh.

Ở phía trên cùng của tờ giấy, bạn hãy liệt kê mục tiêu tài chính của mình. Hãy cố gắng càng cụ thể càng tốt như: Mở doanh nghiệp kinh doanh online lợi nhuận 100.000 đô la trong năm đầu tiên.

Giờ tôi muốn bạn hãy nghĩ về “Nguy hiểm” và mọi nỗi sợ hãi có liên quan đến mục tiêu đặt ra. Liệu đó có phải là việc bạn không có đủ tiền? Có quá nhiều đối thủ cạnh tranh? Hay bạn nghĩ rằng mình không đủ kinh nghiệm? Gia đình không ủng hộ bạn? Bạn sợ rằng nếu thất bại, bạn sẽ mất tất cả? Dù nó là gì thì bạn cũng hãy liệt kê vào cột bên trái “Nguy hiểm” để hình dung ra những nỗi sợ đang ám ảnh và níu kéo bạn đạt được mục tiêu.

Tiếp theo ở cột “Cơ hội”, hãy thay đổi tư duy để nghĩ về những điều tích cực. Bạn sẽ nhận được lợi ích gì nếu thực hiện mục tiêu đó? Động lực nào khiến bạn đặt ra mục tiêu? Liệu có phân khúc thị trường nào đáp ứng được dự án kinh doanh của bạn? Liệu mục tiêu này có đem lại sự tự do, thời gian dành cho gia đình bạn? Nó có giúp bạn khám phá sâu hơn về bản thân, giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn? Hãy liệt kê tất cả.

Sau khi đã nắm được nguy hiểm và cơ hội, bạn hãy nghĩ về “Sức mạnh” của mình ở cột thứ ba. Bạn mong muốn có được những tố chất nào giúp bạn đạt được mục tiêu? Bạn có thể tham khảo từ danh sách trong mục “Điều gì tuyệt vời ở bạn” trong chương 5 để điền vào đây. Có thể bạn là một người quản lý tốt hay một người nhanh trí

trong cách giải quyết các vấn đề. Có thể bạn tiếp thu kiến thức khá nhanh và biến chúng trở thành thực tiễn cũng với tốc độ như vậy.

Giờ bạn đã có một danh sách hết sức rõ ràng về mối đe dọa, cơ hội và sức mạnh của mình. Đó chính là mục tiêu của bài tập này. Bạn nhận thấy rằng, có rất nhiều nguy hiểm thế nhưng đó là cái giá của sự trưởng thành trong chính việc mà bạn làm và trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Thông qua bài tập tôi mong muốn bạn sẽ nhận ra các cơ hội và điểm mạnh của bạn thường áp đảo so với hiểm nguy. Hãy để cho niềm tự hào chảy cuồn cuộn trong mạch máu, bạn hãy ưỡn ngực thật cao và nói thật to: “Không đời nào tôi để cho những nguy cơ này níu kéo tôi khỏi những cơ hội để tôi thay đổi cuộc đời!” Bạn có muốn những cơ hội này trôi qua mãi mãi, hay tệ hơn là tiếp tục bỏ qua chúng như đã từng làm trong quá khứ? Tôi hi vọng bạn trả lời “Không”. Cơ hội để kiếm thêm nhiều tiền, bảo vệ gia đình và sống đúng với con người bạn là đây! *Carpe Diem* – Hãy nắm lấy khoảnh khắc này.

Vòng tròn khả năng đặc biệt

Trong bài tập trước bạn đã viết ra được mục tiêu tài chính của mình, giờ đây chúng ta cần phải nghĩ cách dành thời gian và công sức để hành động cho mục tiêu đó. Cách để thực hiện điều này chính là tạo ra một Vòng tròn khả năng đặc biệt, và một lần nữa đây lại là sáng tạo của Dan Sullivan.

Bạn có thể tải mẫu tại website www.thebetterlife.com dưới mục “Tài nguyên sách” hoặc lấy một tờ giấy vẽ một vòng tròn ở giữa. Sau đó vẽ thêm ba vòng tròn đồng tâm với vòng tròn đầu tiên nhưng kích thước lớn dần. Ở giữa vòng tròn nhỏ nhất đầu tiên, bạn ghi “Khả

năng đặc biệt”. Vòng tròn lớn thứ hai bạn ghi “Tuyệt vời”. Vòng tròn lớn thứ ba ghi “Tốt” và vòng tròn ngoài cùng ghi “Tệ”.

Vậy những vòng tròn này biểu trưng cho điều gì? Vòng tròn nhỏ nhất bao gồm những kĩ năng bẩm sinh mà bạn giỏi, đó là kĩ năng giúp bạn khác biệt với tất cả mọi người, tạo ra thu nhập cao và bạn cảm thấy tốt nhất khi làm điều đó. Khi di chuyển dần ra xa khỏi tâm vòng tròn, bạn dần dần ra khỏi vùng của những kĩ năng thành thạo để rồi kết thúc ở những việc mà bạn làm nhưng không có giá trị gì.

Tôi sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn điều này. Khả năng đặc biệt của bạn đó là nhìn ra những tiềm năng tài chính của mình. Khi bạn ở trong Vòng khả năng đặc biệt của mình, bạn có thể kiếm được 500 đô la/giờ, 1000 đô la/ giờ hoặc 2000 đô la/giờ. Dù đó là con số nào đi chăng nữa, khi bạn làm thứ mình yêu thích bạn sẽ làm nó bằng toàn bộ khả năng mình có và nhận lại kết quả xứng đáng.

Tôi nhìn lại khoảng thời gian xét trên khía cạnh “thu về lợi nhuận” của mình, cũng là khoảng thời gian tôi duy trì tốt nhất các thói quen thành công. Ví dụ, tôi thuê những người khác nhau làm các công việc khác nhau không nằm trong vòng tròn khả năng đặc biệt của mình. Chẳng có lí do gì để tôi phải bới đụn rơm của mình lên trong khi tôi có thể trả cho người khác để làm việc đó và dành thêm nhiều thời gian để làm những việc mình giỏi. Đó vừa là cách kiếm thêm thu nhập cho bản thân, vừa là cách đem đến nhiều cơ hội cho người khác và đóng góp vào nền kinh tế nói chung. Kết quả tốt đẹp sẽ đến nếu bạn tập trung vào khả năng đặc biệt của mình.

Hồi mới kinh doanh bất động sản, tôi từng dồn tất cả nguồn lực vào một ngôi biệt thự cũ để chuyển đổi sang mô hình 9 căn hộ cho thuê nhỏ hơn. Sau khi sửa chữa xong thì đến giai đoạn bảo trì xây

dựng. Tôi đã bỏ 50 đô la để thuê một người thợ cắt cỏ. Cùng ngày hôm đó bố tôi tới thăm và khi phát hiện ra tôi chi 50 đô cho một người thợ cắt cỏ, ông tỏ ra bất ngờ: “Bố không thể tin là con có thể trả tiền cho một ai đó làm một việc mà con hoàn toàn có thể làm được. Cứ như thế này thì chả mấy chốc con sẽ sạt nghiệp mất thôi!” Tôi thấu hiểu bài học của ông vì ông từng sinh ra trong thời kì Đại suy thoái, điều đó khiến suy nghĩ của ông luôn bị giới hạn. Bố tôi không bao giờ thích chi tiền, ông luôn cố gắng làm mọi việc để tiết kiệm tiền mà không nhận ra ông đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội việc làm tốt hơn. Ông là một người cực kì thông minh và chăm chỉ nhưng từng đó là chưa đủ. Trong cuộc đời làm việc ông chỉ có thể kiếm được mức lương 30.000 đô mỗi năm cho dù có làm chăm chỉ đến thế nào. Thật may là tôi đã khiến ông thay đổi lối tư duy kiểu cũ đó. Nhưng dù sao ở thời điểm tôi đang nói đến, ông vẫn rất bảo thủ và cáu gắt với tôi. Ngay sau đó, tôi đã bỏ đi trên chiếc xe của ông. Tôi tăng ga đột ngột làm cho cỏ tung tóe khắp nơi, và thậm chí còn không nói lấy một lời tạm biệt ông.

Tôi khá thất vọng vì bố nhưng tôi biết rằng ông đã sai. Việc cắt cỏ cho một khu căn hộ rộng như vậy sẽ khiến tôi mất nửa ngày để làm. Trong nửa ngày đó tôi có thể sửa chữa những chiếc xe hỏng để bán chúng, cùng lúc đó tìm kiếm khách hàng cho hợp đồng bất động sản để kiếm được số tiền gấp nhiều lần chi phí 50 đô thuê người thợ cắt cỏ. Rõ ràng bạn nên trả tiền thuê một ai đó làm công việc mà bạn làm không thực sự tốt, hay để họ hoàn thành công việc để rồi bạn có thời gian làm việc kiếm ra số tiền lớn hơn số tiền đã bỏ ra.

Tôi đã đồng hành cùng lí tưởng này trong cả đời mình. Nhiều người sẽ nhìn vào và cho rằng tôi có tiền nên tôi có thể thuê người khác làm việc cho mình. Tuy nhiên khi nhìn lại, tôi nhận ra rằng tôi

đơn giản là thuê người khác làm những việc mà tôi làm không tốt, ngay cả khi tôi không có đủ tiền. Từ khi mới lập nghiệp tôi đã hiểu rằng mình có thể thuê một trợ lý để đặt vé máy bay, đem đồ đi giặt, mua thực phẩm cần thiết, dọn dẹp nhà cửa để tôi có thể toàn tâm toàn ý làm những gì tôi thực sự giỏi, chính là những điều trong vòng tròn khả năng đặc biệt của tôi: thuyết trình trên sân khấu, viết sách, hướng dẫn người khác, kinh doanh bất động sản. Những hoạt động này giúp công ty của tôi phát triển rực rỡ.

Ngày nay với sự hỗ trợ của công nghệ, bạn có thể dễ dàng tìm đến sự trợ giúp của những công ty cung cấp dịch vụ trợ lý ảo. Họ sẽ giúp bạn sắp xếp công việc, làm những việc nhỏ để bạn có thể dành thời gian tập trung cho vòng tròn khả năng đặc biệt của chính mình.

Vì vậy hãy dành thời gian để tạo ra danh sách những khả năng đặc biệt cho vòng tròn của bạn, đồng thời điền nốt vào những vòng tròn tiếp theo: Những điều bạn làm tuyệt vời, những điều bạn làm tốt, và những điều bạn không bao giờ có thể làm được. Bài tập này sẽ giúp bạn dành được nhiều thời gian hơn trong ngày để kiếm nhiều tiền hơn bằng cách làm việc ít hơn, đồng thời gắn bó bạn với những việc có ý nghĩa thật sự.

Theo Dan Sullivan, Vòng tròn khả năng đặc biệt cũng giống như nhiều lớp của củ hành tây vậy. Mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm bạn lại bóc tách một lớp và những lớp này cũng chính là thứ bạn không nên làm. Bạn sẽ tiếp tục bóc tách các lớp đến khi nào chỉ còn lại lõi củ hành, hay những điều bạn nên làm. Bài tập này có thể giúp bạn có thêm thời gian trong một ngày, kiếm nhiều tiền hơn trong khi làm việc ít thời gian đi, và đưa bạn vào phạm vi những điều cần tập trung làm.

Lỗ hổng

Giờ đây khi đã hiểu được tầm quan trọng của những khả năng đặc biệt, bạn sẽ thấy dễ dàng hơn bao giờ hết để có thể tập trung vào làm những việc đem lại nguồn cảm hứng vô tận. Trên lí thuyết thì có lẽ bạn sẽ không bao giờ bị rơi vào cảm giác thiếu tự tin nữa. Thế nhưng nó không hề dễ dàng như vậy. Tôi hiểu rằng tất cả chúng ta đều có thể đối mặt với cảm giác hoảng sợ bởi chúng ta nghi ngờ chính bản thân.

Vì vậy tôi muốn giới thiệu với các bạn bài tập tiếp theo từ Dan Sullivan là GAP (lỗ hổng). Đây là nơi bạn bị rơi vào trạng thái hoảng sợ. Tuy nhiên không quan trọng là điều này có xảy ra hay không và là làm thế nào để ta có thể hồi phục một cách nhanh chóng.

Liệu tôi có từng thất bại? Đương nhiên là có rồi! Tôi từng thất bại rất nhiều lần trong cuộc đời nhưng điều tôi làm tốt nhất là nhanh chóng hồi phục. Và tất nhiên có nhiều giải pháp để bạn có thể hồi phục từ chỗ hoảng sợ và quay trở lại trạng thái tự tin ban đầu. Hãy đối mặt với một thực tế: Chúng ta luôn theo đuổi không chỉ một, mà nhiều lí tưởng cùng một lúc. Chúng ta muốn mọi thứ phải hoàn hảo: cơ thể tuyệt vời, gia đình hạnh phúc, có thật nhiều tiền. Bạn biết rõ tôi đang nói đến điều gì.

Đó có thể là lúc bạn đã chịu khó tập luyện và có một thân hình hoàn hảo, thế nhưng bạn ngừng lại vì nghĩ rằng mình đã dành quá nhiều thời gian đi tập mà không ở bên người thân, và bạn chỉ trích bản thân vì đã lãng quên họ. Hay khi bạn có một mối quan hệ tuyệt vời nhưng cùng lúc đó, bạn lại cảm thấy không hài lòng vì công việc và lại tự khiến bản thân tuyệt vọng.

Hay giả như bạn là một doanh nhân thành đạt nhưng lại không phải một bậc phụ huynh gần gũi và dành nhiều thời gian bên các con.

Tại sao lại như vậy?

Chúng ta đều có những thành công lớn lao trong cuộc sống của mình. Nhưng thử nghĩ mà xem, lần cuối bạn ăn mừng những thành công đó là khi nào? Lần cuối bạn hoàn thành mục tiêu của mình và dừng lại để nó tán dương bạn? Lần cuối bạn nói, “Tôi sẽ làm một điều mới mẻ trong 90 ngày tới!”, sau đó bạn tiến hành và tự khen thưởng bản thân. Tôi đoán bạn đã không làm những việc này lâu lắm rồi. Thực tế, trong nền văn hóa và xã hội hiện tại, mỗi khi hoàn thành một mục tiêu, ta ngay lập tức chuyển sang một mục tiêu mới chưa đạt được. Có thể bạn được thăng chức hay khởi nghiệp thành công vào năm ngoái. Lẽ ra bạn nên ăn mừng vì điều mình đã làm nhưng thay vào đó, bạn lại nói, “Ừ đúng vậy, nhưng tôi đã lơ là bọn trẻ một thời gian rồi. Tôi phải cải thiện tình cảm giữa mình và các con.” Sau đó bạn dành thêm nhiều thời gian đưa các con đi chơi nhưng một lúc nào đó, bạn nhìn xuống và thấy mình hình như mình đã tăng cân rồi thở dài, “Đúng là tôi dành nhiều thời gian hơn cho các con nhưng nhìn cái bụng mỡ của tôi mà xem.”

Chúng ta tự tạo cho mình một phiên bản hoàn hảo của bản thân trong trí tưởng tượng, và chính vì thế ta rơi ngay vào trạng thái “lỗ hổng”. Nó giống như cảm giác phóng xe hướng về mặt trời lặn vậy, cho dù đi nhanh tới đâu bạn cũng không thể chạm được đến mặt trời. Cảm giác tương tự xuất hiện khi bạn mong muốn đạt được hình mẫu hoàn hảo của chính mình. Đây là một nhiệm vụ bất khả thi và nghĩ về nó chỉ khiến ta càng tuyệt vọng và nhanh chóng rơi vào “lỗ hổng” mà thôi.

Tôi muốn bạn suy nghĩ theo hướng này. Khi chúng ta so sánh bản thân với hình ảnh tưởng tượng hoàn hảo của mình, chúng ta chỉ

đang nghĩ ngắn mà thôi. Khi chúng ta so sánh bản thân mình với người khác, chúng ta dần mất đi tự tin và phương hướng. Chúng ta cứ liên tục tự nhủ với bản thân, “Tôi không thể nào có một gia đình đầy yêu thương và hoàn hảo như gia đình hàng xóm của tôi được.” Hoặc “Tôi có thể kiếm đủ số tiền mình cần nhưng sẽ chẳng bao giờ kiếm được nhiều tiền như ông này bà kia.” Chúng ta chỉ đang nói ra những câu đó trong khi chẳng biết gì về cuộc sống của người khác, thứ họ phải thỏa hiệp để có được thành công. Bạn chỉ đang dùng thành công của người khác như một tấm gương để noi theo trong khi chính bạn cũng chẳng biết thực tế tấm gương đó từ đâu mà có. Đó chính là “lỗi hổng” mọi người đều vướng phải, nó làm chúng ta cảm thấy kém cỏi, không thành công, hạnh phúc và giàu có như những người khác.

Như vậy, mỗi khi bạn thấy “lỗi hổng” xuất hiện từ việc so sánh với phiên bản hoàn hảo của chính mình, hoặc so với người khác, hãy tự nhìn lại vị trí của mình trong cuộc đời. Bạn đã đạt được những gì? Bạn đã hoàn thành xuất sắc những gì? Bạn đừng nhìn lên, mà hãy nhìn lại. Hãy nhớ lại mọi việc bạn đã làm trong quá khứ để tạo ra bạn của ngày hôm nay. Nhìn lại mọi thử thách mà bạn đã phải vượt qua bởi bản thân bạn đã đạt được rất nhiều thành tựu xuất sắc rồi. Lấp đầy tâm trí bạn bằng sự biết ơn vì những điều bạn đã làm. Thậm chí nghĩ về những lỗi lầm trong quá khứ, cách bạn đã vượt qua chúng mà vẫn hiên ngang đứng vững như thế nào.

Nếu như tôi có cơ hội ở trong một căn phòng với hàng ngàn người, tôi muốn bạn ở trong căn phòng đó. Vì bạn đã lựa chọn đọc cuốn sách này, cũng có nghĩa bạn muốn tạo ra thay đổi tích cực trong cuộc sống. Điều đó đã đủ để cho tôi biết bạn là ai, bởi có rất

nhiều người không bao giờ có được nỗ lực này. Vì vậy mỗi khi bạn dừng lại và theo đuổi phiên bản hoàn hảo của mình, để rồi rơi vào một “lỗ hổng”, hãy cố gắng quay ngược trở lại và nhắc nhở bản thân rằng mình đã thay đổi một cách tuyệt vời ra sao.

Bạn càng biến nó trở thành thói quen để quay lại và tập trung vào việc bạn muốn đi đến đâu thay vì so sánh hoặc làm mình lung lay nhanh bao nhiêu, bạn càng làm những thứ không cần thiết biến mất nhanh bấy nhiêu. Khi bạn nhanh chóng bỏ qua những chuyện ngoài lề, bạn sẽ có thể lấy lại phong độ và quay lại đúng hướng đi của mình. Hãy thử suy nghĩ về điều này: Vì sao con người lí tưởng và tầm nhìn hoàn hảo của bạn lại là hai yếu tố được nhắc đến ở đây. Chúng xuất hiện không phải để quy kết tình trạng chả mấy khả quan gì của bạn hay để làm bạn suy sụp trước những gì bản thân chưa thực hiện được. Mà ngược lại, chúng xuất hiện để thôi thúc bạn sử dụng chúng nhằm đạt được mục tiêu của mình. Nếu bạn đang dành thời gian thân thiết cùng các con, rồi nhìn xuống và đập ngay vào mắt cái bụng béo của mình, đừng nói những câu như: “Ôi trời, không thể tin là tôi lại béo thế này. Tôi đúng là một gã siêu lười.” Nhớ đừng bao giờ thốt ra những câu như vậy mà hãy tập trung vào mục tiêu của mình thôi. Cũng đừng đánh giá bản thân mà thay vào đó, bạn cần nhìn ra mình cần tập trung vào vấn đề gì và hành động để giải quyết nó. Hãy tự nhủ, “Mình sẽ giảm hơn 2kg trong hai tuần tới bằng cách ăn ít đường sữa đi. À còn nữa, mình sẽ tập chạy bộ trên máy ba lần một tuần.” Cách nghĩ như vậy chẳng phải tích cực hơn việc cứ quẩn quanh những tư tưởng như: “Tôi béo và thật thảm hại” hay sao? Bí quyết ở đây chính là đẩy mạnh mục tiêu từ hình mẫu lí tưởng của

bạn và đừng bao giờ so sánh bản thân của hiện tại với hình mẫu đó. Chúng thực tế là hai thứ hoàn toàn khác nhau.

Chúng ta đã thảo luận về rất nhiều vấn đề căn bản trong chương này, nhưng điều tôi hi vọng là bạn hãy kiên trì với mục tiêu cuối cùng của mình và nghĩ cách làm sao để đạt được mục tiêu đó. Nếu bạn thiết lập một mục tiêu rõ ràng trong tâm trí mình và xác định những điều cần làm cũng như không nên làm, như vậy là bạn sẽ chắc chắn đạt được sự giàu có mình hằng mong ước. Các bài tập mà tôi đã chia sẻ trong chương này: N-C-S, Vòng tròn khả năng đặc biệt và Lỗ hổng, tất cả đều hỗ trợ bạn trên hành trình đạt đến mục tiêu tỏa sáng của mình. Hãy để chúng soi tỏ con đường hướng tới thành công của bạn.

Đương nhiên, chỉ mình ánh sáng là không đủ. Bạn không chỉ cần biết mình đang đi về đâu mà còn cần nắm trong tay những bí quyết có thể khiến cho hành trình của bạn nhanh và an toàn. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ cho bạn hai bí quyết sau: Thu hút và Thuyết phục.

7 THU HÚT VÀ THUYẾT PHỤC

Nếu bạn muốn tự tin, hãy tự tạo ra nó. Bạn triệu hồi nó từ bên trong và để cho sự tự tin giành quyền kiểm soát. Làm điều đó nhiều lần bạn sẽ có thể dễ dàng có được nó. Với sự tự tin, mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng hơn với bạn. Nhưng nên nhớ rằng, không một ai có thể tự tin 100% trong mọi hoàn cảnh, bởi nếu vậy, họ đã không phải học cách để đạt được nó.

Brendon Burchard, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Những người kiếm tiền giỏi nhất

Theo bạn, Thu hút và Thuyết phục có tầm quan trọng như thế nào với thành công và sự giàu có? Theo tôi, hai yếu tố này còn trên cả mức quan trọng. Nếu như bạn thiếu đi khả năng thu hút cơ hội phù hợp và thuyết phục người khác hay bản thân để hành động, thì bạn đơn giản chỉ có một ý tưởng hay mà không bao giờ thực hiện được.

Khi tôi nhìn lại những thành tích của mình trong quá khứ, tôi nhận ra Thu hút và Thuyết phục là hai kĩ năng tôi đã thành thạo để có thể đạt được thành công mà không bao giờ tin rằng mình xứng đáng khi tôi còn trẻ.

Tôi đã thất bại từng chút, từng chút một trong những hoàn cảnh hai yếu tố làm nên thành công này bị đánh giá thấp hay đôi khi là bị khước từ. Tin tôi đi, để nhận ra được tầm quan trọng của hai kĩ năng này tôi cũng đã từng phải hứng chịu nhiều thất bại. Nếu như bạn muốn thì bạn cũng có thể tự mình trải nghiệm những gì tôi đã trải qua

nhưng tôi tin rằng bạn thông minh hơn thế. Bạn đang có cuốn sách này trong tay và có thể rút ra bài học từ những kinh nghiệm của tôi.

Trước hết hãy đi vào định nghĩa. Thu hút và thuyết phục thực chất chỉ là cách nói văn hoa cho marketing và bán hàng. Tôi sẽ đưa ra cho các bạn hai định nghĩa tôi cho là đúng và sát nhất cho cả hai. “Marketing là cách để thu hút những điều bạn muốn trong cuộc sống và từ bỏ những điều bạn không muốn.” Đó có thể là khách hàng, người mua tiềm năng hoặc các mối quan hệ. “Bán hàng là khiến cho mọi người chịu chi tiền để thực hiện hành động mà bạn muốn họ thực hiện”: có thể là mua một thứ gì đó, nói “đồng ý” với thỏa thuận bạn đặt ra, đồng ý sử dụng dịch vụ, cùng cam kết xây dựng một mối quan hệ mới.

Đó là hai định nghĩa mà theo tôi là chính xác nhất, và trong chương này tôi sẽ đi sâu với bạn về quảng cáo và bán hàng. Tôi sẽ căn cứ vào hai định hướng này để hướng bạn tìm hiểu sâu hơn về marketing và bán hàng từ đầu cho đến hết chương này.

Tuy nhiên có một vấn đề đó là một số người không muốn bị dán cái mác “người làm marketing” hay “người bán hàng”.

Vậy để tôi hỏi bạn: Martin Luther King Jr có phải là một người làm marketing thành công không khi ông thu hút người khác lắng nghe lý tưởng của mình? Đương nhiên là có rồi! Khi chúng ta tập trung lắng nghe ông ấy nói, ông ấy có đang bán đi các ý tưởng của mình? Chắc chắn có. Điều gì sẽ xảy ra nếu thông điệp của ông chưa bao giờ được truyền bá rộng rãi?

Điều gì xảy ra nếu ông không có kỹ năng thu hút và thuyết phục và chẳng thể đưa nước Mỹ bước tiếp trên một hướng đi mới tốt đẹp? Và cả Mẹ Teresa, Gandhi, Benjamin Franklin và Thomas Jefferson?

Chẳng phải họ là những nhà marketing và bán hàng tài năng đó sao? Nếu họ không phải vậy thì chắc chắn thế hệ sau sẽ không bao giờ có thể biết đến tên họ và những ảnh hưởng lớn lao họ tạo ra trên thế giới này. Bạn nghĩ Apple và Microsoft không vận dụng nghệ thuật thu hút và thuyết phục vào công việc kinh doanh của họ mỗi ngày sao? Không đâu bạn yêu, họ có chứ, họ sử dụng nó nhiều như bất cứ ai khác làm công việc kinh doanh! Không phải ngẫu nhiên mà bạn thấy thích thú với iPhone và Xbox đâu.

Còn đây là sự thật tôi đã học được sau nhiều năm. Nếu như bạn có mục tiêu cho riêng mình như thành lập công ty hay thăng chức mà bạn lại sợ hãi trước hai kĩ năng trên, thì có nghĩa là 1) Bạn sẽ không thể đạt được mục tiêu đó và 2) Bạn đã nhìn nhận sai về vai trò của marketing và bán hàng.

Nếu bạn biết rằng mình là ứng viên phù hợp nhất cho một vị trí, hoặc bạn sáng tạo ra một sản phẩm dịch vụ tuyệt vời đến mức sẽ là tội lỗi nếu bạn không cung cấp nó cho người tiêu dùng, thì bạn phải cảm thấy mình có trách nhiệm bán nó – hoặc thuê ai đó làm tốt việc này. Nếu bạn vẫn còn lo lắng về những việc làm này vậy có lẽ bạn nên xác định nhiệt huyết của mình một cách sâu sắc hơn hoặc tìm cách cải thiện sản phẩm hoặc dịch vụ mình nghĩ ra.

Nhu cầu để “bán hàng” có thể áp dụng trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Lấy ví dụ như trong các mối quan hệ. Nếu bạn đang độc thân và đang muốn tìm người hẹn hò, bạn sẽ cần thuyết phục người bạn thích đi cùng bạn, rồi sau đó xem mối quan hệ tiến triển đến đâu để ngỏ lời tỏ tình và tiến đến cầu hôn người đó. Rõ ràng bạn không hề lừa dối cô ấy mà đang thể hiện những gì tốt nhất. Tôi chắc chắn rằng nếu bạn sợ hãi marketing và bán hàng, thì chắc chắn bạn sẽ

gặp khó khăn không chỉ trong các mối quan hệ mà còn trong mọi khía cạnh của cuộc sống.

Nếu bạn không muốn đánh bóng bản thân với người khác và bán cho người khác những giá trị mà bạn có thể mang lại, vậy bạn cần có cái nhìn sâu hơn vào bản thân mình và tìm hiểu lí do tại sao. Có lẽ bạn nên tìm cách cải thiện sản phẩm, dịch vụ của bạn hoặc chính bản thân bạn. Thiếu sự thu hút và thuyết phục, bạn sẽ không thể làm được gì cả. Mọi thứ đều xuất phát từ việc tin tưởng vào bản thân và công việc của bạn. Trong chương này, không quan trọng bạn nghĩ mình tốt hay xấu như thế nào, tôi sẽ cung cấp cho bạn công cụ đơn giản nhưng hiệu quả để trở nên tuyệt vời hơn. Đó là một quá trình đơn giản hơn bạn tưởng, bởi vậy hãy để tôi làm rõ nó giúp bạn.

Kĩ năng marketing và bán hàng tốt nhất

Bán hàng có thể xấu không? Chắc chắn có thể rồi. Nếu bạn rao bán thuốc phiện, thuốc lá hoặc sản phẩm gây hại cho người khác, vậy chắc chắn bạn đang sử dụng bán hàng vào mục đích xấu. Nhưng nếu bạn không bán những thứ đó, vậy hãy nghĩ tới sức mạnh của sự thu hút và thuyết phục khi nó được thực hiện đúng cách nhằm cải thiện cuộc sống của chính bạn và những người xung quanh. Một khi bạn biết mình đang làm điều đúng đắn, bạn sẽ cảm thấy mình có trách nhiệm phải khiến những người khác cũng làm điều đúng đắn tương tự.

Nếu bạn có phương pháp để thuyết phục người thân bỏ thuốc lá, liệu bạn có làm mọi thứ trong khả năng để thuyết phục người đó? Nếu bạn là một kẻ nghiện cờ bạc và tôi có cách để giúp bạn thoát ra, tôi sẽ làm bất cứ điều gì để ngăn bạn lại. Bạn hãy nghĩ về ý tưởng kinh doanh, sản phẩm và bản thân bạn tương tự như vậy. Bằng cách

đó bạn sẽ không còn có cảm giác mình là một người làm marketing hay bán hàng thông thường nữa. Bởi vì cuối cùng, đó không phải việc bán một sản phẩm nào đó thật nhanh để thu về lợi nhuận với những lời quảng cáo lừa gạt về công dụng mà là thu hút mọi người và cơ hội đến với cuộc sống của bạn, là thuyết phục người khác thực hiện hành động bạn mong muốn, thuyết phục bản thân bạn tin vào sự lựa chọn của mình.

Ai cũng mong muốn được thấu hiểu

Vậy làm thế nào tôi có thể thuyết phục người khác làm việc cho tôi, tiếp nhận lời khuyên của tôi, mua sản phẩm của tôi và học hỏi từ tôi? Làm thế nào tôi có thể thu hút đúng người trong những hoàn cảnh như vậy?

Đây là điều quan trọng nhất tôi luôn tâm niệm trong suốt 15 năm lên sóng truyền hình nhằm truyền bá nhiều bài học và thu hút đúng đối tượng người xem, nhận được các thương vụ lớn và sở hữu những công ty triệu đô: Mọi người sẽ học hỏi từ bạn, lắng nghe bạn, yêu bạn, mua sản phẩm của bạn và thuê bạn vì họ cảm thấy bạn hiểu họ, chứ không phải vì họ hiểu bạn. Hãy nghĩ về điều này và đọc to nếu bạn muốn. Đây chính là bí quyết đã giúp tôi có thể thành công được như ngày hôm nay.

Mọi người sẵn sàng hành động vì bạn khi họ cảm thấy bạn sẵn sàng thấu hiểu họ. Một điều tưởng chừng đơn giản nhưng tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người bán hàng và doanh nghiệp bỏ qua nó. Họ thường ra rả liên tục về mình nhưng ít khi yên lặng và lắng nghe người khác. Đa phần những người bán hàng chỉ tập trung bán hàng, bán hàng và bán hàng, muốn khách hàng hiểu là họ đang cung cấp lợi ích thay vì cố gắng thấu hiểu nhu cầu người mua. Đây là sai

lầm lớn nhất của hầu hết những người bán hàng. Họ tự động tập trung vào giải thích các giá trị họ sẽ mang lại và những điều tuyệt vời ở họ thay vì tập trung vào những gì khách hàng thực sự muốn.

Khi người bán sử dụng quá nhiều “Tôi – Chúng tôi” thì bạn có thể hình dung ra sự thất bại của buổi giới thiệu/bán hàng đó. Ngược lại, những người sở hữu sự tự tin, điềm tĩnh lại có thể dễ dàng thuyết phục người khác, bằng cách thấu hiểu được nhu cầu thật sự của họ.

Rõ ràng bạn cần sử dụng “Tôi – Chúng tôi” trong giao tiếp để truyền tải ý tưởng của mình. Giống như tôi trong cuốn sách này bởi đó là cách duy nhất để diễn tả những kinh nghiệm và bài học tôi có được. Tuy nhiên cuốn sách này là dành cho bạn, chứ không phải viết ra để tự mình đọc. Tôi muốn bạn hiểu được rằng tôi cũng từng trải qua khó khăn như bạn, tôi cũng từng gặp nhiều thất bại và nếu như bạn có thể học hỏi từ những kinh nghiệm của tôi thì bạn cũng có thể thành công.

Lấy một ví dụ, khi bạn tới một cửa hàng bán xe ô tô và một người bán hàng tiến đến giới thiệu: “Tôi đã có kinh nghiệm bán xe 18 năm và là người bán hàng giỏi nhất tại đây. Tôi tin rằng bạn là một người mua hàng thông minh và chiếc xe này phù hợp nhất với bạn. Hơn nữa bạn có thể thấy đây, chiếc xe này có tốc lực mỗi dặm khá ổn và còn có cả camera sau nên chắc chắn nó chạy rất mượt.” Liệu rằng bạn có cảm thấy thấu hiểu và mua chiếc xe đó, hay toàn bộ lời giới thiệu chỉ để thể hiện bản thân anh ta, để bạn ấn tượng về khả năng của anh ta và chiếc xe mà thôi. Rõ ràng với trường hợp như thế này bạn sẽ cao chạy xa bay ngay lập tức phải không?

Mặt khác, thử tưởng tượng nếu một người bán hàng tiếp cận và nói với bạn, “Ồ điều gì đã đưa ông đến đây trong một ngày Chủ nhật

đẹp trời thế này? Gia đình ông có bao nhiêu người? Ông mua xe cho mục đích gì và mong muốn gì cho một chiếc xe mơ ước: an toàn, thoải mái, tiện lợi hay giải trí?” Sau đó người này chỉ im lặng và lắng nghe bạn. Hãy nghĩ về sự khác biệt giữa hai người: Người thứ nhất đâu biết rằng bạn muốn mua một chiếc xe tải nhỏ để chở năm đứa con và cả chú chó đi chơi. Anh ta ở chế độ tự động giới thiệu trước khi bạn kịp thốt lên điều gì. Anh ta vồ vập muốn bán hàng cho bạn mà thậm chí còn chẳng màng thấu hiểu bạn. Việc bán hàng khi đó trở nên tệ hại khi động lực chính chỉ là bán sản phẩm bằng được.

Tôi sẽ không thể nào nhấn mạnh tầm quan trọng của thu hút và thuyết phục. Hãy thử nhớ lại những thời điểm mà bạn chỉ chờ người khác ngừng nói để bạn có thể giải thích. Bạn muốn hiểu người khác hay muốn người khác hiểu mình? Thử nhớ lại lần cuối cùng bạn nhìn thẳng vào mắt của ai đó và thật sự lắng nghe để hiểu mọi điều họ nói?

Đây cũng chính là thứ làm tôi bực mình mỗi khi đến một buổi hội thảo hay cuộc gặp mặt nào đó và có ai đó cứ liên tục lặp đi lặp lại “Tôi – Chúng tôi”. Rõ ràng là có một cách thức khác để kí kết thành công hay khiến mọi người làm việc bạn muốn họ làm nhưng lại không một ai sử dụng cách thức đó cả! Bởi đơn giản thôi, họ nghĩ nếu làm như vậy, họ sẽ phải tốn rất nhiều thời gian vào việc đưa cho người khác cách giải quyết vấn đề của người đó trong khi bản thân họ lại chẳng thu được lợi lộc gì.

Các đồng nghiệp thường gọi tôi là “người hòa giải” bởi mỗi khi trong cuộc họp có mâu thuẫn, tôi là người đứng ra giải quyết cho các bên cùng thấu hiểu. Thật ra điều này dễ dàng hơn bạn tưởng rất nhiều. Tôi không hòa giải bằng cách đi vào phòng và nói “Tất cả trật

tự và nghe tôi nói”. Thay vào đó, tôi có thói quen lắng nghe để thấu hiểu. Tôi muốn lắng nghe để hiểu tại sao người này nghĩ anh ta đúng và tại sao người khác lại nghĩ ý của họ đúng. Hơn nữa, cái tôi tiếp thu không đơn thuần là nội dung họ nói mà là ý nghĩa thực sự họ muốn truyền tải. Sau đó, tôi giải quyết mâu thuẫn cực kì đơn giản trong khi chính họ là người cung cấp thông tin cho tôi biết phải làm gì. Đôi tai của bạn là công cụ thuyết phục hiệu quả hơn lời nói.

Mỗi lần giải quyết mâu thuẫn như trên, tôi lại nhớ về những năm đôi mươi của mình. Hồi đó, tôi phấn khích với mọi thứ, vồ vập mỗi khi kí kết các thương vụ và tạo lập các mối quan hệ. Tôi không ngừng nói, nói và nói. Tôi kiêu hãnh bước vào một căn phòng và mong muốn mọi người tập trung nhìn tôi, chứng kiến những gì tôi sắp giới thiệu, những gì tôi có thể làm và đem lại cho mọi người. Tôi rất ít khi cố gắng để hiểu nhu cầu của mọi người.

Nhưng thời gian trôi qua, kinh nghiệm, những lần thất bại và cả thành công đã dạy tôi những bài học đầy giá trị. Giờ tôi đã có trong tay lợi thế và thói quen thành công mà hầu hết mọi người đều không nhận ra họ cũng có thể đạt được: Lắng nghe những chia sẻ của người khác. Đặc biệt, hãy cố gắng trả lời những câu hỏi sau bằng việc lắng nghe đầy tập trung và sâu sắc.

- Vấn đề của họ là gì?
- Điều gì khiến họ sợ hãi?
- Vì sao họ lại nghĩ như vậy?
- Họ đang muốn nhấn mạnh vào điều gì?
- Họ đang có những hạn chế nào?
- Mục tiêu của họ là gì?

- Làm thế nào để tôi có thể giải quyết vấn đề của họ, đưa họ trở lại mục tiêu ban đầu mà vẫn đạt được mục đích của mình?

Tôi chắc chắn rằng cách này có thể hữu hiệu trong rất nhiều lĩnh vực của cuộc sống, bên ngoài phòng họp kia. Ngồi nỏ cho mọi cuộc mâu thuẫn là khi hai người không bao giờ lắng nghe ý kiến của nhau. Trong tâm trí họ có lắng nghe nhưng phản ứng lại theo kiểu “Ờ ờ ờ, được rồi, nhưng đây mới là điều tôi nghĩ”. Chúng ta mong đợi một hướng đi mới, nhưng lại quay về lối đi cũ của mình.

Bạn có muốn kết thúc tranh luận? Vậy hãy cố gắng lắng nghe và thấu hiểu người kia. Hãy mang lại cho họ cảm giác được thấu hiểu. Sau đó bạn có thể tập trung giải quyết vấn đề. Bạn muốn thu hút người khác, nhưng sẽ là sai lầm nếu bạn muốn trở thành một “người biết tuốt” - ngay cả khi bạn hiểu rất rõ. Bạn đơn giản sẽ không thể thuyết phục người khác nếu bạn là người nói từ đầu đến cuối.

Chốt đơn hàng bất công

Nhìn nhận vấn đề từ góc nhìn của người khác có thể giúp bạn “bán hàng” theo một cách bạn chưa bao giờ có thể hình dung. Đây là một bí quyết triệu đô tôi muốn chia sẻ: Nếu như bạn đang gặp khó khăn trong việc thấu hiểu nhu cầu của người kia trong khi họ còn chần chừ, hãy áp dụng câu hỏi mà tôi đã giới thiệu với bạn từ chương 1: “Anh hãy thử tưởng tượng chúng ta đang ở một năm sau và đang nhìn lại. Anh chốt đơn hàng và mua sản phẩm của tôi và chúng ta đang ở đây để kỉ niệm một năm hợp tác cùng nhau. Liệu anh có thể nói với tôi bản hợp đồng này như thế nào không? Hãy mô tả một năm vừa rồi của chúng ta xem nào?” Sau đó đừng nói và lắng nghe.

Những người chỉ tập trung vào chủ đề của họ và muốn được lắng nghe hay giải thích vì sao họ nên đi con đường của mình thường sẽ im lặng và từ từ thấu hiểu. Họ thường âm thầm đáp lại kiểu “Câu hỏi này hay đấy” và thậm chí là “Tôi chưa từng nhìn nhận việc này theo hướng như vậy”. Và khi nghe câu trả lời thứ hai, tôi chợt dạ: “Vậy chúng ta đang làm cái quái gì ở đây vậy!”

Kĩ năng này hiệu quả trong rất nhiều tình huống. Nếu con bạn đang băn khoăn không biết chọn trường đại học nào, bạn hãy đưa ra một lời khuyên, “Bố/Mẹ muốn biết con muốn gì. Vậy hãy thử tưởng tượng một năm sau của con sẽ như thế nào. Con đã hoàn thành năm thứ nhất đại học và về thăm nhà, đó là một năm tuyệt nhất trong cuộc đời con. Nó sẽ như thế nào? Nói bố/mẹ nghe xem nào.” Câu trả lời bạn nhận được sẽ giúp con bạn gỡ bỏ vướng mắc của chúng.

Cách làm này cũng hiệu quả khi giải quyết tranh cãi giữa bạn với vợ/chồng. Sẽ ra sao nếu bạn nói, “Em/ anh biết sao không? Em/anh không muốn cố gắng thuyết phục anh/em nghe theo quan điểm của em/anh nữa. Hãy tưởng tượng về một năm sau kể từ bây giờ, và đó là thời điểm tuyệt vời nhất trong cuộc đời cũng như mối quan hệ của chúng ta. Vậy năm vừa rồi sẽ như thế nào. Nói em/anh nghe đi. Buổi tối hẹn hò của chúng mình sẽ như thế nào. Chúng ta cùng nuôi dạy con cái ra sao? Chúng ta cùng nhau đi nghỉ bao lần một năm? Căn nhà của chúng ta có gì thay đổi không? Hãy nói em/anh nghe một cách chi tiết đi.”

Thực tế đây là một cách làm chứa sức mạnh to lớn bởi nó buộc người ta phải suy nghĩ vắt óc để có được câu trả lời. Bạn buộc người khác phải suy nghĩ, có lẽ là lần đầu tiên về “điểm đến” của họ trong một năm tới.

Hầu hết mọi người đều không biết họ muốn gì. Họ có thể sẽ chẳng bao giờ nghĩ thông suốt vấn đề này. Bởi vậy bài tập này sẽ mang tính chất giúp họ soi tỏ câu trả lời. Nó sẽ áp dụng vô cùng hiệu quả khi bạn cần tuyển dụng ai đó. Bạn sẽ không tuyển dụng một người không thể đưa ra câu trả lời. Nếu họ còn không biết họ muốn gì, vậy thế quái nào tôi biết được? Hãy tự nhủ như vậy.

Khi nhận được câu trả lời, bạn sẽ biết cách để chốt hợp đồng với họ, và nếu bạn không nhận được câu trả lời tích cực hoặc khách hàng không biết câu trả lời, tôi sẽ lịch sự đáp: “Chúng ta hãy hoãn lại buổi họp này cho đến khi tất cả mọi người đều hiểu mình muốn gì. Tôi muốn chúng ta có một năm hợp tác tuyệt vời. Thế nhưng nếu bạn không rõ bạn muốn gì thì chúng ta sẽ rất khó để làm việc với nhau. Tôi hi vọng chúng ta có thể hợp tác khi bạn đã biết mình muốn gì.”

Sự minh bạch và sự thật luôn chiến thắng

Khi bạn đã thực sự thành thạo kĩ năng thấu hiểu người khác, bạn có thể bắt đầu luyện tập khả năng minh bạch và đơn giản là chính bạn. Hầu hết những người thành công đều chân thật, cởi mở và cố gắng trở thành chính bản thân họ chứ không phải ai khác.

Khi tôi còn trẻ, tôi có cơ hội ngồi cùng xe với một doanh nhân nhiều tuổi và thành công. Thời điểm đó tôi mới chỉ hơn 20 tuổi và đang bắt đầu gây dựng sự nghiệp bằng việc bán xe cũ và cho thuê bất động sản. Bản thân tôi lúc đó là một đứa trẻ mang nhiều vết thương lòng và luôn nung nấu kiếm được nhiều tiền từ niềm tin vào chính mình. Thời điểm đó, tôi có một cửa hàng bán xe đã qua sử dụng kiêm sửa chữa xe ô tô nói chung cũng như 20 căn hộ và một ngôi nhà. Tôi bắt đầu trở thành một doanh nhân lớn ở thị trấn nhỏ

của mình với khoảng 7.000 nhân công. Nhưng tôi luôn nóng lòng tiến xa hơn nữa. Vì vậy tôi đã được doanh nhân này đưa đến New York để trình bày về ý tưởng kinh doanh mới của tôi lúc đó là Trị liệu tâm lý trực tuyến – trước một nhóm các nhà đầu tư. Nội dung của ý tưởng là kết nối người bệnh với những nhà tư vấn tâm lý qua mạng để họ tiếp cận bất cứ lúc nào. Vào thời điểm năm 1994 thì đó quả là một ý tưởng táo bạo và tôi rất sẵn lòng để kêu gọi vốn triển khai ý tưởng đó.

Tôi vẫn còn nhớ như in cái cảm giác lái chiếc xe Jaguar của người doanh nhân già kia tới New York và thảo luận với ông về những thế mạnh cũng như hạn chế của mình. Ông hỏi về điểm yếu nhất của tôi. Tôi trả lời: “Điểm yếu nhất của tôi là quá tin tưởng người khác và vì vậy tôi đã bị lợi dụng rất nhiều lần, tôi đang cố gắng để trở nên sắc sảo hơn.” Ông đáp, “Anh nghĩ rằng điểm yếu nhất của mình là anh quá trung thực và tử tế ư?”. Tôi nói vâng và ông hết sức bất ngờ, “Thật là điên rồ khi anh nói vậy bởi tôi cho rằng đây phải là điểm mạnh nhất của anh mới đúng. Anh chỉ mới hơn hai mươi tuổi, chưa có kinh nghiệm thương trường, chưa có đủ tiềm lực tài chính để bắt đầu kinh doanh và còn không có bằng đại học. Anh phải hiểu rằng tôi đưa anh đến New York và chấp nhận đánh cược uy tín của mình bởi tôi thấy anh là người đáng tin tưởng. Đúng là đôi khi vì quá trung thực thì anh sẽ bị lợi dụng. Thế nhưng khi nhìn lại anh sẽ nhận ra sự mất mát đó không là gì so với lợi ích của sự trung thực đem lại, anh sẽ thu hút được người tài làm việc cho mình bởi sự trung thực của anh.” Ông nói điều này cách đây hơn hai mươi năm và đến bây giờ nó vẫn đúng.

Giờ tôi đã nhận ra khi bạn muốn thuyết phục và thu hút đúng người, đúng việc, sự minh bạch luôn luôn thắng. Đã bao nhiêu lần bạn làm ăn với những người thường xuyên che giấu con người thật sự của họ? Tôi đã quyết định từ khi còn trẻ sẽ là chính mình dù kết quả thế nào chẳng nữa. Cách tôi tiếp cận vấn đề trong kinh doanh đôi khi quá minh bạch và đáng tin cậy nhưng đó chính là lí do mà người ta muốn làm việc với tôi! Tôi không quan tâm những người khác có thể lợi dụng khiến tôi mất mát ra sao. Thời điểm tôi mới bắt đầu mở trang web deangraziosi.com, tôi luôn tỏ ra minh bạch hết sức có thể và tôi muốn mọi người có thể đưa ra bình luận trên mọi video và bài viết tôi đăng tải. Đôi khi tôi nhận được những lời nhận xét hết sức tiêu cực. Nhưng rồi cuối cùng tôi vẫn tự hào vì được là chính mình, và đa phần mọi người trân trọng điều đó.

Trong cuốn sách này, tôi đang “nói chuyện” với bạn hoàn toàn chân thật và bằng cả trái tim mình. Tôi sẵn sàng chia sẻ về gia đình, những vấn đề cá nhân và các mối quan hệ của tôi. Tôi hiểu rằng trong kinh doanh và các mối quan hệ, càng minh bạch và trung thực thì mọi thứ sẽ trở nên tốt hơn. Chúng ta càng cởi mở và chân thật thì chúng ta càng thành công hơn. Khi đó, không gì có thể ngăn cản chúng ta tiến lên một nấc thang mới trong cuộc đời.

Giờ đây hãy nghĩ về khái niệm này và xem nó có thể gắn kết với việc kinh doanh như thế nào. Tôi không nói đến việc bạn phải trở thành một người giấu mình sau một chiếc mặt nạ hoặc thường xuyên làm mọi người chán nản bằng việc nói chuyện liên tục về cảm xúc của họ. Bởi bạn không thể giả làm một người khác hoặc phóng đại con người thật của mình – việc cường điệu không đúng cách cũng tệ như việc giả tạo mà thôi. Những người bán hàng phụ thuộc

chủ yếu vào sự cường điệu thay vì thấu hiểu khách hàng hiếm khi thành công. Đứng ở vị trí khách hàng, khi gặp những người này, chúng ta sẽ lờ đi hoặc bỏ về ngay lập tức, và thế là kết thúc! Sự chân thật là một chiến lược hữu ích trong mọi hoàn cảnh. Cho dù chúng ta có nói về công việc hay chuyện đời tư của mình, mọi người luôn có thể nhìn ra sự thiếu chân thành và những chỗ không hợp lí trong đó. Bởi vậy, sự chân thật luôn luôn giành chiến thắng.

Bạn không thể bán hàng với một tư duy sợ sệt

Có những người duy trì lối tư duy thiếu sót nhưng ngược lại, cũng có những người có quan điểm rất quảng giao. Rất dễ nhận biết những người có tư duy thiếu sót, họ nhìn thấy điểm tiêu cực trong tất cả mọi thứ. Một ví dụ điển hình cho lối nghĩ thiếu sót đó là họ luôn nói những điều như, “Thế giới này sắp cạn kiệt dầu và sẽ sớm sụp đổ thôi. Chúng ta đang ngập trong nợ nần và không bao giờ có thể thoát ra được. Nếu như tôi kiếm được tiền thì đơn giản là tôi ăn cắp từ người khác. Những ngày tháng độc lập tài chính và tự tạo gia sản cho bản thân sắp chấm dứt rồi.”

Tư duy trì trệ luôn ẩn sâu đâu đó trong tâm trí mỗi chúng ta. Bởi vậy, chúng ta luôn phải tỉnh táo để nhận diện mỗi khi nó bắt đầu gây ảnh hưởng đến góc nhìn và quyết định. Nỗi lo sợ về những thiếu sót đó cũng chính là thứ hạn chế niềm tin và gieo rắc những hoài nghi ngày một lớn trong chúng ta.

Đó là thời điểm mà kẻ phản diện nội tâm thì thầm “Mày không làm được đâu”, hay “Chuyện đó sẽ không bao giờ xảy ra” và “Quá muộn rồi”. Những suy nghĩ đó làm bạn như phát điên và không thể tập trung vào bất cứ việc gì khác. Tệ hại hơn, nó trở thành một lời tiên đoán chắc chắn cho bản thân bạn trong tương lai: Bạn ám ảnh với

những kết quả tiêu cực sẽ xảy ra, vậy đó chính xác là thứ bạn sẽ nhận được.

Hãy tự kiểm tra xem tâm trí bạn có đang chứa chấp tư duy thiếu sót hay không. Trong cuốn sách Abundance (tạm dịch: Sung túc) của Peter Diamandis, ông đã nói về dầu và cách nói “Thế giới đang cạn kiệt dầu rồi. Chúng ta sẽ làm gì với ô tô của mình đây?” của mọi người. Ông cũng đề cập, “Trước khi con người biết đến công dụng thì dầu chỉ là một thứ chẳng có giá trị gì. Sau đó những người tài giỏi đã tìm cách chiết xuất, sử dụng và đốt nó để tạo ra năng lượng đốt trong cho cả thế giới. Nếu những người tài giỏi cùng tư duy xuất chúng đã đưa chúng ta đến được giai đoạn này, thì vì sao chúng ta không thể tiếp tục đến bước tiếp theo?” Giờ đây chúng ta đang có xe điện và đến một ngày nào đó ta có thể điều khiển xe bằng nước hoặc năng lượng mặt trời.

Người với tư duy thiếu sót cho rằng, “Nếu bạn giàu có thì có nghĩa là bạn đang cướp tiền của người khác.” Điều đó không đúng. Khi bạn giàu có thì bạn đang đem lại giá trị cho thế giới này, và tạo ra của cải cho những người khác. Tôi đã tìm ra một cách để thu hút mọi người vào việc tự họ đưa cuộc sống của mình lên một nấc thang mới, đó chính là tạo ra nhiều của cải vật chất hơn. Nếu bạn làm những điều tuyệt vời bằng chính tiền của mình, giúp đỡ bạn bè, gia đình, góp phần cho trật tự an ninh xã hội, làm từ thiện hay bất cứ điều gì đóng góp lại cho thế giới thì đó chính là một thành tựu tuyệt vời. Tư duy kiểu đó chính là tư duy sung túc.

Bạn thường muốn lẫn tránh những ý nghĩ xuất phát từ tư duy thiếu sót và cố thuyết phục bản thân mọi thứ đều không đủ: Không đủ tiền, không đủ thời gian, không đủ công việc, không đủ bạn bè.

Bất cứ lúc nào bạn nhận ra mình rơi vào tư duy thiếu sót, hãy cố gắng thay đổi và biến nó thành tư duy sung túc.

Tôi từng tư vấn cho rất nhiều doanh nghiệp và đa phần họ đổ lỗi sự thất bại của doanh nghiệp cho người khác, hoặc do một vấn đề ngoài tầm kiểm soát. Sau khi lắng nghe những ngụy biện này tôi chỉ có thể đưa ra một kết luận: Tầm nhìn của họ đang bị che phủ bởi tư duy thiếu sót. Họ tỏ thái độ tiêu cực với mọi thứ.

Khách hàng và thậm chí những người xung quanh họ đều nhìn rõ điều đó. Ai cũng thấy sự vô lí trong lối tư duy của họ. Họ luôn nhìn ra một điểm tồi tệ nào đó trên thế giới này trong khi chính họ lại đang thuyết phục bạn điều gì là đúng. Cách làm như vậy căn bản sẽ không thu lại kết quả gì. Hãy nhận thức rõ ràng về khía cạnh này và sử dụng những chiến lược được đưa ra trong cuốn sách này để thấy được sự giàu sang và sung túc ở ngay trong bạn mỗi ngày. Thay đổi cách nghĩ và tận dụng kĩ năng thu hút và thuyết phục như một bộ phóng cho cuộc đời bạn.

Bán cho người ta cái họ muốn

Tôi từng chứng kiến các công ty lớn và startup có đam mê nhưng thất bại, các công ty đó đã huy động được nguồn vốn dồi dào nhưng chẳng kéo dài được lâu, bởi những nhà sáng lập quá tự tin rằng họ đã tạo ra một sản phẩm mà chắc chắn tất cả mọi người đều cần.

Hãy nhớ điều này cho đến hết cuộc đời bạn: Người ta chỉ mua cái họ muốn, chứ không phải cái họ cần. Doanh nghiệp sẽ chỉ lãng phí tiền nếu không thể xác định được khách hàng thật sự muốn gì.

Điều này liệu chỉ đúng trong kinh doanh? Có bao giờ bạn nghĩ rằng mình hiểu rõ bạn đời, con cái, nhân viên cần gì để rồi thất bại toàn tập bởi họ lại muốn một thứ hoàn toàn khác? Ta cho rằng ta biết

họ cần gì, nhưng thực chất họ chỉ đơn giản muốn ta yêu thương, lắng nghe và chú ý đến họ.

Tôi biết đôi lúc mình có lỗi với các con của mình. Tôi quá tập trung vào những điều tôi nghĩ chúng cần mà quên mất đáp ứng những gì chúng thực sự muốn. Có rất nhiều người biết mình cần phải giảm cân, nhưng thật ra họ lại chỉ muốn ăn thức ăn gây béo phì, kem và bánh mì. Họ biết mình cần phải đi tập thì mới giảm được cân nhưng nếu họ không muốn thì không bao giờ tới phòng tập. Một số người biết mình cần tư vấn về tâm lý, nhưng thay vào đó họ lại muốn tới một quán rượu và uống để quên đi mọi đau khổ.

Cho dù mục tiêu của bạn là gì đi chăng nữa – đưa doanh nghiệp của bạn lên một tầm cao mới, khởi nghiệp hay tăng thứ bậc trong công việc, hãy luôn nhớ phải cung cấp cho người ta cái họ muốn. Bạn hãy thực hiện các cuộc khảo sát một cách cẩn thận để hiểu được khách hàng tiềm năng của mình muốn gì. Chung quy lại điều gì làm khách hàng thỏa mãn? Liệu bạn có đáp ứng được điều sếp của bạn muốn? Nấc thang tiếp theo cho doanh nghiệp của bạn sẽ như thế nào khi bạn biết rõ điều nhân viên của bạn muốn và động viên họ làm việc chăm chỉ hơn nhằm hướng tới một tương lai xán lạn hơn?

Tôi phải nói ra điều này bởi tôi nghĩ nó sẽ có ích cho dù lúc đầu có thể bạn sẽ hoài nghi về nó. Đó là luôn nhớ bán cho mọi người thứ họ muốn và đưa cho họ thứ họ cần. Nếu bạn đảo ngược lại, chắc chắn bạn sẽ thất bại. Đây là hướng đi bạn thường thấy trong phạm vi marketing và quảng cáo thành công. Nếu mọi người cần giảm cân, hãy cứ nói tình trạng sức khỏe của họ đang không tốt và cân nặng như hiện tại có thể làm họ giảm tuổi thọ. Sau đó họ sẽ biết mình cần

giảm cân, và nhu cầu đó sẽ khơi dậy mong muốn giảm cân mãnh liệt bên trong họ.

Tôi muốn trở nên quyến rũ hơn. Tôi muốn đi đến bãi biển, bể bơi và tự tin diện lên mình một bộ bikini. Tôi muốn vợ mình nhìn tôi như một người đàn ông đầy phong độ, một người đàn ông với thân hình cân đối. Khi bạn chạm đến mong muốn của mọi người, bạn sẽ khuấy động cảm xúc của họ, và từ cảm xúc sẽ dẫn đến các quyết định. Miễn là bạn vẫn thuyết phục họ kiên trì với cả một quá trình hay việc thực hiện một hành động có thể thay đổi cuộc đời họ, vậy hãy cứ tiếp tục dùng năng lượng của bạn để biến một cử chỉ nhỏ thành hiện thực.

Nếu bạn có thể làm bất cứ điều gì trong khả năng của mình để khiến những người bạn sức khỏe yếu, thừa cân phải hành động và giảm cân, tập luyện để khỏe hơn, vậy hãy làm ngay đi! Đừng chỉ cố thuyết phục họ cần phải làm gì mà phải khơi dậy mong muốn sâu xa trong họ. Hãy luôn nhớ kĩ điều này!

Kể chuyện

Bạn có nhận ra trong cuốn sách này tôi sử dụng rất nhiều ví dụ thực tế để mô tả phương pháp của mình? Các ví dụ, trường hợp cụ thể – câu chuyện chính là một phần quan trọng trong chiến lược thuyết phục. Để khiến câu chuyện trở nên thuyết phục, bạn cần phải biết cách kể nó nữa. Mọi người thường nghĩ tôi là một người tự tin bởi tôi có thể thuyết trình trên sân khấu và trước ống kính. Nhưng trên thực tế tôi là một người sống khá nội tâm và tự ti. Khi tới dự các buổi học của cả cha mẹ, con cái và rất nhiều bậc phụ huynh khác ở đấy, tôi chỉ muốn trốn vào một góc. Tôi hoàn toàn trung thực với bạn về điều này, bởi đơn giản đó là tôi.

Chính khả năng kể chuyện đã giúp tôi tự tin trên sân khấu. Và không chỉ vậy, kể chuyện cũng giúp tăng cường sự thu hút và khả năng thuyết phục người khác. Nếu bạn có thể kể một câu chuyện hàm chứa một thông điệp cụ thể nhằm hướng tới nội dung cốt lõi bạn muốn truyền tải, ý tưởng qua câu chuyện của bạn sẽ trở nên thuyết phục hơn. Trở thành một người kể chuyện tốt có thể sẽ khiến cho sếp bạn thấy bạn có khả năng vượt bậc ra sao, hay khiến cho nhân viên hiểu rõ hơn về bạn. Những câu chuyện có muôn mặt ảnh hưởng khác nhau trên khắp thế giới.

Câu chuyện nào của bạn trong quá khứ có thể khiến người khác vui vẻ? Câu chuyện nào có khả năng thể hiện đạo đức nghề nghiệp hay sự thông minh của bạn? Tôi tin rằng bạn có những câu chuyện như thế và tôi muốn bạn đúc kết tất cả thành một câu chuyện hoàn chỉnh và tập kể nó trước gương. Hãy sử dụng những câu chuyện đem lại sức mạnh cho thông điệp của bạn.

Tôi đã có mặt trên truyền hình trong 15 năm liên tiếp. Và trong mọi chương trình tôi đều kể chuyện với những thông điệp lớn lao trong đó. Lần sau khi bạn thấy tôi trên truyền hình, hãy thử lắng nghe các câu chuyện của tôi và thông điệp được truyền tải trong chúng. Các câu chuyện đã biến tôi từ một cậu bé hay xấu hổ trong lớp, sẵn sàng nghỉ học khi biết mình sắp phải thuyết trình trước cả lớp, trở thành tôi như ngày hôm nay, có thể thuyết trình trước một hội trường 15.000 người. Vậy câu chuyện nào đem lại tầm ảnh hưởng tương tự với bạn?

Trước hết hãy liệt kê một danh sách các câu chuyện hay nhất. Bạn có thể nghĩ về thời điểm bạn thành công vượt qua một khó khăn, cống hiến cho công việc hay sự chân thành trong các mối quan

hệ. Bạn có thể dùng gợi ý sau “Tôi nhớ lại câu chuyện tuyệt vời khi tôi từng...” (bạn điền vào chỗ trống). Nếu bạn muốn người khác nhớ về câu chuyện này, hãy để cho họ cảm nhận được sự căng thẳng hồi hộp vào cuối câu chuyện để họ có thể học hỏi từ bạn. Trong khi làm bài tập này, hãy nhớ rằng sự chân thành vẫn là số một.

Kĩ năng kể chuyện của tôi từng được thử thách khi gia đình tôi đi nghỉ tại California. Cả nhà ngồi quây quần quanh hố lửa và tôi có thể nhìn thấy ánh mắt buồn bã từ cậu con trai mới năm tuổi. Brody có ngoại hình còi cọc nhất trong lớp học và vì vậy thằng bé thường xuyên bị bạn bè trêu chọc. Brody buồn vì sắp phải đi học trở lại và gặp bạn bè, thậm chí thằng bé còn không chắc mình có muốn đi học hay không nữa.

Brody không nhắc gì tới những đứa trẻ đã bắt nạt thằng bé mà thay vào đó, nó viết những cái tên lên tường. Lúc đó tôi có nói với con trai mình, “Brody, bố cũng từng là một cậu bé còi cọc. Bố hiểu cảm giác của con, nhưng điều đó làm bố mạnh mẽ hơn, rắn rỏi hơn và giúp bố gặt hái được rất nhiều thành công. Vậy nên con sẽ ổn thôi.” Khi nói ra những lời đó, tôi muốn con hiểu mình, hiểu cho cảm xúc và những gì tôi từng trải qua. Như tôi đã lưu ý với các bạn, cách tiếp cận vấn đề này không tạo ra một mối liên kết và cũng chẳng giúp thằng bé cảm thấy được thấu hiểu.

Vậy nên tôi ngay lập tức phải tìm ra cách làm cho bài học của mình có tác động mạnh mẽ hơn và khiến cho Brody hiểu nó cần mạnh mẽ dù có hay không có câu chuyện về tôi và đồng thời làm cho nó cảm thấy được thấu hiểu. Và đó là lúc một câu chuyện xuất hiện trong tâm trí tôi. Tôi cứ việc kể ra câu chuyện đó.

“Brody, con đã từng nghe đến Toof chưa? Không phải răng (tooth) đâu con mà là Toof, T-O-O-F.” Thằng bé trả lời chưa và con gái Breana của tôi cũng lại gần và hỏi “Toof là ai vậy bố?” Tôi kể: “Toof là một cậu bé người sói chỉ có một chiếc răng. Nhưng đó chỉ là một nửa con người cậu thôi, phần sói bên trong cậu trỗi dậy mỗi khi đến ngày trăng tròn, và mỗi khi như vậy cậu trở nên rất xấu xí. Khắp người cậu là bộ lông rậm dài, cậu rú lên đầy kì dị và nói chung là, cậu trông rất buồn cười.” Hai con tôi rất hào hứng với câu chuyện, “Thật vậy hả bố? Vậy chuyện gì đã xảy ra với Toof?” Và tôi kể tiếp, “Toof vẫn đến trường và mọi người vẫn nghĩ cậu là một học sinh bình thường cho tới khi ngày trăng tròn tới! Đột nhiên, Toof chạy ra khỏi phòng vệ sinh với lông rậm đầy đầu, một chiếc răng nhọn mọc dài ra trông rất đáng sợ. Vậy các con có biết chuyện gì đã xảy ra không? Cũng giống như mọi nơi khác, mọi ngôi trường và trong suốt cuộc đời mình, cậu bị một kẻ bắt nạt trêu chọc. Tên đó cười nhạo vẻ bề ngoài của cậu và gọi cậu bằng những cái tên xấu xí. Việc đó khiến cậu buồn, khóc và cảm thấy đơn độc.”

Hai con của tôi nhìn tôi với ánh mắt tò mò, “Rồi sao hả bố? Chuyện gì xảy ra với Toof đáng thương? Cậu ấy bao nhiêu tuổi? Cậu ấy có thật không?” Và tôi tiếp tục câu chuyện, “Một ngày nọ, Toof đang trên đường đến trường thì nhìn thấy tên vẫn luôn bắt nạt cậu. Thằng bé đó đang bị bố đẩy ngã. Cậu nhận ra bố cậu ta cũng rất khắc nghiệt, đẩy cậu xuống xe ô tô và Toof hiểu ra. Toof nói, “Tôi không quan tâm cậu đối xử với tôi thế nào. Giờ tôi biết lí do tại sao rồi.” Cậu chạy đến chỗ tên bắt nạt và nói với cậu ta, ‘Nghe này, cậu có thể tỏ ra xấu tính với tôi, nhưng tôi đã hiểu tại sao cậu lại như vậy. Và tôi cũng rất tiếc vì bố cậu đã đối xử với cậu theo cách đó.’

“Toof ôm lấy cậu ta nhưng tên bắt nạt lại đẩy cậu ra. Nhưng rồi, đến tầm giờ ăn trưa, tên bắt nạt lại ngồi với Toof. Hai người cùng nói chuyện với nhau và trở thành bạn bè. Câu chuyện ngày hôm đó không thực sự về tên bắt nạt. Điều Toof nhận ra là cậu sẽ không cho phép bất kì ai quyền làm cậu buồn. Cậu làm chủ tâm trạng và cảm xúc của mình. Cậu quyết định mình sẽ hạnh phúc mặc cho những gì người khác nói và làm. Cậu nhận ra ngoại hình của mình thế nào, tóc của cậu ra sao, hay cậu có là người sói hay không không quan trọng. Điều quan trọng là cậu cảm nhận con người bên trong mình ra sao và những lời nói bên ngoài không thể ảnh hưởng đến cậu.”

“Toof trở nên mạnh mẽ hơn và tất cả mọi người trong trường bắt đầu yêu mến cậu ấy. Cậu ngày một tự tin hơn và trở thành hội trưởng hội học sinh. Sau đó, Toof vào một trường đại học tốt, kết hôn và sống hạnh phúc vì cậu biết giá trị của mình không nằm ở ý nghĩ của những người khác mà nằm ở chính bên trong con người cậu.”

Sau khi kết thúc câu chuyện, hai con của tôi phấn khích đến tột độ. Hai đứa yêu mến Toof vô cùng. Chúng cứ nhao nhao, “Toof tuyệt quá bố ơi, con muốn gặp cậu ấy. Kể cho bọn con những câu chuyện khác đi!” Vậy là chúng tôi ngồi quanh đống lửa hàng giờ liền còn tôi cứ kể hết câu chuyện này đến câu chuyện khác về Toof cho các con nghe. Có câu chuyện về việc cậu lấy vợ, lại có câu chuyện khi cậu có con. Rồi chúng tôi đặt tên cho các con của cậu là Silly, Lilly và Dilli. Câu chuyện về Toof chứa đựng rất nhiều thông điệp tuyệt vời. Nếu tôi chỉ đơn thuần nói ra những thông điệp này mà không lồng nó vào câu chuyện, chúng sẽ không bao giờ hiện ra. Không cần phải nói, con trai tôi đã quên tất cả những chuyện không hay ở trường cũng

như chiều cao hạn chế của nó. Những đứa trẻ xấu tính cũng không còn là mối bận tâm của nó nữa.

Tôi chắc rằng bạn cũng có những câu chuyện tuyệt vời cho dù chúng là sự thật hay viễn tưởng. Để tìm ra chúng, hãy nghĩ về những câu chuyện bạn có thể kể trong gia đình, công việc, cuộc sống và tình yêu của bạn.

Đừng kì kèo sau khi đã chốt

Bạn đã bao giờ chốt một đơn hàng chưa? Tôi không chỉ nói về khía cạnh kinh doanh mà nó còn có thể là khi bạn thuyết phục thành công cha mẹ bạn cho phép bạn đi chơi qua đêm và ở lại nhà bạn mình chưa? Bạn đã bao giờ bán một ngôi nhà hay một chiếc ô tô chưa? Bạn đã bao giờ bán một ý tưởng đáng giá cho sếp của mình chưa? Bạn đã bao giờ gần chốt một đơn hàng trong cuộc đời mình, nhưng vì bạn nói quá nhiều đến nỗi đối phương thay đổi suy nghĩ và hủy kèo chưa?

Bạn đã bao giờ đang trong một cuộc hẹn và rồi lại muốn đến một cuộc hẹn khác nhưng lại nhận được lời đồng ý từ một người khác nữa hay chưa? Rồi bạn cứ mãi nói về nó và vì lí do nào đó cuộc hẹn của bạn không thành. Tôi đã từng chứng kiến bố mình mắc phải sai lầm như thế này khi tôi còn trẻ, và tôi luôn gợi ông nhớ lại về ngày hôm đó. Khi tôi 20 tuổi, tôi và bố thường tới những bãi đỗ xe vào mỗi thứ Bảy để bán xe ô tô ở đó. Tôi vẫn thường cùng bố nói đùa mỗi khi có ai đó mở bật lên để nhìn một chiếc xe, “Bố muốn con đi ra ngoài rồi bán nó hay muốn con ra ngoài rồi dọa gã khách chết khiếp đây?” và cả hai bố con bật cười.

Tôi thật may mắn khi ở độ tuổi còn trẻ đã nhận ra sai lầm của bố mình. Bố tôi đã đi ra ngoài, nói về những lợi ích của chiếc xe và

khách hàng sẽ đáp lại, “Được rồi, tôi sẽ mua nó,” bố tôi sẽ tiếp tục nói về chiếc xe và những thứ như, “Anh biết đây, gần đây chúng tôi còn sơn xe nữa, sơn mọi thứ trên xe luôn” Người khách hàng sẽ đáp lại, “Ồ, anh đã sơn nó sao. Gần đây tôi không thấy yên tâm lắm với mấy việc sơn sửa. Tôi sẽ nghĩ lại một chút” và thế là kéo bán buôn đi tong.

Tôi cũng từng trải qua tình cảnh tương tự với con gái mình. Con bé hỏi xin tôi một điều gì đó, liên tục hỏi đi hỏi lại và thuyết phục cho đến khi nào tôi đồng ý thì thôi. Nó muốn qua đêm ở nhà cô bạn Larson còn tôi thì lại không muốn như vậy. Nhưng con gái tôi đã làm xong bài tập như một lí do chính đáng để ngủ qua đêm ở nhà bạn bất chấp mọi thứ vậy nên cuối cùng tôi đã đồng ý.

Ngay khi tôi đồng ý xong, con bé cứ nói hoài về việc có một bài kiểm tra vào sáng sớm ngày mai trong khi nó vẫn chưa học gì cả.

Vậy là tôi rút lại quyết định của mình, “Bố xin lỗi Breana, nhưng con không thể đi được.” Con bé vẫn cãi lại, “Nhưng bố ơi, bố đồng ý rồi mà!” nhưng tôi vẫn kiên quyết, “Breana, hãy coi đó như một bài học đáng nhớ. Đừng kì kèo sau khi đã chốt. Khi bố đồng ý, đó là lúc con nên nói cảm ơn và im lặng.”

Khi một người đang muốn mua xe ô tô của bố tôi và nói, “Được rồi, tôi mua nó!”, đó là lúc ông nên ngừng nói tiếp và chỉ việc kết thúc với hai từ “Cảm ơn. Mời anh ra làm giấy tờ.” Khi bạn muốn thuyết phục ai đó hành động, mua một sản phẩm, vay tiền bạn ở ngân hàng hay gây quỹ cho bạn, đừng kì kèo sau khi đã chốt. Đó là lúc nên im lặng.

Tôi luôn truyền đạt bài học này trong diễn đàn đào tạo bất động sản của mình. Nếu bạn vượt qua giai đoạn tự hỏi vì sao bạn muốn

mua ngôi nhà, bạn nghĩ nó giá trị ở đâu và đưa ra câu chốt, “Cái giá tôi có thể trả là 100.000 đô”, thì sau đó là lúc bạn im lặng bởi thông thường, người đầu tiên nói trong khi thương thảo sẽ là người thua cuộc. Vậy nên im lặng là vàng, ít nhất là khi bạn cần chinh im lặng đúng lúc, đúng chỗ.

Sức mạnh của đam mê

Tôi không thể kết thúc chương nói về thu hút và thuyết phục mà không đề cập đến đam mê. Khi bạn có đam mê về một lĩnh vực nào đó, bạn quan tâm sâu sắc đến mức nó luôn hiện hữu trong tâm trí bạn. Những người bán hàng với một niềm tin sắt đá rõ ràng đáng tin hơn người chỉ có bản thuyết trình và số liệu vô nghĩa. Khi bạn tập trung vào sản phẩm, quan điểm và mối làm ăn của mình, mọi người cũng sẽ nghiêm túc với bạn. Người ta tin tưởng vào đam mê mà bạn dành cho thứ bạn đang bán.

Đây là lí do tôi muốn bạn nghĩ bao quát về trải nghiệm, bắt đầu từ câu hỏi “bạn đang ở đâu?”, “bạn muốn tới đâu” và “vì sao bạn muốn điều đó?”. Mục tiêu cũng như mong muốn đạt được nó của bạn sẽ ảnh hưởng đến nhiệt huyết của bạn. Tôi không phải người thông minh nhất thế giới này. Tôi thậm chí còn không phải người thông minh nhất trong phòng. Nhưng tôi luôn là người nhiệt huyết nhất với mọi thứ tôi làm. Tôi tìm thấy sự tự tin mỗi khi tôi cần đến nó. Hai thói quen thành công này bao gồm cả việc để người khác thấu hiểu, cho phép tôi vượt qua những trở ngại và thành công trong lĩnh vực marketing và bán hàng. Hãy nghĩ xem chúng có thể làm nên điều gì cho bạn!

Về cơ bản, nhiệt huyết, sự tự tin và việc giúp đỡ mọi người có thể là bí quyết thành công của tôi. Bí mật! Đừng nói với ai nhé. Quay trở

lại vấn đề, những gì tôi chia sẻ trong chương này là những điều có thể đưa bạn đến nơi bạn muốn một cách nhanh nhất. Nếu bạn có thể làm chủ hai kĩ năng thu hút và thuyết phục, bạn sẽ đạt được những điều tuyệt vời với một tốc độ chớp nhoáng trong tâm trí bạn. Trong cuộc đời sau này của bạn, nếu bạn sử dụng những điều tôi chia sẻ trong chương này, bạn sẽ có một sự phát triển và đảm bảo đầy tiềm năng.

Có rất nhiều cuốn sách dạy bạn cách nhận được sự đồng ý từ người khác. Nhưng theo tôi, rất nhiều cuốn trong số đó dựa trên những mảnh lời và mẹo tâm lí. Nhưng đó không phải là những thứ tôi chia sẻ ở đây. Không mảnh lời hay mẹo gì hết. Mục tiêu của tôi là giúp bạn trở thành một người làm mọi thứ đúng cách và hợp lí. Nếu bạn muốn trở thành một người để người khác ngưỡng nhìn và nói, “Cô ấy luôn có những lựa chọn đúng. Những mối quan hệ đúng, công việc phù hợp và việc kinh doanh hợp lí. Cô ấy biết rõ phải bán cho mọi người như thế nào là đúng cách và lợi thế của mọi người là gì. Cô ấy thật may mắn.” Nhưng bạn biết rõ những điều này không nhờ may mắn nào cả. Mọi thứ đều có được từ việc áp dụng những thói quen thành công tôi đã chia sẻ.

8SAU KHI THUYẾT PHỤC THÀNH CÔNG

Đức tin là một lời nguyền biến đối với trải nghiệm. Nếu bạn muốn tin tưởng vào điều gì đó, bạn cần phải tự đặt mình vào trải nghiệm. Nếu bạn muốn biết Trung Quốc như thế nào, hãy tới Trung Quốc và bạn sẽ thấy nó thực sự ra sao thay vì tự nghĩ ra một câu chuyện trong đầu mình.

Tony Robbins, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Thu hút và Thuyết phục là hai yếu tố then chốt giúp tầm nhìn và mục tiêu của bạn trở thành hiện thực. Tuy nhiên chúng chưa phải là những mảnh ghép cuối cùng trong các thói quen làm nên thành công của bạn. Khi bạn bổ sung thêm một yếu tố này nữa, ba điều này sẽ trở thành nền tảng của mọi thành công và đẩy bạn tăng tốc tới một giải đoạn mới. Thói quen thành công này chính là kiểm soát cảm xúc của người khác sau khi họ nói “có”.

Trước hết hãy tóm tắt lại xem bạn đang ở đâu tính đến thời điểm hiện tại.

- Bạn đã xác định được đâu là điểm muốn tới trong cuộc đời này.
- Bạn đã nhận diện và tiêu diệt được kẻ phản diện nội tâm.
- Bạn đã thay thế câu chuyện tiêu cực bằng câu chuyện tích cực.
- Bạn đã thấu hiểu về nhân cách của phiên bản tốt nhất của chính mình.
- Bạn đã khám phá ra hình mẫu thực sự của mình, thứ có thể đưa sự giàu có của bạn lên một tầm cao mới.

Những người thành công nhất trên thế giới này áp dụng các thói quen thành công trong công việc và cả cuộc sống hằng ngày.

Chương này sẽ nói về một thói quen thành công mà nhiều người thường bỏ qua – và sự lơ đãng này thường khiến họ phải trả giá. Đó chính là thói quen tạo ra sự khác biệt giữa những người cực kì thành công và những người khác, bởi nó khiến họ hiểu giai đoạn sau lời đồng ý: mối quan hệ sau khi đã bán hàng; cảm xúc sau khi bán hàng và hỗ trợ khách hàng.

Khi nhìn lại những may mắn và khả năng tạo ra hàng trăm triệu đô la trong ngành kinh doanh và thương hiệu của tôi, tôi đã nhận ra rất nhiều thành công mình có được là nhờ việc luôn theo đuổi cảm nhận của khách hàng sau khi họ đồng ý mua hàng. Tôi chắc sẽ có rất ít người cảm thấy điều này đúng đắn ngay lúc này, nhưng tin tôi đi, nó có thể tạo ra sự khác biệt giữa thành công ở mức bình thường và sự phát triển ở mức vượt trội đó.

Áp dụng điều này một cách đơn giản bạn sẽ thấy khách hàng hay bất cứ ai trong đời bạn cảm thấy xứng đáng ra sao sau khi họ nói “Đồng ý” với bạn. Trong chương này, tôi sẽ hướng nội dung chủ yếu vào việc kinh doanh và kiến tạo sự giàu có hơn các dạng thành công khác. Nhưng khía cạnh này cũng có ích cho mọi mặt trong cuộc sống của bạn.

Ví dụ, hãy nghĩ về việc thu hút và thuyết phục một ai đó cưới bạn. Điều gì sẽ xảy ra sau khi cô ấy nói “Đồng ý”, sau khi cuộc hôn nhân bắt đầu? Bạn có từng nghe ai đó nói những câu như, “Ôi chồng tôi từng rất lãng mạn và ngọt ngào nhưng giờ khi cưới tôi xong anh ấy cư xử hoàn toàn khác?” Bạn có từng nghe mọi người nói về sự phấn khích của họ sau khi tạo lập được một mối quan hệ hợp tác? Họ sẽ

cùng nhau mở một nhà hàng hoặc bắt đầu kinh doanh online và mối quan hệ giữa bọn họ vô cùng tuyệt vời. Và rồi sau năm đến sáu tháng điều hành cùng nhau, họ cãi nhau trên tòa để giải quyết mớ bòng bong đó.

Bạn có từng bị thu hút bởi một nhân viên bán hàng, một sản phẩm, hay một công ty mà thấu hiểu bạn? Họ thực hiện đúng theo những gì tôi đã viết ở chương trước: Họ biết bạn muốn gì, họ lắng nghe và bán sản phẩm mà bạn muốn. Thế nhưng sau khi nhận được hàng, bạn không bao giờ nhận được thông tin gì về họ nữa. Khi muốn liên hệ với họ, bạn sẽ chỉ nhận được sự quan tâm hời hợt hoặc không giúp ích gì nhiều.

Tất cả những điều tôi chia sẻ cho đến thời điểm này sẽ tạo đà thúc đẩy mà bạn không tưởng tượng nổi, nhưng nếu bạn muốn duy trì thành công, mở rộng nó và đưa nó lên một tầm cao hơn ở mức bạn chưa từng mơ tới, bạn cần hiểu cách liên kết và tạo dựng mối quan hệ sau giai đoạn đồng ý. Những điều dưới đây là một bài học lớn cho những gì sẽ xảy ra nếu bạn làm lơ thói quen thành công này.

Nhiều năm trước, tôi và người bạn thân Joe quyết định giúp tỉ phú Richard Branson quyên góp tiền cho quỹ từ thiện tại Virgin United, một công ty lớn làm những điều lớn lao cho nhiều người trên khắp thế giới cần đến nó. Chúng tôi đã quyên góp thành công hàng triệu đô la Mỹ và 100% số tiền đó dành cho quỹ từ thiện. Richard chi trả mọi chi phí của Virgin United để đảm bảo mọi đóng góp đều được chuyển tới ai có nhu cầu. Thật tuyệt vời!

Vậy là chúng tôi tiến hành công việc, gây quỹ và đến Đảo Necker của Richard (hòn đảo riêng của Richard ở quần đảo British Virgin) và ở đó một tuần với anh ấy. Chúng tôi tới đây trong nhiều năm liền. Tôi

thường chèo thuyền xung quanh hòn đảo, đưa thuyền cùng anh ấy, lặn và cùng nhau thưởng thức bữa tối. Tôi rất vui khi được gặp gỡ anh ấy, một người đàn ông dễ mến, thấu hiểu và làm những điều tuyệt vời. Anh đã thành lập Virgin Records, Virgin Airlines, Virgin Mobile cùng nhiều công ty khác nhằm giúp đỡ nhiều người cần đến chúng trên thế giới.

Cùng với những gì chúng tôi làm, số tiền chúng tôi bỏ ra, tôi cảm thấy tự hào vì mình đã trở thành một phần của điều gì đó lớn lao. Tuy nhiên có một vấn đề đó là sau khi nhận được tiền quyên góp, mọi hoạt động liên lạc của chúng tôi với tổ chức từ thiện đó bị cắt đứt. Tôi không bao giờ nghe được thông tin gì từ họ, số tiền đó được sử dụng ra sao, và không bao giờ biết về những hoàn cảnh đã được trợ giúp nhờ khoản tiền đó. Tôi chắc chắn rằng tổ chức này dùng số tiền này đúng mục đích thế nhưng tôi cảm thấy bị bỏ rơi. Kết quả là tôi đã không tham gia vào các hoạt động tiếp theo của tổ chức này nữa, mặc dù tôi rất yêu quý và tôn trọng Richard Branson. Tôi tiếp tục ủng hộ các quỹ từ thiện khác tuy nhiên lần này tôi yêu cầu họ có những thông tin cụ thể sau khi quyên góp.

Một trong những điểm đặc biệt của John Paul DeJoria là sự ám ảnh về thấu hiểu nhân viên sau khi họ làm việc cho ông, thấu hiểu nhu cầu của khách hàng khi họ mua sản phẩm Tequila từ công ty ông và đảm bảo rằng họ sẽ trở lại.

John Paul từng nói: “Tôi không cố gắng bán cho càng nhiều người càng tốt mà tôi đang cố gắng bán lại hàng cho những người đã mua. Tôi làm cho khách hàng hạnh phúc để họ tiếp tục mua hàng.” Nếu bạn muốn mối quan hệ của mình gần gũi trở lại, hãy áp dụng nguyên quá trình tư duy này và xem điều gì sẽ xảy ra. Hãy làm

điều tương tự để lấy lại tình yêu từ vợ/chồng bạn sau thời gian đầy và chờ cho mọi thứ được hâm nóng. Kinh doanh cũng tương tự như vậy.

Nếu như bạn từng tham gia các khóa học của tôi hoặc mua một trong những cuốn sách bán chạy nhất New York Times của tôi thì sau đó bạn vẫn sẽ nhận được các clip của tôi hằng tuần về bí quyết cải thiện cuộc sống, nâng cao khả năng và truyền cảm hứng.

Tôi không phải người làm những việc này. Tôi sẽ không bảo mọi người tôi sẽ làm gì. Tôi chỉ là người truyền tải nó đến bạn. Tôi đảm bảo mọi học viên của mình nhận được email thông báo để chắc chắn rằng tôi quan tâm và trân trọng quyết định của họ. Đây là một phần trong quá trình xây dựng mối quan hệ sau khi mua hàng: Tôi biết ơn vì họ đã tin tưởng tôi. Và họ cảm nhận được điều đó, họ giới thiệu tôi với những người khác, họ mua thêm nhiều sản phẩm và viết đánh giá tích cực cho tôi. Không phải vì tôi trả tiền cho họ mà vì họ biết tôi quan tâm đến họ.

Mọi người sẽ dễ dàng quên đi tên bạn. Tôi cũng vậy, tôi lúc nào cũng quên tên rất nhiều người. Họ quên nghề nghiệp, quên trường đại học của bạn. Họ quên đã gặp bạn lần đầu như thế nào. Nhưng cái mà họ không quên là ấn tượng, cảm xúc của họ về bạn. Hãy nhớ trong bán hàng, đó không phải là điều bạn nghĩ họ muốn, cũng không phải là điều bạn nghĩ họ xứng đáng mà điều quan trọng nhất là khách hàng và cảm xúc của họ, đặc biệt là sau khi họ chi tiền cho sản phẩm, dịch vụ mà bạn cung cấp.

Khi tôi viết đến những dòng này, tôi bỗng nhớ lại một sự kiện giải thích vì sao không để tâm đến cảm xúc của người khác là một điều tệ hại. Vào buổi sáng khi tôi và các con đang dùng bữa, tôi chơi trò đố

vui màu sắc với con trai Brody. Thằng bé có một trí nhớ tuyệt vời về màu sắc và thích chơi đùa với những cây bút màu. Và không chỉ là những màu sắc tầm thường, Brody có thể phân biệt được màu phức tạp như Đỏ son chu sa Anh, màu đỏ Venice thắm và màu Hồ Mỏ hạc Vĩnh cửu. Vậy là cả hai bố con ngồi vào bàn và bày ra 50 cây bút màu khác nhau. Tôi rút lên một cây bút màu và hỏi con “Màu gì đây?” và thằng bé trả lời được ngay. Tôi vô cùng ngạc nhiên. Rồi tôi lại lần lượt rút lên từng cây bút màu nữa và lặp lại câu hỏi. Thằng bé trả lời đúng được tất cả.

Tôi vô cùng bất ngờ trước trí nhớ tuyệt vời của Brody. Con gái tôi, Breana thấy tôi khen Brody thì cũng tới và quan sát hộp màu. Cô bé ngấm ngĩa trong khoảng hai phút và bảo tôi đổi. Cô bé trả lời sai ngay màu đầu tiên và tỏ ra vô cùng thất vọng. Lúc đó chỉ còn khoảng năm phút nữa tới giờ đi học nên tôi giục cả hai đến trường. Breana rất buồn và đã khóc, “Bố chỉ dành thời gian cho Brody mà thôi. Bố chơi với Brody cả buổi sáng mà không chơi với con.”

Lúc đó tôi hoàn toàn bất ngờ, và cho rằng mình làm điều đúng đắn khi nhắc nhở cô bé rằng điều nó nói là không đúng, rằng tôi đã cố gắng cân bằng thời gian cho cả hai con, và tôi cần Breana phải chuẩn bị đi học ngay lập tức. Cô bé thật sự thất vọng, khóc lóc và bỏ đi. Đó là buổi sáng đầu tiên trong đời Breana không nói “Con yêu bố” và hôn tôi trước khi đi học. Sau đó khoảng nửa tiếng tôi bỗng nhiên cảm thấy tệ hại vì điều mình đã làm. Tôi đã không quan tâm đến cảm xúc của con gái. Tôi chỉ biết suy nghĩ từ góc độ của mình mà không nhận ra rằng, nếu cô bé cảm thấy như vậy thì đó là sự thật!

Tôi xúc động đến nỗi phóng xe tới lớp học để gặp con gái. Tôi đi ra ngoài sân trường và ngồi trên ghế với con bé, nhìn thẳng vào mắt

con và nói, “Bre, bố đã gây ra một sai lầm lớn. Bố nghĩ nó đúng hay không không quan trọng. Bố biết rõ mình cần dành thời gian cho con và em như nhau. Nhưng bố đã quên mất việc đó. Bố đã quên mất cảm xúc của con. Bố chỉ muốn nói ‘hãy gạt bỏ nó đi’, và bố biết mình sai rồi. Điều đó sẽ khiến cho tình cảm cha con ngày càng xa cách. Tôi hứa với con sẽ cố gắng hết sức để không bao giờ lặp lại điều này nữa, bố sẽ sửa sai ngay lập tức. Bố xin lỗi con gái.”

Nụ cười của cô bé khiến cho lòng tôi như trút được gánh nặng ngàn tấn. Tôi đã hiểu rằng con gái mình chỉ muốn được bố hiểu tâm trạng, không quan trọng sự thật là tôi có thiên vị Brody không.

Hãy biết quan tâm đến cảm xúc của khách hàng hay người thân của bạn sau khi họ nói có, dành sự quan tâm tương tự như trước khi bạn thuyết phục họ, bởi đó là một thói quen vô cùng quan trọng dẫn đến thành công.

Cắm trại trong tâm trí người khác

Tôi mới học được một từ lóng của con trai tôi “Epic fail” (thất bại thảm hại). Tôi đã biết từ này nhiều năm nay nhưng khi đưa con bảy tuổi của bạn sử dụng nó, thì có nghĩa là nó đã chính thức trở thành xu hướng!

Định nghĩa của “thất bại thảm hại” trong đời sống và kinh doanh: Khi bạn không “Cắm trại trong tâm trí” của khách hàng, người thân, con cái, nhân viên và sếp, thì bạn đã “thất bại thảm hại”!

Vậy chính xác cắm trại trong tâm trí có nghĩa là gì? “Cắm trại trong tâm trí người khác có nghĩa là bạn có thể đặt mình vào vị trí của người đó, thấu hiểu và cảm nhận cuộc sống dưới góc nhìn của họ.

Nếu như bạn có thể cắm trại trong tâm trí của ai đó, bạn sẽ nắm được thói quen, cử chỉ, mục tiêu cuộc sống của họ, những điều họ yêu quý và ghét bỏ, bạn sẽ hiểu rõ người đó hơn gấp một trăm lần nếu chỉ biết họ qua các cuộc nói chuyện.

Tôi muốn bạn hãy làm quen với thuật ngữ này và nhớ rằng mỗi khi bạn “Cắm trại” thành công trong tâm trí khách hàng hay người mà bạn quan tâm, bạn đang rèn luyện tố chất thành công. Bạn thấy đấy, rất nhiều công ty tốn kém nhiều chi phí để quảng cáo, thu hút và thuyết phục khách hàng mua hàng, nhưng sau đó họ quên luôn khách hàng, đó cũng là một con người và họ muốn gì.

Đây là một tình huống để mô tả việc quên lãng khách hàng diễn ra đơn giản như thế nào. Khi mới thành lập công ty, tất cả mọi người đều rất nhiệt huyết và cống hiến hết mình để thấu hiểu những khách hàng đầu tiên. Thế rồi doanh nghiệp bắt đầu phát triển mạnh mẽ, số lượng nhân viên cũng tăng theo nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nếu là một công ty luật ban đầu chỉ có bốn khách hàng, giờ đây tăng đến 100. Công ty bán hàng trực tuyến mới mở chỉ có mười người mua hàng mỗi tháng giờ con số tăng lên đến 500. Và điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Bạn trở nên vô cùng bận rộn, chỉ tập trung vào quản lí công ty, thực hiện các chiến dịch phát triển mà quên đi cảm xúc của khách hàng.

Trong nhiều trường hợp, bạn thờ ơ hoặc quên đi những gì đang diễn ra trong tâm trí khách hàng, bạn quên “cắm trại trong tâm trí” họ. Bạn ngừng tập trung vào những nỗi sợ, mong muốn hay thực sự họ cần gì ở bạn. Thay vào đó, bạn chỉ tập trung vào quá trình và hệ thống. Đương nhiên bạn cần tất cả những điều này cho công việc kinh doanh nhưng khi bạn ngừng quan tâm tới suy nghĩ của khách

hàng, họ sẽ cảm thấy mất đi sự kết nối với bạn và chính bạn ngăn mình tiến lên mức thành công cao nhất.

“Cắm trại trong tâm trí” có thể được sử dụng trong bất kì khía cạnh nào trong cuộc sống của bạn – với sếp của bạn, đồng nghiệp của bạn, vợ/chồng bạn và thậm chí là với con của bạn. Tôi không thể nhấn mạnh hết tầm quan trọng của việc cắm trại trong tâm trí của những người này. Một vài người bạn của tôi bận rộn đến nỗi họ bỏ lỡ khoảng thời gian dành cho con cái. Để rồi khi họ muốn gần bên con cái thì bọn nhỏ ngày xưa giờ đã lớn hoặc không cần đến sự quan tâm đó nữa.

Bạn nghĩ việc biết tất cả tên bạn của con mình sẽ giúp mối quan hệ giữa bạn và con thay đổi thế nào? Sẽ ra sao nếu bạn biết con đang chứng lại ở đâu, chúng đang chập vật ở lớp nào, chúng thích/không thích giáo viên nào. Xu hướng của bọn trẻ hiện nay là gì, chúng thích mẫu bạn trai/bạn gái như thế nào?

Bạn có thể thấy rằng, chúng ta có xu hướng muốn tạo dựng một mối quan hệ gần gũi giữa những thành viên trong gia đình nhưng lại không cắm trại trong tâm trí họ. Chúng ta thường ngắt lời họ thay vì để họ nói ra ý nghĩ của riêng mình. Hoặc giả như khi các con về nhà sau một ngày học và bạn hỏi chúng, “Hôm nay thế nào con?” rồi chúng chỉ đáp lại “Cũng ổn ạ” và cứ thế đi thẳng vào trong phòng. Cuộc trò chuyện kết thúc ở đó.

Thay vào đó, sẽ thế nào nếu bạn nhìn vào mắt các con và hỏi chúng nhiều câu hỏi mà bạn biết chắc qua đó giữa hai bên sẽ có một cuộc nói chuyện đầy kết nối và đẩy mối quan hệ tốt hơn? Sẽ thế nào nếu thay vì nói “Hôm nay thế nào con?”, bạn hỏi, “Hôm nay tan học con và Scott có chơi bóng bầu dục hay bóng rổ cùng nhau không,

hay hai đứa chỉ đọc sách thôi? À đúng rồi, bố nghĩ chắc là hai đứa đọc sách thôi vì ngoài trời hôm nay rất nóng. Hai đứa vẫn đọc cuốn *Where the Wild Things Are* (Lạc vào chốn hoang dã) chứ?”

Hay giả như bạn có con gái lớn tuổi hơn và biết rằng con bé đang bực bội trong công việc, thay vì hỏi “Công việc thế nào rồi con”, bạn có thể hỏi những câu như, “Cái cậu Smith vẫn làm con chậm tiến độ đấy? Con có dự định đến Vermont vào tháng Bảy nữa không?”

Bạn sẽ không còn những cuộc đốc thoại và hỏi những câu hỏi chung chung nữa. Thay vào đó, các con của bạn sẽ hiểu sự quan tâm và mong muốn gần gũi hơn của bạn.

Có thể là bạn chưa có con hoặc đang nhận thấy tôi chia sẻ quá nhiều về kĩ năng làm cha mẹ. Đó là vì trẻ em có thể làm trái tim ta rung động, và bạn cũng nên thể hiện sự quan tâm trở lại. Nếu như bạn không thể thấu hiểu với những vấn đề chúng gặp phải, chúng có thể dễ dàng sa ngã và tin tưởng vào những người xấu mà chúng tưởng như “quan tâm” đến chúng.

Một trong những điều tệ hại nhất tôi từng thấy, đặc biệt là trong các công ty tập đoàn lớn, là khi một hội đồng lãnh đạo đang quyết định xem khách hàng muốn và cần gì. Tôi biết mình đã khẳng định ở phần trước, mọi người mua những gì họ muốn, không nhất thiết phải là những gì họ cần, nhưng hãy cùng bàn luận xem điều gì thực sự quan trọng sau khi họ đã trở thành khách hàng của bạn.

Khi công ty đã dành tặng nhiều lợi ích và sản phẩm tốt vậy mà khách hàng vẫn không tiếp tục mua hàng, đó là vì công ty chưa “cắm trại trong tâm trí” khách hàng. Nếu “hội đồng” chỉ tự giả định nhu cầu khách hàng mà không trực tiếp lắng nghe họ thì thất bại đã được định sẵn.

Để có thể tránh kết quả này, dưới đây là một số chiến lược để “cắm trại”:

- Gửi khảo sát đến cho khách hàng để xem họ muốn và cần gì
- Gặp trực tiếp khách hàng hỏi về điều họ mong muốn
- Tổ chức trao thưởng để động viên khách hàng tham gia khảo sát
- Hiểu về nhu cầu khách hàng và xu hướng thông qua công cụ theo dõi website, mạng xã hội.
- Không bao giờ đặt giả thiết về nhu cầu khách hàng mà không dựa vào phản hồi, dữ liệu.

Tất cả những chiến lược trên có thể giúp bạn lắng nghe và “cắm trại trong tâm trí” khách hàng. Cho phép họ nói với bạn điều họ muốn để bạn cung cấp cho họ.

Trợ giúp hết mình và không mong đáp lại

Định nghĩa của sự “có qua có lại” là gì và nó có ảnh hưởng thế nào trong mối quan hệ “sau mua sắm”?

Đầu tiên, bạn có thể mở từ điển tra cứu định nghĩa từ này, nhưng tôi tin nó có một định nghĩa khác hẳn, hãy gọi nó là sự qua lại không ràng buộc. Nó có nghĩa là đem lại giá trị cho người khác mà không đòi hỏi được đáp lại hay yêu cầu người khác làm một điều gì đó trước khi họ làm cho bạn.

Nhiều người cho rằng, “Tôi sẽ làm một điều gì đó nếu nó mang lại lợi ích cho tôi. Nếu tôi giúp họ thì sau họ có giúp lại tôi hay không?” Trên thực tế, bản thân tôi rất biết ơn vì phát triển được những mối quan hệ với những con người tuyệt vời bằng cách giúp đỡ họ mà không mong trả ơn. Khi bạn sẵn sàng cho người khác mà không đòi hỏi đáp lại thì đó là sự qua lại không ràng buộc - nền tảng cho nhiều

con người và công ty thành công. Nếu bạn tin vào luật nhân quả thì hãy là người làm điều tốt trước tiên. Hãy trở thành một người như vậy và bạn sẽ sớm nhận được các món quà, cơ hội và sự thăng tiến trên con đường sự nghiệp.

Hãy sử dụng luật có qua có lại sau lời đồng ý: Tạo ra một phần thưởng bất ngờ cho những cử chỉ tốt đẹp. Hãy nghĩ thử xem, bạn có thường nói với vợ/ chồng, con cái, nhân viên, bạn bè và người nhà rằng họ đã làm bạn thất vọng? Bạn có thường chia sẻ về những sai lầm và thậm chí là cách việc đó đúng ra phải như thế nào?

Bạn có thường xuyên tặng quà hay một lời khen ngợi khi ai đó làm điều đúng đắn? Lần cuối cùng mà bạn nói với vợ/chồng mình, “Cảm ơn vì đã là một người bạn đời tuyệt vời, một người cha, người mẹ vĩ đại của gia đình này”, hay lần cuối bạn khen con “Con rất ngoan vì đã dọn dẹp phòng. Cảm ơn con vì đã rất lịch sự khi chúng ta đi ăn vào tối hôm trước và con đã có thể nhìn thẳng vào mắt người phục vụ khi gọi đồ.”

Tương tự đối với công việc. Lần cuối bạn nói với khách hàng “Cảm ơn vì đã ủng hộ công ty. Cảm ơn vì đã mua sản phẩm của chúng tôi. Xin gửi tặng quý vị phần quà này”?

Ví dụ, khi có khách hàng thuê một trong 400 căn nhà do tôi sở hữu, và trả trước tiền thuê trong sáu tháng, người đó sẽ nhận được thư cảm ơn cùng thẻ quà tặng Starbucks trị giá 50 đô. Bức thư viết, “Bạn được lựa chọn trả tiền thuê đúng hạn hoặc muộn hơn nhưng bạn đã luôn chọn trả đúng hạn. Tôi muốn cảm ơn bạn vì điều đó.” Thông thường khách hàng không mong chờ bức thư hay món quà này nên họ vô cùng bất ngờ, sau đó họ có xu hướng thuê thời gian lâu hơn, than phiền ít hơn và thậm chí muốn mua đứt căn nhà đó.

Bức thư cảm ơn và món quà đã tạo ra sự kết nối giữa hai bên. Đây không phải là một thủ thuật, tôi thật sự trân trọng quyết định của họ và muốn họ hiểu điều đó.

Bằng cách đó quan hệ của chúng tôi vượt qua người thuê và chủ nhà thông thường – một thỏa thuận mua bán thông thường – và thay vào đó, tạo lập một mối quan hệ thực sự. Đúng là khách hàng trả tôi tiền còn tôi cung cấp nhà ở cho họ. Vậy là đủ, một thỏa thuận công bằng. Nhưng tỉ suất hoàn vốn đầu tư (ROI) của tôi trong việc thuê một căn nhà đơn/gia đình rõ là trên mức trung bình và khách hàng của tôi biết rõ tôi quan tâm đến họ ngay cả khi họ trả tiền cho tôi.

Đó là mục tiêu của bạn: Hãy thể hiện rằng bạn quan tâm đến những khách hàng cũ và những người thân yêu trong cuộc sống.

Đây là một thử thách tôi muốn bạn thực hiện và chắc chắn sẽ đem lại những món quà mà bạn không ngờ đến: Trong tuần này, hãy viết năm bức thư tay bày tỏ sự biết ơn của bạn tới năm người có ảnh hưởng trong đời bạn. Lần cuối bạn viết thư tay là bao giờ? Nếu bạn không thể viết tay thì có thể đánh máy và gửi nó dưới dạng email. Tôi chắc chắn tác động mà những bức thư đem lại là vô cùng lớn lao. Hãy gửi chúng tới các khách hàng, giáo viên, vợ/chồng bạn, nhân viên, quản lí hoặc sếp của bạn.

Đây là một ví dụ mà bạn có thể tham khảo: “Tôi chỉ muốn bạn biết rằng tôi đang ngồi đây ngày hôm nay suy nghĩ về sự biến chuyển trong cuộc đời mình, và tôi không chắc mình có được như ngày hôm nay không nếu thiếu đi việc bạn ủng hộ, nghiêm khắc với tôi, dành tình cảm và sự quý mến đối với tôi, hay trở thành khách hàng trả tiền cho chúng tôi với những gì chúng tôi cung cấp. Và tôi rất muốn nói...”

Hãy giúp tôi một việc là thực hiện thử thách trong tuần này, hãy viết những bức thư như trên và gửi mail cho nhiều người. Hơn thế nữa bạn có thể gửi một món quà nhỏ cùng bức thư của mình! Bạn có thể gửi hoa cùng thiệp đến người mà bạn biết ơn và cảm nhận được niềm hạnh phúc của họ khi nhận được món quà bất ngờ. Đây chính là cách tạo nên sự có qua có lại.

Hãy làm điều này rồi nhiều tình cảm quý mến sẽ đến với bạn. Nếu bạn thực hiện được nhiều hành động vô tư không màng lợi ích này trong cuộc sống cá nhân, vậy tại sao lại không làm được nó trong kinh doanh? Sao không thể áp dụng nó với khách hàng, đồng nghiệp, nhân viên hay sếp của bạn?

Tạo dựng sự có qua có lại thúc đẩy một mối quan hệ lâu dài. Cũng có nghĩa là khách hàng sẽ dùng dịch vụ của bạn, tôn trọng, quý mến bạn và giới thiệu bạn tới nhiều người hơn nữa. Điều này hoàn toàn đối lập với một kiểu hợp đồng hay mối quan hệ ngắn hạn. Tạo dựng những mối quan hệ lâu bền chính là thói quen thành công cốt lõi của những người vô cùng thành công.

Hiểu hoàn cảnh của người khác

Nếu bạn đang quản lí một nhóm nhân viên mà có người trong số họ đang thiếu động lực làm việc – hay họ chẳng làm được việc gì hiệu quả – hãy dành thời gian tìm hiểu về họ và thế giới của họ. Họ đã đồng ý làm việc cho bạn hay ai đó là chủ của họ. Tập trung vào cảm nhận của họ và bạn sẽ nhận được những kết quả ngoài sức tưởng tượng. Sẽ thế nào nếu những khó khăn và thử thách của họ không giống như những gì bạn đang nghĩ? Mục tiêu của họ là gì? Họ nói những câu chuyện gì vào bữa trưa? Họ nghĩ thế nào về bạn và

phong cách quản lí của bạn? Họ kể những câu chuyện gì với vợ/chồng mình khi về nhà sau một ngày làm việc?

Giờ hãy quay trở lại vấn đề, bạn đồng ý làm việc cho một công ty khác và muốn phát triển trong môi trường làm việc của họ. Nếu bạn đang ở trong một công việc đầy thách thức với một vị sếp khó tính, hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi sau: Sếp của bạn cảm thấy thế nào về công việc của ông ấy? Có phải ông ấy là một vị sếp kiêu ngạo hay coi thường mọi người, hay đó chỉ là bởi ông ấy hiểu nhầm? Ông ấy căng thẳng về những điều gì? Ông ấy đang phải đối mặt với khó khăn gì trong cuộc sống? Bạn sẽ đạt đến một tầm thấu hiểu mới nếu cố gắng trả lời các câu hỏi này. Và sau đó mang những hiểu biết này để khiến nhân viên của bạn thấu hiểu và để họ nhận ra bạn là một phần giải pháp chứ không phải là vấn đề của họ.

Áp dụng cách suy nghĩ này với tất cả mọi người mà bạn cảm thấy họ có vấn đề và bạn sẽ nhìn nhận họ dưới một góc nhìn hoàn toàn mới. Kết quả là bạn sẽ hiểu cách để trở thành một phần của giải pháp, không phải là vấn đề của họ.

Phấn đấu tạo dựng mối quan hệ, không phải vì lợi ích

Sau đây sẽ là một trong những thói quen thành công quan trọng nhất được chia sẻ trong chương này. Nếu bạn muốn thành công trong môi trường kinh doanh hiện tại, hãy nhớ: Đặt mục tiêu tạo dựng mối quan hệ với khách hàng, không phải chỉ vì lợi ích kinh doanh. Khách hàng đòi lại tiền chứ không trả lại mối quan hệ. Hãy để tôi giải thích qua để bạn hiểu. Nếu bạn chỉ đơn thuần là một khách hàng tới ăn trả tiền với một chủ nhà hàng trong khu của bạn, bạn sẽ tới đó và cuộc hội thoại sẽ diễn ra như sau, “Anh muốn ngồi đâu? Đây là thực đơn và món đặc biệt, anh muốn dùng món gì?” Họ mím

cười và phục vụ thức ăn, rồi bạn ăn, thanh toán và đi về. Không có gì sai, đồ ăn rất ngon, thế nhưng đó hoàn toàn là ăn miếng – trả tiền, không có chút cảm xúc hay mối quan hệ cá nhân nào ở đây cả.

Thử tưởng tượng khi người chủ nhà hàng dành thời gian tạo dựng mối quan hệ với bạn, cuộc hội thoại sẽ diễn ra như sau: “Chào Dean anh khỏe chứ? Gia đình anh thế nào? Anh phải sớm đưa các con tới nhà hàng của tôi đấy nhé. Tôi sẽ làm món kem đặc biệt như lần trước. Tôi chắc chúng vẫn sẽ rất thích món đó và anh vẫn dùng trà xanh phải không? Được rồi, tôi biết mà.” Trong hai kiểu phục vụ trên, bạn sẽ thích ăn và trở lại nhà hàng với kiểu phục vụ nào hơn? Tất nhiên là nơi mà bạn có mối quan hệ sâu sắc hơn. Mọi người thường nhanh chóng lãng quên mối quan hệ kinh doanh trong khi gắn bó thật sự lâu dài với khách hàng và họ biết rằng bạn quan tâm đến họ.

Nếu bạn đang điều hành một doanh nghiệp nơi chỉ phát triển mối quan hệ làm ăn với khách hàng, họ sẽ nhận ra điều đó ngay lập tức. Có lẽ bạn chỉ tập trung vào đẩy mạnh sản phẩm và chỉ quan tâm tới việc bán hàng nhưng lượng hàng trả lại ngày một nhiều, khách hàng thì phàn nàn và không giới thiệu sản phẩm của bạn với người khác hoặc chỉ đơn giản là bạn chẳng cho thấy chút đà phát triển nào. Nếu không nhận ra những điều này thì bạn vẫn chỉ đang nhìn nhận khách hàng dưới góc nhìn kinh doanh thông thường chứ không phải một mối quan hệ. Và phải thừa nhận rằng, bảo vệ sự trung thành của khách hàng là một bài tập khó trong một thế giới không ngừng kết nối như hiện nay.

Ngược lại, nếu bạn có thể hiểu rõ khách hàng của mình cảm thấy thế nào, biết họ đến từ đâu, cách mà họ biết đến bạn, hiểu họ thích gì

và không thích gì ở sản phẩm, bạn sẽ ngay lập tức phát triển được mối quan hệ với họ để từ đó chuyển đổi thành quyết định mua sắm. Điều này sẽ giúp bạn xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng, thay vì mối quan hệ ngắn hạn sau một lần mua hàng.

Không bao giờ giả định

Một vấn đề thực sự lớn là chúng ta vẫn thường giả định mình biết người khác nghĩ gì và cảm thấy như thế nào. Chúng ta làm như vậy không chỉ trong đời sống thường ngày mà còn trong cả kinh doanh. Nó có thể tiêu tốn của bạn nhiều tiền và gây ra những căng thẳng không đáng có. Tôi muốn chia sẻ với các bạn một câu chuyện đã thật sự ảnh hưởng lớn đến tôi và giúp tôi học được một bài học vô cùng quan trọng về việc không bao giờ giả định mình hiểu ai đó mà cần phải nỗ lực để hiểu. Năm 2006, cuốn sách đầu tiên tôi xuất bản *Totally Fulfilled* (tạm dịch: Cuộc sống trọn vẹn) đã lọt vào danh sách bán chạy nhất của *New York Times*. Một năm sau tôi cho ra cuốn *Be A Real Estate Millionaire* (tạm dịch: Trở thành triệu phú bất động sản). Tuy nhiên, tôi đã quảng bá cuốn sách theo một cách khác biệt. Tôi bán sách tại các tiệm sách và cửa hàng, đồng thời thực hiện chuỗi clip quảng cáo trên truyền hình. Chiến dịch này đã giúp sách của tôi đạt được thành công tốt bậc. Clip quảng cáo của tôi được chiếu trên truyền hình khắp nước Mỹ trong gần 18 tháng liền. Tôi bán được hàng ngàn cuốn *Trở thành triệu phú bất động sản* mỗi tuần. Tuy nhiên thành công này suýt chút nữa đã không xảy ra nếu như tôi giả định mình hiểu suy nghĩ của một người dẫn chương trình.

Thời điểm đó tôi chi tiền quảng cáo để được phỏng vấn trên truyền hình. Anh ấy làm rất tốt việc của mình và phần phỏng vấn được khen ngợi rất nhiều. Lúc đó tôi đã có khoảng bảy, tám năm kinh

nghiệm diễn thuyết trước ống kính. Nhưng đó là lần đầu tiên tôi được ngồi phỏng vấn theo kiểu Larry King. Có một tối tôi từng xem Larry King phỏng vấn Joel Osteen và điều đó đã cho tôi ý tưởng để thực hiện chương trình của riêng mình. Tôi biết chắc nếu Larry King nói, “Dù yêu mến Joel hay không, nếu bạn muốn biết vì sao cuốn sách mới nhất của ông ấy được đặt trên các kệ sách, hãy gọi số ở dưới và nhận giảm giá ngay bây giờ”, đó sẽ là một cú hích lớn. Vậy nên tôi sẵn sàng học tập theo loại chương trình với một người dẫn tuyệt vời đó và tìm được một người dẫn hoàn hảo. Tôi chỉ việc trả tiền cho anh ấy và định ngày ghi hình.

Vào ngày ghi hình, tôi tới studio và có chút lo lắng, bởi tôi không dùng đến kịch bản. Thay vào đó, tôi muốn tự nói ra những điều từ trái tim mình. Tôi muốn chia sẻ những câu chuyện thật và cảm xúc thật chứ không phải những lời nói đã được viết sẵn kịch bản, dù là trước hay sau khi phỏng vấn. Hãy nhớ rằng thời điểm đó là lúc bắt đầu sự suy thoái, nền kinh tế đang trượt dốc, những khoản nợ ngày một nhiều, còn tôi thì lên sóng truyền hình để bán một cuốn sách về đầu tư bất động sản. Mọi người coi tôi lúc đó như một kẻ điên rồ. Bạn bè và người thân bảo tôi, “Không ai muốn tìm hiểu làm thế nào để kiếm tiền trong đầu tư bất động sản đâu. Mọi người đang mất nhà kia kìa, họ chỉ muốn làm thế nào để sống thôi, Dean à!”

Bất chấp những lời can ngăn tôi vẫn tỏ ra tự tin để đặt lịch phỏng vấn. Tuy nhiên trên đường tới phim trường tôi bỗng bị cảm giác lo lắng ngập tràn. Tôi sẽ nói tốt chứ, liệu tôi có thể chia sẻ những điều chân thành và không bị đứng hình trước ống kính hay không? Và tôi vẫn đến nơi, mang theo một chút lo lắng, đi vào trường quay và người dẫn chương trình cũng như thể đang coi khinh tôi vậy. Tôi gần

như muốn thay đổi ý định ban đầu và đi đến kết luận: “Chắc gã này cũng nghĩ mình điên rồi.”

Vậy là anh ta hỏi tôi, “Anh muốn tôi hỏi anh những câu gì?” Tôi đáp lại, “Tôi thực sự không muốn bất cứ câu hỏi nào cả. Tôi chỉ muốn anh cố gắng và chứng minh là tôi sai thôi. Hãy cố chứng minh tôi không phải là một người sành sỏi hoặc tôi là một gã chẳng biết gì về bất động sản và giờ không phải là lúc thích hợp để đầu tư bất động sản. Hãy làm cho cuộc phỏng vấn này thật nhất có thể. Nếu tôi là một người xứng đáng được chú ý và nói những điều chân thành, mọi người ắt sẽ cảm nhận được thôi.” Một lần nữa, tôi lại cảm thấy như thể anh ta đang nghĩ tôi mắc phải sai lầm, anh ta đưa tôi một cái nhìn hoài nghi và đi thẳng vào phòng trang điểm. Đó là lúc anh ta đã gần như chối bỏ cuốn sách và thông điệp của tôi. Và thú thực, tôi đã để những cảm xúc đấy ứ đọng bên trong tôi. Lúc đó tôi đã thất vọng đến nỗi muốn hoãn toàn bộ buổi phỏng vấn. Tôi thậm chí bắt đầu nghĩ có lẽ nên để lúc khác, có lẽ tôi chưa chuẩn bị đủ.

Tôi đã tạo ra một câu chuyện trong đầu về một người dẫn chương trình. Tôi đã nghĩ rằng, “Anh ta không tin tưởng vào mình. Có phải anh ta nghĩ mình là một trò đùa không?” Tôi đã thậm chí trở nên lo lắng và bị kích động hơn. Rồi cả hai cùng ngồi xuống chỗ phỏng vấn, anh ta nhìn vào tôi và nói, “Dean, tôi xin lỗi vì đã hành xử kì lạ, vì tôi hơi lo lắng và mới trải qua trận ốm. Thật sự tôi rất phấn khích vì cuộc phỏng vấn này. Ông là thần tượng của tôi trong nhiều năm rồi.”

Giờ tôi muốn nhớ lại những gì mình đã làm. Tôi đã căng thẳng trong một giờ đồng hồ qua vì nghĩ rằng người dẫn chương trình nghi ngờ và không tin tưởng ở tôi. Tôi tạo ra cả loạt những câu chuyện

trong tâm trí mình về việc anh ta coi tôi như một trò đùa. Nhưng hóa ra tôi đã nhầm! Thật là lãng phí năng lượng tinh thần. Tôi cảm thấy mình thật ngu ngốc nhường nào. Và cuối cùng mọi thứ diễn ra vô cùng tốt đẹp: Anh ta thực hiện một cuộc phỏng vấn xuất sắc cho phép tôi được trả lời bằng cả trái tim mình. Đó cũng là chương trình thành công nhất tôi từng thực hiện, giúp tôi bán hàng trăm ngàn cuốn sách và giúp đỡ các gia đình Mỹ đầu tư an toàn vào bất động sản.

Vậy tại sao tôi lại kể câu chuyện nào và cần phải làm gì với những nguyên tắc “sau khi chốt” để trở nên thành công hơn. Bởi, ở thời điểm đó, tôi đã gần như là một chủ kinh doanh dày dặn kinh nghiệm, một triệu phú với rất nhiều thành công và là một người sống với nguyên tắc không giả định. Căn bản tôi cho rằng các giả định đều không đúng. Vậy nên hãy luôn ghi nhớ quy tắc không giả định và nếu bạn không thực hiện điều này, bạn sẽ không tập trung vào các mối quan hệ và bạn nên tập trung nhằm tiến lên một bước phát triển cao hơn.

Hãy nghĩ lại và tự hỏi xem đã bao lần bạn mắc phải cùng một lỗi trong mối quan hệ kinh doanh, chuyện vợ chồng, với con cái, quan hệ với đồng nghiệp, sếp và nhân viên của mình? Tâm trí bạn bắt đầu cọc cạch như một chuyến tàu chờ hàng và những suy nghĩ vẫn vơ tiếp tục tạo ra áp lực trong cuộc sống của bạn chẳng bởi một lí do nào cả. Nếu điều này có thể xảy ra trong cuộc sống của bạn thì chắc chắn nó cũng có thể xảy ra với khách hàng của bạn. Bạn có biết hay thực sự biết họ nghĩ gì hay không? Hãy làm tất cả những gì có thể và chứng kiến sự phát triển trong bất cứ khía cạnh nào của cuộc sống được bạn áp dụng lí thuyết này.

9 SỨC MẠNH CỦA NIỀM HẠNH PHÚC

Nếu bạn đang thực sự tập trung vào những việc mình cố gắng, sáng tạo và những việc bạn muốn làm, tâm trí bạn sẽ không có chỗ cho câu chuyện tiêu cực. Nó sẽ nhanh chóng tan biến vào hư vô và trở thành 'không tồn tại'. Nếu bất cứ ai trong chúng ta dừng lại đủ lâu, tiếng nói tiêu cực đó sẽ quay trở lại. Nếu chúng ta không chủ động gắn chặt với thứ mình đang làm, tâm trí của chúng ta sẽ luôn vang vọng những giọng nói rằng chúng ta quá tệ, chúng ta không thể làm được. Luyện tập gắn bó kiên trì với một thứ là một trò chơi đầy vui vẻ và thú vị, giữ cho bạn luôn hành động và tăng sự tự tin.

Marie Forleo, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Khi thành công, thu nhập và trách nhiệm của bạn tăng lên, bạn sẽ không thể lờ đi hạnh phúc cá nhân. Tôi muốn chia sẻ với bạn 10 thói quen hạnh phúc để giúp bạn đưa hạnh phúc trở thành cốt lõi của thành công, hơn cả thành công là cốt lõi của hạnh phúc. Bạn đọc đúng rồi đó: hạnh phúc sẽ dẫn tới thành công chứ không phải ngược lại. Trong xã hội hiện đại, chúng ta thường nghĩ rằng nếu có hàng đồng tiền, chúng sẽ có hạnh phúc.

Trên thực tế, lí do lớn nhất khiến hầu hết mọi người không thể có được một cuộc sống viên mãn là vì họ cho rằng có thành công là sẽ có hạnh phúc. Thử lấy bạn làm ví dụ. Bạn đã bao giờ có một công việc phù hợp hay mở công ty riêng và cảm thấy hạnh phúc? Có bao giờ bạn nghĩ mình kiếm được một số tiền nhất định, có vợ, con hay khi nào bạn giảm cân thành công, bạn sẽ hạnh phúc? Tôi không thích

làm mất lòng bạn chút nào nhưng thực tế rất nhiều người nghĩ theo cách này thường nhận ra là họ đã sai.

Sẽ thật là một sai lầm lớn nếu tôi không giúp bạn tiếp thu bí quyết này. Đúng vậy, bạn có thể vươn tới một tầm giàu có mới với những thói quen đúng, nhưng tại sao bạn phải chối bỏ hạnh phúc của bản thân bạn? Sự giàu có nếu không mang lại hạnh phúc sẽ chỉ là điều vô nghĩa. Hãy để tôi giúp bạn đạt được cả hai.

Nếu tôi nói với bạn mọi thứ diễn ra ngược lại thì sao? Hạnh phúc không phải là kết quả mà là lí do để bạn đạt được thành công, thịnh vượng, đam mê, tình yêu. Chúng ta đôi khi không biết thế nào là hạnh phúc nên nghĩ rằng mình sẽ hạnh phúc khi đạt được một thành quả nào đó. Hãy nghĩ đến điều bạn thường nói với mình, “Tôi cần mở một công ty để có thể hạnh phúc” hay “Khi tôi có thể mua được căn nhà đó, tôi sẽ hạnh phúc”.

Bạn thấy đấy, hầu hết chúng ta đã tự để cho các yếu tố bên ngoài dẫn dắt. Chúng ta thường nghĩ một khi mình có công ty riêng hoặc mua được nhà riêng, chúng ta sẽ hạnh phúc. Nhưng có thật như vậy không? Sự phấn khích khi đạt được thành tựu rồi cũng sẽ trôi đi rất nhanh. Bạn có bao giờ nghĩ, một khi tôi nâng thu nhập của mình lên một mức mới, mọi thứ sẽ trở nên xán lạn hơn? Và đúng như vậy thật, bạn sẽ sắm sửa thêm vài đồ dùng mới, sửa lại căn hộ của mình và nghĩ, giờ tôi có nhiều tiền hơn rồi, giờ tôi hạnh phúc rồi. Nhưng rồi một vài tháng trôi qua và thu nhập của bạn không còn đáp ứng được nhu cầu của bạn nữa.

Cho dù tôi có rao giảng về việc khiến bạn giàu có và thành công thông qua những thói quen đúng, sẽ chẳng có một khối tiền lớn nào có thể làm bạn hạnh phúc trừ khi bạn tìm được sự thỏa mãn bên

trong mình. Hãy ghi nhớ điều này và bạn sẽ có một sự viên mãn thực sự.

Một người bạn từng kể cho tôi câu chuyện về một cặp vợ chồng dành dụm cả đời họ để mua một căn nhà tại West Coast. Giấc mơ của người vợ là ngắm nhìn mặt trời mọc và lặn mỗi ngày phía xa chân trời nơi đại dương. Vậy là cả hai cùng tiết kiệm, sau nhiều năm làm việc, họ cuối cùng cũng nghỉ hưu và chuyển đến California. Và mỗi đêm họ đều ngồi trên ghế ngắm mặt trời lặn phía xa Thái Bình Dương. Đó quả thực là một mục tiêu không tưởng mà họ đã đạt được. Hỏi bạn cho rằng cuộc sống của họ như vậy đã quá viên mãn và họ sẽ sống hạnh phúc mãi về sau đúng không? Bạn nhầm rồi! Sau 18 tháng sống trong căn nhà đó, họ nổi cáu và quyết định, “Chúng ta đúng là mù mới đi lắp đặt loại cửa sổ này! Mỗi khi mặt trời lặn, ánh mặt trời lại chiếu xuyên vào phòng khiến chúng ta chói cả mắt trong lúc đang nấu ăn.”

Bạn thấy đấy, của cải vật chất chỉ có thể đem lại hạnh phúc nhất thời. Chúng ta đều muốn thu nhập cao hơn, cân nặng lí tưởng, sức khỏe tốt, một lối sống tuyệt vời, nhiều tiền hơn, một tình yêu đích thực, sự gần gũi và nhiệt huyết. Nhưng tất cả rồi sẽ chẳng là gì nếu bạn không học cách tạo ra hạnh phúc từ bên trong. Còn đây là phần quan trọng nhất: Nếu chúng ta tìm được hạnh phúc từ bên trong – đây cũng không phải việc dễ dàng gì – vậy là bỗng nhiên tất cả những gì chúng ta muốn đều có thể đạt được. Khi bạn học cách tạo ra niềm hạnh phúc bên trong mình, những điều bạn muốn đã đến nhiều như hạnh phúc bạn có, điều đi ngược lại với suy nghĩ của hầu hết mọi người. Phần lớn mọi người tin rằng thành công, tiền bạc, những chiếc xe đắt tiền và nhẫn kim cương sẽ có trước và theo sau

chúng mới là hạnh phúc. Nhưng đây là quan điểm hoàn toàn sai lầm và là nguyên do khiến nhiều người cứ mãi quần quanh trong tuyệt vọng.

Vậy hãy nhìn vào hạnh phúc và những gì tôi đã học được trong suốt những năm viết sách, những thành công và thất bại của tôi, đọc những cuốn sách khác về thành công và liên hệ với những tỉ phú, tổng thống và những con người thay đổi thế giới. Từ những kinh nghiệm này, tôi đã lập ra một danh sách 10 thói quen và cách tư duy thành công mà tôi nghĩ chúng là con đường nhanh nhất dẫn tới hạnh phúc. Như tôi vẫn luôn nói, tôi chỉ muốn đưa cho bạn công thức, nguyên liệu và chỉ dẫn để bạn tự nhận ra theo cách nhanh nhất định nghĩa của thành công.

Thói quen hạnh phúc #1: Định nghĩa hạnh phúc của bạn

Hãy tưởng tượng chúng ta đang ngồi đối diện nhau trong một quán ăn và tôi hỏi bạn: “Sâu thẳm bên trong bạn, điều gì khiến bạn hạnh phúc?”. Bạn có trả lời được câu hỏi này không? Bạn có biết hạnh phúc sẽ như thế nào không? Tôi tin đây là một câu hỏi khó cho tất cả chúng ta. Đây là một câu hỏi khó bởi mỗi người lại có một định nghĩa khác nhau về hạnh phúc. Chỉ bởi định nghĩa hạnh phúc của người khác là một chiếc xe ô tô thể thao hay một căn biệt thự không có nghĩa đó cũng phải là định nghĩa của bạn! Thành thật mà nói, nếu bạn hỏi tôi câu hỏi này vào năm năm trước, tôi sẽ không thể nào đưa ra câu trả lời. Hồi đó tôi không suy nghĩ rõ ràng định nghĩa hạnh phúc của mình là gì. Tôi sẽ rất dễ có những câu trả lời như, “hạnh phúc là được ở bên các con của tôi,” và dù cho đó là sự thật thì đây cũng không phải là một câu trả lời đúng hoàn toàn. Nhưng bạn thì khác, tôi muốn bạn thực sự hiểu rõ điều gì làm bạn hạnh phúc.

Dành thời gian, nghĩ thông suốt và viết ra những ý tưởng khiến bạn mỉm cười, đôi mắt sáng rực và tràn ngập niềm vui. Điều gì khiến bạn thực sự hạnh phúc? Đừng đưa ra những câu trả lời mặc định. Hãy nghĩ về khoảng thời gian khi bạn còn bé. Khi nào bạn cảm thấy thực sự bình yên, bay bổng? Điều gì làm bạn cười? Liệu đó có phải là những cuộc tản bộ trong rừng hít thở không khí trong lành và chơi đùa cùng các con? Liệu đó có phải tới một trận đấu thể thao hay đi câu cá? Bạn có thích cảm giác ngồi bên bờ biển và dưới chân mình là cát mịn? Bản thân tôi thì thích ở trong rừng – ngắm nhìn những cây vươn cao to lớn và dãy núi trùng điệp. Cũng có thể tôi thích điều đó là bởi tôi sống ở phía Bắc New York và ông nội đưa tôi đi câu cá rất nhiều. Ông là một tấm gương và là người tôi vô cùng yêu quý. Khi đứng giữa thiên nhiên, tôi cảm thấy hạnh phúc. Nếu tôi có cả một ngày đi vào rừng nhìn ngắm những cây rừng to lớn và những dòng suối trong, tôi sẽ thực sự hạnh phúc.

Khi tôi chơi đùa với các con và cảm thấy như mình đang dẫn dắt chúng trên một con đường đúng đắn, tôi cũng cảm thấy hạnh phúc. Khi tôi truyền cảm hứng để mọi người trở nên tốt hơn, khi tôi diễn giảng trên sân khấu và trước máy quay – tất cả những điều đó đều mang lại cho tôi cảm giác hạnh phúc từ trong sâu thẳm. Vậy danh sách những điều làm bạn hạnh phúc là gì?

Quan trọng hơn là, điều gì làm bạn hạnh phúc ngày hôm nay? Nếu tôi lập ra danh sách này năm hoặc mười năm trước, câu trả lời của tôi sẽ khác hẳn bây giờ. Một số khá thực tế trong khi một số khá buồn. Vậy nên hãy luôn nghĩ về những điều hạnh phúc ở hiện tại của bạn.

Bạn cũng đừng nhầm lẫn hạnh phúc với mục tiêu. Tôi vẫn có những mục tiêu về vật chất, tài chính và thành công. Tôi vẫn không ngừng tiến về phía trước. Nhưng tôi biết rõ điều khác biệt giữa những mục tiêu và điều làm tôi hạnh phúc. Tôi cũng muốn bạn tách biệt chúng rõ ràng như vậy.

Hạnh phúc bắt nguồn từ suy nghĩ và định nghĩa của ta áp dụng vào cuộc sống này. Khi liệt kê bạn đừng suy nghĩ quá nhiều, giới hạn những điều bạn coi là hạnh phúc. Viết thêm nhiều nữa và khi xong, hãy khoanh tròn ba đến năm điều mà bạn thích nhất.

Thói quen hạnh phúc #2: Biến hiện tại thành người bạn

Nhiều người trong chúng ta sống mà chỉ lo lắng cho ngày mai, tuần sau hay sang năm thay vì kết bạn với hiện tại. Ví dụ ta thường tự nghĩ: “Khi mình được thăng chức, được thành lập công ty mới, khi vợ thật sự thấu hiểu mình, khi các con không phải dùng tã nữa, khi các con học đại học, khi mình giảm cân, chỉ khi đó mình mới hạnh phúc!” Lối suy nghĩ đó chỉ là ngụy biện cho việc đẩy hạnh phúc vào thì tương lai. Và khi ta tự nhủ điều đó thì cũng không bao giờ làm được. Đó là lí do chúng ta phải sống cho hiện tại. Vậy tại sao không mưu cầu hạnh phúc ngay bây giờ?

Khi bạn dùng từ “Khi/sẽ” quá nhiều lần – giống như kiểu “khi tôi được thăng chức, tôi sẽ thoải mái mà tận hưởng cuộc đời tuyệt vời của mình”, bạn đã đưa niềm hạnh phúc của mình vào thì tương lai bởi tâm trí bạn đang sống trong một thời điểm khác ngoài hiện tại. Bao nhiêu người trong số chúng ta đang đợi chờ hạnh phúc cho đến khi nó thực sự đến? Sẽ thế nào nếu chúng ta có thể vứt bỏ tư tưởng đó đi và kết bạn với hiện tại? Nếu hôm nay là một ngày tuyệt vời thì sao? Sẽ thế nào nếu chúng ta không còn sống trong quá khứ và

tương lai mà thay vào đó là lựa chọn sống hạnh phúc ngay lúc này? Sẽ thế nào nếu chúng ta bắt đầu làm nhiều điều khiến chúng ta hạnh phúc và tập trung vào những suy nghĩ mang lại niềm vui cho mình ngay ngày hôm nay? Đúng vậy, ngay bây giờ, ngay lúc này! Bạn có thể quyết định ngay lựa chọn của mình là gì.

Đã bao nhiêu lần bạn rơi vào bế tắc vì lo lắng cho một điều còn chưa xảy ra trong tương lai? Bao nhiêu lần bạn tự nhủ, “Khi tôi làm điều này, thì sang tháng hoặc sang năm sẽ nhận được kết quả.” Vậy điều gì sẽ xảy ra? Bạn bắt đầu trượt dài trên đường dốc của những suy nghĩ tiêu cực và cứ như vậy lăn xuống thẳng chân dốc bởi ý nghĩ về những điều tệ hại có thể xảy ra vào một ngày nào đó. Bạn đang dự đoán trước tương lai và không những thế, bạn đang dự đoán một tương lai tiêu cực! Sự thực là, bạn sẽ không thể biết được tương lai sẽ đi đến đâu và cái kết của mọi thứ sẽ thế nào. Và đương nhiên, luôn hướng những suy nghĩ sai lầm tới một tương lai quá xa sẽ làm giảm hạnh phúc hiện tại của bạn.

Hãy lựa chọn hiện tại ngay bây giờ! Hãy biết rằng mỗi ngày đều diễn ra theo một lí do nào đó và mỗi khoảnh khắc đều phải được thấu tóm bằng một tư duy hiện tại. Lời khuyên này nghe có vẻ đơn giản, nhưng hãy hiểu hàm ý bên trong nó: Sẽ thế nào nếu bạn trân trọng cuộc sống, sự khỏe mạnh và tất cả những cơ hội bạn đang có ở hiện tại?

Khi bạn có thể để cho quá khứ tan chảy, ngừng tập trung vào một tương lai viễn tưởng và học cách sống cho hiện tại, lòng biết ơn và niềm hạnh phúc từ bên trong bạn sẽ xuất hiện. Như Eckhart Tolle từng viết trong cuốn sách nổi tiếng của mình, *The Power of Now* (tạm dịch: Sức mạnh của Thực tại), khi bạn sống và trân trọng thực tại,

bạn sẽ hạnh phúc. Vậy nên đừng chần chừ nữa, bạn có quyền hạnh phúc ngay hôm nay.

Thói quen hạnh phúc #3: Ngừng nghiêm trọng hóa vấn đề

Bạn đã bao giờ nghe thấy câu “Tê liệt gây ra bởi sự phân tích quá đà” chưa? Điều ngăn cản chúng ta sống một cuộc sống mình hằng mong ước chính là nghiêm trọng hóa vấn đề. Tôi đã chứng kiến điều này trong rất nhiều hoàn cảnh khác nhau, đặc biệt khi người ta muốn bắt đầu làm giàu hay trở nên giàu có hơn. Nhưng cuối cùng họ lại mắc kẹt với việc nghiêm trọng hóa và suy nghĩ quá nhiều.

Không quan trọng mục tiêu của bạn là gì, bạn có thể nghiêm trọng hóa mọi vấn đề đến khi chẳng việc gì thành cả. Tôi biết được điều này trong các lớp dạy kĩ năng đầu tư bất động sản của mình trong suốt nhiều năm trời. Tôi tham dự một sự kiện, gặp gỡ mọi người, bắt tay các học sinh của mình, kí tặng sách và rất nhiều người nói với tôi, “Anh biết không Dean, tôi đang vô cùng nỗ lực để thực hiện hợp đồng mua nhà đầu tiên, thế nhưng tôi muốn nắm rõ mọi thứ. Trước khi bắt đầu tôi cần phải đi lấy bằng MBA” cùng rất nhiều thứ họ nói mà ngay cả tôi cũng chưa từng thực hiện. Tôi đã thực hiện hàng ngàn giao dịch bất động sản thành công trong khi chẳng có đến một tấm bằng này. Đừng bao giờ nghiêm trọng hóa vấn đề, bởi như vậy, bạn sẽ không bao giờ làm được việc gì cả.

Tôi từng chứng kiến những người độc thân mong muốn có người yêu, thế nhưng họ luôn suy nghĩ quá nhiều, “Liệu tôi có nên tiếp tục phát triển mối quan hệ với người kia? Nhớ cô ấy không yêu tôi và làm tan nát trái tim tôi thì sao? Liệu chúng tôi có hợp nhau? Tốt nhất là tôi không nên nỗ lực nữa.” Vậy là người đó từ bỏ mà không hề cố

gắng! Sẽ thật đáng tiếc khi bỏ lỡ cơ hội đó chỉ bởi bạn suy nghĩ quá nhiều.

Bạn hãy học hỏi thêm thật nhiều kiến thức để xây dựng sự tự tin, nhưng đừng từ bỏ chỉ vì quá nhiều các câu hỏi và phân tích. Nếu trái tim bạn mách bảo, tiềm thức nói với bạn rằng hãy làm đi, vậy hãy ngừng mọi suy nghĩ quá đà và bắt đầu hành động.

Thói quen hạnh phúc #4: Tập trung vào kết quả tích cực

Đây là một cách đưa năng lượng và hạnh phúc vào cuộc sống của bạn. Nghe chừng đơn giản nhưng đã không biết bao nhiêu lần tôi được người khác nhận xét: “Dean, anh quá lạc quan!” Liệu tôi đã quá lạc quan hay là do tôi hiểu tiềm thức có sức mạnh như thế nào? Năng lượng của bạn sẽ tập trung vào nơi bạn hướng tới, việc của bạn là lựa chọn đó là hướng tích cực hay tiêu cực.

Tôi từng chứng kiến rất nhiều người chỉ tập trung vào những điều bi quan trong cuộc sống thay vì những điều tích cực. Bỗng dưng một ngày họ cảm thấy không được khỏe và nghĩ ngay đến trường hợp xấu nhất: “Nếu như tôi ốm thật thì sao? Tôi bị cảm cúm thì sao? Nếu như tôi đang mang một căn bệnh nguy hiểm có thể khiến tôi chết thì sao. Tôi không có bảo hiểm sức khỏe, trời ơi tôi nguy thật rồi!” Bạn biết điều gì không, những lời lẩm bẩm như vậy chính là nguyên nhân khiến họ bị bệnh! Tại sao không dồn hết khả năng vào một giải pháp để nâng cao sức khỏe, trở nên giàu có và hạnh phúc hơn? Hãy tập trung suy nghĩ vào sức khỏe tốt và một cuộc sống lâu dài.

Hãy cân nhắc kết quả của việc học hỏi lái xe trên những quãng đường dài chỉ có độc một cái cây: Hầu hết, nếu không nói là tất cả, các tai nạn trên những con đường như vậy xảy ra đều là do ai đó đã đâm vào cái cây duy nhất. Bởi có thể mọi người vội vã, mất kiểm soát

bánh lái và nghĩ: “Tôi không muốn đâm vào cái cây đó. Tôi không muốn đâm vào cái cây đó, tôi không muốn đâm vào các cây đó”. Và thế là điều gì xảy ra với họ? Họ đâm vào cái cây đó.

Cuộc sống này đã lập trình để chúng ta suy nghĩ theo hướng tiêu cực khi đối mặt với một hoàn cảnh. Khi có vấn đề xảy ra, tâm trí chúng ta lập tức kêu gào, “Điều này là không tốt rồi! Ước gì có một phép màu nào đó xảy ra, ước gì không làm điều này.” Cách tốt nhất ở đây là: Hãy trở thành một người quan sát những suy nghĩ của bạn. Việc này hoàn toàn hiệu quả với tôi. Giờ đây, nếu những suy nghĩ nếu-như len lỏi vào tâm trí mình, tôi sẽ nói, “Không, không, không. Tôi sẽ không để tâm trí của mình tiêu cực như vậy đâu.” Phải, tôi có thể tập trung vào những điều tiêu cực và trở nên căng thẳng cũng như lo lắng chuyện gì có thể xảy ra, nhưng tôi đã quyết định từ nhiều năm trước tôi sẽ không còn làm như vậy nữa. Bạn có thể tập trung vào những gì đúng hay sai. Vậy tại sao không đầu tư năng lượng của mình vào những điều đúng?

Tôi từng tập trung vào những kết quả tồi và câu chuyện tồi tệ tôi sắp kể sau đây sẽ minh họa cho sự nguy hiểm của việc tập trung sai lầm này. Trong nhiều năm trời tôi thường thức dậy lúc 2 giờ sáng bởi tâm trí tôi tràn ngập những ý nghĩ. Tôi tưởng rằng thói quen dậy sớm này có thể giúp tôi thành công. Tôi tỉnh dậy và suy nghĩ về tất cả mọi thứ có thể xảy ra trong ngày, những điều không hay có thể xảy ra và nghĩ đến cả giải pháp cho chúng! Tôi không thể nào ngủ lại được vì tôi bị những suy nghĩ tiêu cực ám ảnh. Rồi một ngày tôi tự nhủ với bản thân: “Tôi không thể cứ tiếp tục như thế này nữa! Tôi sẽ giành quyền kiểm soát tâm trí và tiềm thức bằng cách thay đổi những ý nghĩ tiêu cực khi thức dậy. Kể từ bây giờ tôi sẽ chỉ tập trung vào một

kết quả tốt nhất trong mọi tình huống thay vì tự tạo ra những hình bóng của thất bại lớn vờn xung quanh.” Và điều gì xảy ra? Mỗi sáng thức dậy tôi tự hình dung ra sự thành công và hạnh phúc đến với mình, từ đó tôi có thể dễ dàng đi ngủ trở lại. Cần một thời gian dài để tôi có thể thay đổi thói quen đó, nhưng một khi đã quyết tâm thì nó gắn chặt với tôi.

Trent Shelton, cựu cầu thủ Bóng bầu dục của giải đấu NFL, là người sáng lập ra giải pháp Rehab Time,. Mỗi tuần ông lại truyền tải một thông điệp tốt đẹp cho cộng đồng thông qua mạng xã hội. Trent đã chuyển hướng sự nghiệp từ cầu thủ Bóng bầu dục thành một diễn giả truyền cảm hứng cho hàng triệu người mỗi tháng. Các clip truyền đạt thông điệp của ông nhận được hàng ngàn phản hồi tích cực từ khán giả thể hiện sự biết ơn tới ông. Tuy nhiên, ông cũng không thể tránh khỏi những kẻ căm ghét mình.

Khi tôi phỏng vấn Trent, ông đã chia sẻ thói quen giúp ông duy trì được hạnh phúc, đó là không quan tâm đến những lời nhận xét tiêu cực trên mạng xã hội và cả cuộc sống.

“Rất dễ dàng để có thể gặp những nhận xét tiêu cực khi kéo xuống video tôi đăng tải. Tôi cũng là một con người như bất cứ ai. Khi tôi gắn cho những bài đăng tiêu cực đó một ý nghĩa mới, hành vi của tôi cũng khác đi. Tôi sẽ không còn nhìn nhận nó theo kiểu, ‘Mình đã làm gì đó sai nên mới có những người nói mình thế này’ mà thay vào đó tôi sẽ tự nhủ, ‘Người này vẫn cần giúp đỡ và hi vọng anh ấy sẽ sớm nhận ra điều đó’. Tôi chỉ kiểm soát những gì mình đang làm. Tôi coi 10.000 bài đăng từ những người tôi nhận được thúc đẩy và trở thành nguồn động lực của tôi.”

“Để có thể bảo vệ tinh thần mình chắc chắn hơn, tôi cẩn thận rà soát những người tôi theo dõi trên mạng xã hội, những việc tôi làm, những thông tin tôi xem và thậm chí cả những cuộc hội thoại trên mạng... Tôi rất cẩn thận khi nghe điện thoại từ một ai đó vì tôi biết rằng họ cần một điều gì đó, hoặc họ muốn kể chuyện, tâm sự hay thậm chí chửi bới tôi. Vậy nên tôi sẽ làm điều mình phải làm để tạo ra hàng rào giữa tôi và sự tiêu cực của họ. Hãy giữ cho mình luôn thanh thản và chứng kiến sự hạnh phúc và niềm vui lớn hơn mỗi ngày.”

“Tôi có thói quen bắt đầu mỗi ngày khác để ngay lập tức đi vào phong độ tốt nhất của bản thân. Mỗi khi thức dậy, tôi đều đặt mình vào chế độ tư duy ‘Nhà Vô địch’, tôi thích gọi nó theo cách đó. Tôi cảm thấy biết ơn cuộc sống, biết ơn các cơ hội để cống hiến hết bản thân mình. Ưu tiên hàng đầu của tôi là luôn giữ sự tự tin và thoải mái, bởi sẽ rất nhiều lần chúng ta không nhận ra cơ hội mình đang có, không thể hiện với thế giới tầm to lớn của chúng ta mỗi ngày. Chúa tạo ra điều vĩ đại trong mỗi con người chúng ta, và chúng ta sẽ không thể chia sẻ hay sử dụng nó nếu bản thân chúng ta không thoải mái. Vậy nên, hãy làm những gì bạn phải làm, giữ sự bình yên và cho thế giới thấy bạn có thể làm những gì.”

Hãy như Trent và đừng để những người phản đối bạn làm bạn chùn bước. Hãy cứ tự tin và tìm cách để mang đến một định nghĩa mới. “Luôn giữ cho mình thoải mái” luôn là câu “thần chú” Trent sử dụng và bạn cũng nên như vậy. Trong nhiều trường hợp chịu đựng là một lựa chọn. Bởi vậy, hãy làm những điều cần làm, tạo ra những thói quen mới và tránh việc chịu đựng. Bạn là một người tuyệt vời, hãy để thế giới thấy phần phi thường đó trong bạn mỗi ngày.

Thói quen hạnh phúc #5: Từ bỏ những kì vọng

Đây là một thói quen có thể thay đổi bạn hoàn toàn. Nó không dễ áp dụng nhưng lại cực kì hiệu quả. Chúng ta thường xuyên dự tính những khả năng có thể xảy ra và gắn chặt tâm trí vào những điều đó. “Nếu tôi đầu tư khoản tiền x vào đây, và hợp tác với người này, tôi sẽ có thể tạo ra lợi nhuận là y. Chắc chắn là như vậy.” Sau đó mọi thứ lại diễn ra không được như dự kiến và hạnh phúc tan biến. Bạn tự dằn vò, “Đây không phải là điều tôi muốn! Không phải là điều tôi đã dự đoán! Điều này không hề đúng!”. Đôi khi bạn gọi bít tết nhưng phục vụ lại mang ra cho bạn thịt gà và đột nhiên bạn tức giận với họ, “Đây không phải thứ tôi đã gọi! Không thể tin họ lại làm ăn thế này!”

Còn đây là sai lầm tương tự trong các mối quan hệ: “Chúng ta sẽ cưới vào năm sau và hưởng tuần trăng mật tại Hawaii. Chắc chắn là như vậy.” Và rồi kết quả không được như mong đợi, chúng trở nên tức giận, thất vọng và mất đi niềm tin vào mối quan hệ.

Bạn có nhớ câu nói của Tony Robbins: “Mọi thứ xảy ra đều dành cho bạn” không? Thử tưởng tượng bạn đang chèo thuyền trên sông và bỗng dưng con sóng đưa bạn lệch khỏi lộ trình ban đầu. Bạn có thể cưỡng lại nó và nói, “Tôi phải trèo qua đợt sóng mạnh mẽ này và tiếp tục hành trình như đã định.” Đó chẳng phải là một việc tốn công sức hay sao? Nhưng nếu đó không phải một việc tốn nhiều công sức và mệt mỏi thì sao? Sẽ thế nào nếu một việc của chúng ta không được như dự định, thay vì tức giận bạn nói, “Biết đâu chút thay đổi này lại là phần quan trọng để tôi tiến lên một bước trong cuộc đời này? Có thể đây là chuyện xảy đến dành cho tôi chứ không phải xảy đến với tôi. Có lẽ tôi cứ thử chèo tiếp và xem chuyện gì sẽ xảy ra.”

Rất nhiều doanh nhân khi bắt đầu kinh doanh nhận ra ý tưởng ban đầu của họ không hiệu quả. Người đó liền thay đổi mục tiêu và

tìm thấy thành công ở một lĩnh vực hoàn toàn mới. Đó chính là cách mà Twitter đã thành công như ngày hôm nay. Ban đầu Twitter được dự định phát triển để trở thành một dịch vụ chia sẻ podcast (một dạng blog kể chuyện bằng thu âm mà không có hình ảnh) bằng cách gọi điện đến một số điện thoại và thu âm podcast. Lúc đầu nó thậm chí còn không có cái tên Twitter. Tuy nhiên sau đó, iTunes thông báo sẽ cung cấp dịch vụ podcast cho mọi thiết bị của Apple và bỗng dưng Odeo (tiền thân của Twitter) lâm vào khó khăn! Ban giám đốc đã họp khẩn cấp để tìm định hướng mới phát triển công ty và họ đã tiến tới một ý tưởng là Twitter! Và thành công như hiện nay của Twitter chắc chắn sẽ không đến nếu những nhà sáng lập từ bỏ ngay khi ý tưởng ban đầu của họ thất bại.

Khi bạn cố định với việc “lái ngọn sóng” tới một kết quả nhất định, bạn sẽ thất vọng khi mọi thứ không diễn ra như ý muốn. Và khi bạn tự chôn vùi mình trong sự thất vọng, bạn sẽ không bao giờ thành công. Thay vào đó, bạn sẽ mất dần sự tự tin và quẩn quanh trong chán nản. Nếu tôi thành lập một doanh nghiệp và nó bắt đầu đi theo một hướng đi tôi không hề dự tới, tôi vẫn sẽ thuận theo hướng đó! Có thể đây lại là hướng đi dẫn tôi đến với thành công! Khi bạn không khẳng định với một điểm đến nhất định, gánh nặng về những dự định sẽ được trút bỏ. Bạn sẽ trở thành một con người khác và niềm hạnh phúc của bạn sẽ được tăng lên gấp nhiều lần.

Thói quen hạnh phúc #6: Đừng sợ thất bại

Chúng ta được dạy dỗ rằng thất bại là một điều tệ hại. Trên thực tế, thất bại là nền tảng của thành công. Winston Churchill có một câu nói nổi tiếng: “Khái niệm của thành công là có thể thất bại mà không

mất đi niềm đam mê.” Lần cuối cùng bạn gặp thất bại trong cuộc sống là khi nào?

Thông thường khi bạn chưa thất bại, điều đó có nghĩa là bạn chưa thực sự nỗ lực hết mình và bạn chưa dám thử sức với những điều mới. Bạn đang bị mắc kẹt lại một chỗ với những guồng quay hằng ngày của cuộc sống. Kết quả là, bạn không thể thành công nếu không chịu thoát khỏi guồng quay tự động đó.

Bạn hãy dám thất bại và thay đổi cách nhìn về thất bại trong tâm trí mình. Tôi muốn bạn có thể tự hào và nói: “Ngày hôm nay tôi đã thất bại. Nhưng tôi đã học được nhiều điều mới.” Tôi luôn hỏi con mình: “Hôm nay con có gặp thất bại nào không?” Nếu chúng trả lời là không, tôi sẽ đáp, “Vậy là con chưa học được điều gì mới rồi.” Tôi cố gắng đưa cho chúng một góc nhìn mới về thất bại, và dạy chúng rằng thành công có được là nhờ thất bại.

Khi bạn chấp nhận thất bại, bạn sẽ không còn cảm thấy buồn khi mọi thứ không được như kế hoạch. Tôi từng hỏi ý kiến hàng ngàn khách hàng của mình qua email rằng điều gì khiến họ mắc kẹt và không thể thực hiện được ước mơ. Sợ hãi thất bại là câu trả lời phổ biến nhất. Nhưng nếu bạn có thể thoát khỏi nỗi sợ đó thì sao? Khi bạn làm được việc đó, bạn sẽ khiến cuộc đời mình thay đổi. Huyền thoại khúc côn cầu Wayne Gretzky từng nói, “Bạn sẽ mất 100% cơ hội nếu không dám thử.” Thất bại là một phần tất yếu để thành công, vì vậy hãy tập chấp nhận nó hằng ngày.

Thói quen hạnh phúc #7: Đừng lãng phí thời gian để ghét bỏ người khác

Đừng để bụng bất cứ ai. Tôi biết đây là một thói quen khá khó. Khi bạn đang có cảm xúc giận dữ ghét bỏ, bạn đã tự đánh đổi nó với

hạnh phúc, sức khỏe và thành công của mình. Bạn có từng ghét cha mẹ, sếp, đồng nghiệp hay ai đó làm điều tệ hại với bạn, khiến bạn ám ảnh về họ mọi lúc? Bạn nên biết rằng sự tức giận ấy không hề ảnh hưởng đến người kia. Cho dù bạn có giận dữ sôi sùng sục đi chăng nữa thì nó cũng chẳng ảnh hưởng đến ai khác ngoài bạn và sự thành công trong tương lai của bạn. Vì vậy bạn cần phải từ bỏ mọi cảm xúc ghét bỏ, và tôi biết điều này nói dễ hơn làm.

Tôi từng có nhiều mâu thuẫn với cha mẹ khi lớn lên. Đôi khi tôi cảm thấy mình lúc nào cũng đơn độc và không nhận được sự ủng hộ từ bố mẹ. Và tuy không ai biết nhưng tôi đã giữ cảm giác ghét bỏ bố mẹ trong suốt một thời gian dài. Tôi nghĩ về điều đó, mơ về nó và cho phép sự chán ghét này kiểm soát tâm trí mình. Rồi một ngày, tôi rũ bỏ sự chán ghét này và tự nói với bản thân, “Tôi sẽ không phải là người đàn ông như tôi đã từng nữa, tôi sẽ không làm một người bố như trước kia nữa, tôi sẽ không phải là một người như lúc trước nữa. Đây đúng là những gì người khác đã làm với tôi nhưng tôi tha thứ cho họ, mặc kệ sự chán ghét!”

Từ bỏ được cảm xúc ghét bỏ trong quá khứ là một trong những điều tuyệt vời nhất tôi làm cho chính mình và tôi thúc giục bạn nhìn lại cuộc sống và làm điều tương tự. Nếu làm được điều này, bạn sẽ giải thoát cho bản thân và trở nên tốt nhất có thể.

Thói quen hạnh phúc #8: Biết ơn những gì bạn có

Chúng ta hiểu rằng biết ơn là nền móng cho hạnh phúc. Đây là một trong những điều bạn cần để tâm mỗi ngày. Bạn có thể đang gặp khó khăn, thiếu tiền, mâu thuẫn trong mối quan hệ nhưng luôn có chỗ trống để bạn cảm thấy biết ơn những thứ xảy ra trong cuộc sống.

Tôi biết cuộc đời đôi khi cũng như một cú đánh vào bạn. Nhưng thái độ của bạn có thể giúp bạn vượt qua bất cứ điều gì và cách tốt nhất để bắt đầu là tập trung vào những điều bé nhỏ mà bạn trân trọng. Bạn có thể cảm thấy vui khi một người lạ mỉm cười với bạn, cái ôm của con bạn và cái nhìn triu mến từ vợ/chồng bạn. Hãy biết ơn vì bạn được sống tại nơi bạn được quyết định mình là ai và được tự do là chính mình. Biết ơn bầu trời xanh, đám mây trắng và những đóa hoa trên cỏ. Và tất nhiên, biết ơn trái tim của bạn vì vẫn đang đập để duy trì cuộc sống này.

Thành công mà thiếu đi hạnh phúc thì chỉ là một sự thất bại không hơn không kém. Tôi muốn bạn hãy dành ngày hôm nay tìm kiếm sự trân trọng trong những điều nhỏ nhất của cuộc sống và nuôi dưỡng nó. Khi bạn có thể rèn luyện bản thân biết ơn vì một nụ cười hay một cái ôm, thì nhiều thứ nhỏ nhất sẽ tổng hợp lại và bạn sẽ hạnh phúc hơn mỗi ngày.

Thói quen hạnh phúc #9: Đừng bằng lòng với mức “bình thường”

Đừng bằng lòng với những gì ở mức “bình thường”. Sự chấp nhận này sẽ lấy đi hạnh phúc của bạn trong nháy mắt. Đừng tự nhủ, “Mối quan hệ này đã đủ tốt rồi.” Thay vì vậy hãy nói: “Mối quan hệ này có lẽ không hoàn hảo, nhưng tôi sẽ nỗ lực để nó tốt hơn mỗi ngày.” Phấn đấu vì sự tốt đẹp nhất trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Khi bạn chỉ chấp nhận mọi thứ ở mức độ “bình thường”, bạn sẽ mất đi cảm xúc tuyệt vời mà cuộc sống này mang lại.

Hãy nói không với những gì bình thường. Hãy loại bỏ suy nghĩ ấy ra khỏi tiềm thức bởi điều đó có nghĩa là bạn đang tự nhủ: “Mình không đủ tốt. Mình không xứng đáng với những thứ tốt đẹp hơn.

Những người khác họ có một cuộc sống hạnh phúc giàu sang nhưng mình thì không. Mình chỉ bình thường mà thôi.” Đừng tự nói với bản thân rằng bạn bình thường, bởi bạn đang tự hủy hoại các cơ hội đối với các giai đoạn tiếp theo của hạnh phúc.

Đừng nói những câu như, “Cuộc sống của tôi bây giờ là hoàn hảo rồi.” Bạn có thể thành thật mà nói, “Ngày hôm nay đối với tôi là ổn nhưng tôi sẽ phấn đấu hơn nữa.” Và tôi biết chắc bạn sẽ như vậy, vậy nên hãy tiếp tục cố gắng! Chỉ bình thường là chưa đủ, không chỉ với những học viên của tôi mà còn với bất cứ ai đang đọc cuốn sách này. Bạn sẽ sớm đạt được cấp độ tiếp theo của cuộc đời, và đây là lúc để tóm chặt lấy nó.

Thói quen hạnh phúc #10: Trở thành một phần của điều gì đó lớn lao

Thói quen này hướng tới việc tìm kiếm một sự kết nối đến niềm tin tôn giáo và một sức mạnh to lớn hơn của bạn. Bạn phải để bản thân mình trở thành một phần của điều gì đó lớn lao hơn và để điều đó thúc đẩy niềm tin của bạn. Hãy khám phá bất cứ hình thức tâm linh nào phù hợp với niềm tin và truyền thống của bạn. Khi bạn gắn bó với một điều gì lớn hơn chính mình, hạnh phúc của bạn sẽ được khuếch đại lên nhiều lần.

Tôi biết bạn đã bỏ tiền mua cuốn sách này để khám phá những thói quen tạo ra sự giàu có và hạnh phúc, tôi khuyên bạn nên thực hiện nghiêm túc những thói quen trong chương này để hạnh phúc trở thành nền tảng của cuộc đời bạn. Nó sẽ giúp thành công trở nên dễ dàng hơn và nhanh hơn trong bất kì lĩnh vực nào mà bạn chọn, áp dụng mười thói quen hạnh phúc này. Nếu có bất kì chương nào trong cuốn sách mà tôi muốn bạn đọc lại – thì đó chính là chương

này. Tôi mong bạn có thể áp dụng 10 thói quen này vào cuộc sống của mình trong thời gian tới, có thể là mỗi tuần một thói quen trong mười tuần tiếp theo. Giờ thì hãy mỉm cười đi nào!

10 THÓI QUEN NHỎ - HIỆU QUẢ LỚN

Bộ phim “Rudy” có vai trò kết nối những người Mỹ yếu thế. Ý tưởng trở thành một người yếu thế là một điều vô cùng mạnh mẽ. Nếu là một người như vậy, bạn sẽ phải làm việc chăm chỉ, bạn chỉ chấp nhận sự xuất sắc và luôn phấn đấu để trở nên xuất sắc, bạn cố gắng để có được khoảnh khắc hoàn hảo. Trong quá trình nỗ lực bạn sẽ gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là tìm kiếm những người có cùng chí hướng để làm việc với mình.

Rudy Ruettiger, trả lời phỏng vấn Dean Graziosi

Cương này sẽ cung cấp cho bạn các lối tắt để bạn có thể điều chỉnh cuộc sống của mình trong một thời gian ngắn. Tất nhiên có hàng nghìn những thói quen, việc làm hằng ngày hay những “lối tắt” có thể giúp bạn trên hành trình tiến tới thành công của mình. Đây là những thói quen mà tôi yêu thích nhất và bạn có thể áp dụng chúng vào cuộc sống của bạn một cách dễ dàng, nhanh chóng và với một tác động to lớn hơn bạn nghĩ.

Thời gian sáng tạo mỗi ngày

Chúng ta thường bị các thói quen hằng ngày tạo ra một lối mòn ngày này qua ngày khác. Đôi khi ta cảm thấy như mình đang chạy trên một bánh xe chuột đồng hoặc máy tập, dù đã nỗ lực hết sức nhưng chúng ta vẫn chỉ đứng yên một chỗ. Điều này khiến cho khả năng sáng tạo, ý tưởng mới, giấc mơ, tầm nhìn của bạn không có cơ hội phát triển.

Bạn hãy dành ra ba mươi phút mỗi ngày để suy nghĩ sáng tạo. Không trả lời email, không kiểm tra danh sách việc cần làm, không nhắn tin hay sử dụng mạng xã hội. Hãy chỉ suy nghĩ. Tôi thường làm việc này sau khi tập thể dục buổi sáng và trước khi lũ trẻ thức dậy. Tôi sẽ tập trung vào những mục tiêu tiếp theo trong cuộc sống. Có thể là ý tưởng cho cuốn sách tiếp theo, ý tưởng nào tôi có thể chia sẻ với mọi người để thay đổi cuộc sống của họ, chương trình truyền hình tôi thực hiện tiếp theo là gì?

Khi bạn cho phép mình rèn luyện khả năng sáng tạo, các ý tưởng sẽ ào ạt kéo đến. Không quan trọng việc bạn nghĩ mình có sáng tạo hay không; tôi chắc chắn là bạn có. Nếu giống như nhiều người khác, bạn sẽ không coi sự sáng tạo của mình là thứ gì đó đến ngẫu nhiên. Bạn có thể đã nghĩ ra một cách mới để phát triển mối quan hệ, một ý tưởng kinh doanh, hay đơn giản hơn là một trò chơi mà bạn chơi với các con, một cách hiệu quả hơn để làm vườn, hay một mẫu chuyện cười khiến vợ/chồng bạn thích thú. Không có gì tự nhiên đến với ta trừ phi ta nghĩ về điều đó trước. Bạn hãy nhìn xung quanh mình mà xem: cái đèn, chiếc ghế, bức tranh treo tường. Có người đã nghĩ ra những vật dụng này trước và biến chúng trở thành hiện thực.

Nếu bạn không dành thời gian để sáng tạo mỗi ngày, tâm hồn của bạn sẽ sớm bị khô héo vì không được nuôi dưỡng. Đôi khi tôi dành cả một ngày chỉ để sáng tạo, tìm kiếm những thứ làm ngọn lửa trong tâm trí tôi bùng cháy, giữ cho tinh thần tôi hướng về thành công tiếp theo. Tất cả chúng ta có định nghĩa riêng về thời gian sáng tạo. Đó có thể là vẽ tranh, viết lách, điêu khắc, sáng tạo, thiết kế và hàng ngàn việc khác. Dù có là gì chẳng nữa thì hãy dành thời gian để sáng tạo mỗi ngày.

Quan sát với sự trân trọng những việc người khác làm

Điều này có nghĩa là gì? Chúng ta đã nói về lòng biết ơn ở chương trước, nhưng tôi muốn bổ sung cho bạn một số ý tưởng để có thể nhận thức và thể hiện nó. Cho dù bạn đang trân trọng một điều gì đó lớn hoặc nhỏ, bạn cần phải tìm cách nào đó để bày tỏ cảm xúc này ra ngoài. Nhưng đôi khi điều này thật khó phải không? Bạn đang bận rộn, phải làm nhiều việc cùng một lúc và thể hiện sự biết ơn có lẽ không phải là việc ưu tiên đối với bạn.

Vì vậy, những gì tôi làm là quan sát công việc của người khác và tạo ra một ý thức về sự trân trọng. Tôi không biết công việc của bạn là gì nhưng tôi biết chắc nó có thể rất áp lực. Hơn thế, nó có thể quá tải và khiến bạn cảm thấy như thể nó không đáng và bạn muốn làm gì đó khác đi. Vậy nên mỗi khi nhìn thấy ai đó làm việc vất vả, chân lấm tay bùn, trong tôi sẽ thốt lên lời “Cảm ơn” tới họ. Tôi sẽ gửi tới họ sự trân trọng và biết ơn.

Thêm một ví dụ khác. Tôi sống ở Phoenix và mùa hè ở đây nóng khủng khiếp. Một lần khi lái xe trên đường tôi thấy năm người đang sửa chữa trên mái nhà trong cái nóng hơn 50oC. Vậy nên tôi quan sát và gửi lời cảm ơn chân thành đến họ. Tôi tự nghĩ “Cảm ơn các bạn. Các bạn đang giúp đỡ mọi người trong khu phố và kiếm tiền chăm sóc cho gia đình bạn.” Mỗi khi nhìn thấy mọi người nỗ lực thực hiện những công việc khó khăn, tôi cảm thấy biết ơn với cuộc sống của bản thân và bày tỏ sự biết ơn của tôi dành cho họ.

Đặt báo thức biết ơn

Điện thoại di động giờ đây có thể thực hiện được hầu hết mọi việc trong cuộc sống, ngoài trừ việc đi vệ sinh. Tôi thích sử dụng tính năng báo thức mỗi ngày để nhắc nhở tôi phải biết ơn. Vào thời điểm

tưởng chừng như quay cuồng nhất trong ngày, chúng ta có thể không chỉ quên đi việc biết ơn mà còn có thể nổi nóng, quá tải, than vãn và thậm chí là trở nên tiêu cực cũng như chẳng thể mỉm cười được. Vì vậy tôi đặt báo thức trong điện thoại ba lần một ngày, kèm theo một dòng mô tả hiện lên. Lúc 10 giờ sáng tiếng chuông báo thức sẽ phát ra “Hãy lạc quan, nhiệt tình và yêu thương”. Lúc 3 giờ chiều là thông điệp “Bạn có thể làm mọi thứ” và sau đó là 7 giờ tối, khi tôi đi làm về và thông báo “Bạn thật may mắn vì có gia đình, hãy trân trọng điều đó.” sẽ hiện lên. Tôi không thể nào nhớ lại được bao nhiêu lần những thông điệp này xuất hiện chính xác vào lúc tôi cần. Những lời nhắc nhở này làm tôi ngưng lại khoảng 30 giây dù lúc đó đang làm việc gì và trân trọng tất cả mọi thứ tôi có trong cuộc đời này, đồng thời tâm trạng của tôi cũng phấn chấn hơn rõ rệt.

Tiết kiệm tiền

Hãy tin tưởng tôi về lời khuyên này: Bạn phải rèn luyện thói quen tiết kiệm tiền. Tôi không quan tâm bạn kiếm được 500 đô la hay 500.000 đô la mỗi tuần, hãy tiết kiệm tiền. Có một số người trên thế giới này, hoặc có thể là người bạn biết, tiêu số tiền bằng hoặc lớn hơn số tiền bạn kiếm được. Nếu họ kiếm được 1 đô, họ sẽ tiêu tới 1.25 đô.

Có lẽ bạn đã được nghe lời khuyên này từ cha mẹ, vợ chồng hay chuyên gia tư vấn tài chính. Tuy nhiên mục đích của thói quen này không phải để dành tiền, mà để thiết lập sự tự tin.

Khi bạn có tiền tiết kiệm, bạn sẽ tự tin hơn rất nhiều. Bạn biết rằng mình có thể hóa giải bất cứ khó khăn nào bằng số tiền đã có. Nếu bạn không may bị chấn thương, bị ốm và không làm việc được trong

vài tháng, bạn vẫn có thể chi trả được. Bạn có sự an tâm tuyệt đối khi biết rằng bạn và gia đình vẫn ổn cho đến khi bạn đi làm trở lại.

Mặt khác khi không có tiền tiết kiệm, bạn sẽ luôn phải lo lắng về tương lai, ngay cả trong tiềm thức. Đó là một cảm giác hết sức tồi tệ bởi nó lấy đi toàn bộ sự tự tin và an tâm của bạn. Bạn sẽ bắt đầu nghĩ, “Nếu trong thời gian tới mà vẫn khó khăn thế này, tôi sẽ không thể thanh toán tiền nhà. Tôi không có tiền tiết kiệm khi nghỉ hưu hay thất nghiệp. Tôi không còn đường lùi nữa rồi!” Vậy nên tôi động viên bạn, không quan trọng mức thu nhập của bạn ra sao, hãy có thói quen dành dụm tiền mỗi một tuần, thậm chí đó là tuần tồi tệ nhất. Nó sẽ đem lại lợi ích cho bạn nhiều hơn chỉ là một khoản tiết kiệm, đó là cảm giác tự tin tài chính, giúp bạn đưa ra quyết định chính xác.

Bạn đã từng nghe câu, “Sợ tiền sẽ không kiếm nổi tiền” chưa? Theo tôi điều này rất đúng. Nếu bạn không có tiền tiết kiệm, bạn sẽ đưa ra quyết định một cách thận trọng, tránh những rủi ro không đáng có và cũng có thể tránh được một khoản nợ lớn tiền học đại học. Nếu bạn không có tiền tiết kiệm, bạn sẽ mãi gắn chặt với công việc bạn chán ghét bởi bạn không còn sự lựa chọn nào khác. Nhưng nếu bạn có tiền tiết kiệm trong khoảng ba đến bốn năm và một ngày sếp của bạn bước vào văn phòng la mắng bạn đến mức bạn không thể chịu nổi, ít ra bạn vẫn có thể lựa chọn thôi việc. Nhưng nếu không tiết kiệm tiền, bạn sẽ dần mất tự tin và đổ lỗi cho chính mình. Tôi không quan tâm bạn kiếm được bao nhiêu tiền nhưng nếu bạn dành dụm được bao nhiêu thì hãy làm ngay. Số tiền đó đối với bạn sẽ hơn cả một khoản tiết kiệm thông thường.

Tự thưởng ngẫu nhiên

Điều này dường như mâu thuẫn với luận điểm trước đây của tôi. Nhưng nghĩ mà xem: Bạn có thể vừa tiết kiệm vừa có thể thỉnh thoảng chiều chuộng bản thân. Bạn chỉ cần chọn cách khôn ngoan để chi tiêu. Tôi không sắm cho mình hàng trăm chiếc ô tô hay hàng nghìn đôi giày vì đối với tôi, đó là sự lãng phí. Nhưng tôi sẵn sàng chi tiêu khoản tiền lớn cho tôi và gia đình cho những điều thực sự quan trọng, đem lại giá trị lớn hơn cho chúng tôi.

Ví dụ, tôi dành chi phí mua thực phẩm gấp ba lần các gia đình thông thường để đảm bảo cả nhà được ăn thực phẩm hữu cơ. Tôi không muốn gia đình ăn phải đồ ăn chứa hóa chất. Thi thoảng tôi sẽ đưa gia đình đến những kì nghỉ đắt tiền để tận hưởng, ở những nơi sang trọng và chiều chuộng bản thân một chút. Tôi thích cùng gia đình tận hưởng những bữa ăn đắt đỏ. Đó là những phần thưởng tôi dành cho chính mình và gia đình sau khi hoàn thành công việc vất vả, và tạo động lực để tôi nỗ lực hơn nữa. Vậy nên khi tôi nói bạn hãy chiều chuộng bản thân thì ý tôi chính xác là như vậy. Hãy thưởng cho mình những thứ giúp thúc đẩy cảm xúc tích cực trong bạn, và nếu việc này đồng thời tạo ra những kỉ niệm đáng nhớ, vậy thì còn gì tuyệt vời hơn.

Nếu như bạn vẫn đang tiết kiệm tiền mà chưa “nuông chiều” bản thân một chút, tôi nghĩ đã đến lúc để bạn làm điều gì đó thưởng cho những nỗ lực của mình. Điều này có thể sẽ động viên tinh thần bạn, cho bạn cái nhìn về một tiêu chuẩn cao hơn, thúc đẩy bạn thực hiện những việc cần làm để có một cuộc sống tốt hơn.

Đầu tư cho học tập

Tôi thực sự tin rằng chúng ta sẽ chết nếu ngừng học hỏi. Trong cuộc sống này ta đang trèo lên hoặc trượt xuống. Nếu bạn muốn

kiếm được nhiều tiền hơn, có tiền dành dụm khi về hưu, có thêm thời gian, thêm tự do, vậy thì đừng bao giờ ngừng đầu tư cho học tập. Tiếp thu thêm nhiều kiến thức sẽ giúp kinh nghiệm cuộc sống của bạn trở thành trí tuệ, đem lại cho bạn cái nhìn sâu sắc về cuộc sống và định hướng bạn tới cấp độ tiếp theo trong cuộc sống. Tôi đang chi khoảng 100.000 đô la mỗi năm cho việc học tập và việc bạn đọc đến những dòng này cho thấy chúng ta có cùng chung suy nghĩ. Nhưng hãy nhớ những gì tôi đã chia sẻ lúc trước về những lời khuyên tồi. Hãy chắc chắn rằng bạn học hỏi từ người từng đạt được thành công mà bạn mong ước.

Tạo ra năng lượng từ nụ cười

Tôi đơn giản là một người lạc quan và yêu quý mọi người. Thế nhưng đó cũng là thách thức để tôi duy trì được sự tích cực và thân thiện này. Đôi khi ta quá bận rộn và bị cuốn vào thế giới của riêng mình đến nỗi bỏ qua những người mà ta cho rằng không quan trọng, bởi ta quá bận rộn để có thể nhận ra họ. Người lái xe, người quản lý tòa nhà và phục vụ bàn có lẽ không bao giờ nhận được sự chú ý xứng đáng. Nhưng rồi một ai đó bước vào phòng và chúng ta thể hiện khuôn mặt thân thiện của mình. Phải thừa nhận một điều, tôi chưa từng cư xử tệ với bất cứ một người phục vụ nào cả. Tôi luôn tỏ ra thân thiện và lịch sự. Nhưng mười năm trước, tôi đã quyết định sẽ không chỉ đơn thuần lịch sự nữa, tôi sẽ chú trọng mỉm cười và giao tiếp qua ánh mắt với mọi người. Đây không chỉ là quyết định làm một người lịch thiệp và đó còn là lựa chọn kết nối với nguồn năng lượng của sự phấn chấn và đầy tính nhân văn.

Bạn không thể lúc nào cũng tỏ ra thân thiện. Nhưng bạn cũng không muốn trở thành một người đối xử tốt với người khác chỉ bởi

những gì bạn nghĩ mình sẽ có lợi nếu làm thế với họ. Thay vào đó, chẳng phải sẽ dễ dàng hơn khi nỗ lực trân trọng mọi người mỗi ngày và mỉm cười với họ thường xuyên hay sao? Hãy nghĩ thử mà xem, bạn sẽ mất bao nhiêu năng lượng cho việc này chứ? Chẳng nhiều nhận gì cả, bởi vậy hãy thay đổi cách nghĩ của bạn và góp phần làm nên một ngày đầy thành công của những người xung quanh.

Nhìn ra cái may trong cái rủi

Nếu bạn có thể hình thành thói quen nhìn ra những điều may mắn trong chính những điều tồi tệ thì cuộc sống của bạn sẽ thay đổi rất nhiều. Rất nhiều người đã gặp sai lầm trong cuộc đời và họ ám ảnh với chúng trong một thời gian dài. Cho đến một ngày, họ tuyệt vọng nhận ra, “Bạn biết không, những mối quan hệ đã qua không tốt cũng không sao, vì tôi đã tìm thấy tình yêu của đời mình rồi.” Hoặc, “Bạn biết gì không, việc kinh doanh không thành công thành ra lại là một điều tốt, bởi tôi đã học hỏi nhiều điều từ nó và những kinh nghiệm này đã giúp lần kinh doanh tiếp theo của tôi thành công.”

Bao nhiêu người bạn biết chối bỏ gắn kết lâu dài với các mối quan hệ bởi họ từng chịu tổn thương trong quá khứ? Hoặc bạn có biết ai không bắt đầu kinh doanh lại chỉ bởi họ từng thất bại nhiều năm trước? Tôi tin rằng mọi thứ đã xảy ra đều vì chúng ta luôn rút ra được một bài học hay một điều gì đó tốt trong đó. Nếu bạn có thể hình thành một thói quen tìm kiếm những điều tích cực ngay bây giờ thay vì muộn hơn, bạn sẽ thay đổi cuộc đời mình.

Hồi phục thật nhanh

Tôi thành công nhờ nhiều lí do, nhưng khả năng hồi phục nhanh từ thất bại chính là yếu tố đứng đầu danh sách. Tại sao bạn không trở thành người duy nhất trong số bạn bè, đồng nghiệp hồi phục từ

thất bại hoặc vượt qua trở ngại nhanh hơn bất cứ ai khác? Tôi đã tự lập trình cho mình thói quen này và nó đã đem lại lợi ích vô cùng to lớn. Bạn đã dừng lại trong bao lâu khi công việc không tiến triển như kì vọng? Hãy học hỏi từ nó và tiếp tục hành động với những bài học trong tay. Những người trải nghiệm thất bại nhiều nhất có thể tìm được giải pháp nhanh nhất.

Tư duy giải pháp, không nghĩ về vấn đề

Thật đáng tiếc khi có trục trặc xảy ra và mọi người bị ám ảnh với câu hỏi, “Tại sao điều này lại xảy ra với tôi?” Thành thật mà nói, suy nghĩ như vậy thì giải quyết được gì? Phải, bạn có thể học hỏi từ thất bại, nhưng hãy đào tạo bộ não của mình để có được tư duy giải pháp. Lấy ví dụ đơn giản nhất là bạn bị đổ ly sữa ra sàn. Bạn có thể bực mình không biết vì sao mà nó bị đổ, sàn nhà bị bẩn, có mùi hôi và thậm chí, “Tại sao luôn là tôi? Tôi đang rất bận rộn thì điều này lại xảy ra”. Nhưng với người có tư duy giải pháp thì sẽ rất nhanh, họ sẽ lấy một cái khăn lau sàn, lau bàn và rót một cốc sữa mới. Hãy sử dụng năng lượng của bạn một cách khôn ngoan; học hỏi từ những sai lầm nhưng sau đó đi nhanh tới các giải pháp.

Hãy phát triển tư duy này ngay khi bạn gặp khó khăn, hãy tự hỏi: “Làm thế nào để sửa chữa nó? Tôi có thể làm gì để giảm thiểu thiệt hại?” Hãy tập tư duy để tập trung mọi năng lượng của bạn vào giải pháp, thay vì tìm ra lí do của sự việc hay tìm ra người để đổ lỗi.

Nói chuyện với những người hạnh phúc

Mỗi khi nhìn thấy ai đó trong tâm trạng vui vẻ, luôn mỉm cười và gặp những điều tốt đẹp trong cuộc sống, tôi sẽ hỏi họ: “Bạn đã làm thế nào để hạnh phúc?” Đôi khi tôi nhận được những câu trả lời đơn giản như họ mới đọc một mẫu chuyện cười, đôi khi lại nhận được

câu trả lời sâu sắc có ảnh hưởng lâu dài. Khi bạn nhìn thấy ai đó vui vẻ, hãy nói chuyện với họ và tìm hiểu cách họ đạt được điều đó.

Người bạn tuyệt vời của tôi, John cười nhiều hơn bất cứ ai mà tôi biết. Anh sở hữu và điều hành công ty trị giá hàng triệu đô la với trách nhiệm và áp lực to lớn. Anh phải chăm sóc ba đứa con nhỏ nhưng anh tìm thấy niềm vui trong những điều đơn giản nhất và tiếng cười của anh ấy có khả năng lan truyền cho những người xung quanh. Vì vậy tôi đã hỏi John điều gì khiến anh vui vẻ như vậy. John trả lời tôi: “Mỗi ngày tôi đều cảm thấy cực kỳ may mắn khi được sinh ra và được sống cuộc sống hiện tại của tôi, có một gia đình tuyệt vời như bây giờ”. Bạn thấy đấy lí do của John không hề đao to búa lớn chút nào cả. John không hề có nút “hạnh phúc” thần kì. Anh đã tìm ra cách để hạnh phúc nhờ thái độ biết ơn.

Tìm đến những ý nghĩ hạnh phúc

Đôi khi chúng ta tìm thấy niềm vui bất chợt trong những vật dụng và ý nghĩ đơn giản, khiến ta có thể thoát ra khỏi tâm trạng tiêu cực một cách nhanh chóng. Với tôi đó chính là khoảng thời gian còn bé khi sống bên cạnh bà tôi. Bà là một phụ nữ ấm áp và luôn bao bọc tôi. Khi ở bên bà, tôi cảm thấy được an ủi trong vòng ôm thân thương của bà. Bà dạy tôi nấu món ăn Ý và tôi dành hàng giờ đồng hồ mỗi Chủ nhật để được ăn món Ý ngon đến mức bạn không thể tưởng tượng nổi. Những điều như vậy là niềm hạnh phúc của tôi. Mỗi khi cần, tôi sẽ nghĩ đến những điều đó. Bạn hãy tự tìm cho mình một kí ức hay vật dụng khơi gợi lên niềm vui và hạnh phúc để mỗi khi trải qua một ngày khó khăn, bạn có thể nghĩ về điều này. Một khi có thể gạt bỏ những suy nghĩ tiêu cực, bạn có thể trở nên sáng suốt hơn trong mọi việc.

Sống khỏe và trọn vẹn

Câu trích dẫn từ Star Trek (ita) này có thể áp dụng cho cuộc sống của bạn. Nếu bạn không sở hữu một cơ thể khỏe mạnh, thật khó để có một cuộc sống lành mạnh và suy nghĩ tích cực. Một câu thành ngữ của Ấn Độ là: “Một người khỏe mạnh có một ngàn mong muốn nhưng người bị bệnh thì chỉ có một”. Đây không phải là một cuốn sách về sức khỏe và tôi cũng không phải là một chuyên gia, thế nhưng kiến thức về lối sống lành mạnh có thể tìm thấy dễ dàng ở bất kì thời điểm nào trong lịch sử. Hãy tìm kiếm nó và tạo ra những thói quen giúp bạn có một sức khỏe tốt nhất. Tại sao bạn phải nỗ lực kiếm thật nhiều tiền và hạnh phúc nếu bạn không thể sở hữu một sức khỏe tốt?

Để sống lâu và trọn vẹn, bạn hãy dành thời gian tập thể dục. Để bắt đầu thói quen này khá khó khăn nhưng một khi bạn đã biến nó trở thành một phần của cuộc sống và thấy được lợi ích, bạn sẽ gắn bó với nó. Bạn có thể tìm thấy các bài tập luyện phù hợp với cơ thể và mức độ thể lực trên internet. Bạn có thể thuê một huấn luyện viên để tạo động lực và biến tập luyện trở thành thói quen. Nhưng dù có phải làm gì, hãy kiên định với việc này. Tôi có một vài lí do để tập thể dục. Thứ nhất tôi muốn làm gương cho các con mình. Tôi muốn chúng thấy tập luyện là một phần quan trọng của cuộc sống và tôi không coi thường nó. Trẻ em làm theo những việc bạn làm chứ không phải những điều bạn nói. Ngoài ra, tôi muốn trở thành một người cha năng động và một ngày nào đó, sống đủ lâu để lên chức ông bà khỏe mạnh. Tôi chắc rằng bạn cũng muốn như vậy.

Có một vài cách để tạo thói quen tập thể dục. Đầu tiên, hãy tạo ra một thử thách với bạn bè, có thể là giảm cân, giảm kích thước quần

áo, chạy 5km. Một thách thức sẽ khiến bạn dễ gắn bó với hành trình tạo thói quen hơn. Tiếp theo tôi khuyên bạn hãy tham gia thật nhiều hoạt động khác nhau! Đừng chỉ tham gia một hoạt động thể lực mỗi ngày! Bạn có thể đi bộ, chạy, trượt tuyết, bơi lội, đạp xe, chơi quần vợt, đua thuyền hay chạy nước rút, miễn là tạo được thói quen làm các hoạt động khác nhau mỗi ngày. Tập thể dục giúp bạn làm mọi thứ tốt hơn. Bạn tìm hiểu về thực phẩm và hiểu biết về dinh dưỡng. Bạn không uống đồ uống nhiều cồn và ngủ ngon hơn. Và hơn hết là bạn sở hữu một cơ thể hấp dẫn hơn! Vậy tại sao không bắt đầu tập luyện ngay từ hôm nay?

Dành thời gian để thấu hiểu

Khi ai đó coi thường, thiếu tôn trọng bạn, bạn sẽ trở nên vô cùng khó chịu. Điều này hoàn toàn có thể hiểu được. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp chúng ta không hiểu cảm xúc thật sự của họ và chỉ giả định ý nghĩ tiêu cực của họ. Và như tôi đã nói trước đó, điều này khiến chúng ta lãng phí năng lượng, thời gian và sự tập trung. Điều này xảy ra khá thường xuyên và ta đôi khi không nhận thức được. Ta không có nhiều thời gian để lãng phí cho một cảm nhận mơ hồ rằng người khác coi thường ta.

Tôi từng có trải nghiệm này với người bố của bạn con gái tôi. Mỗi lần nhìn thấy anh ta tôi đều cảm thấy như anh ta đang khinh mình. Tôi từng nghĩ, “Hẳn anh ta có vấn đề gì đó với mình.” Anh ta không bao giờ cười, hiếm khi đáp lại lời chào của tôi khi tôi chào anh ta một vài lần. Tôi cho rằng anh ta khinh thường mình và không bao giờ đề cập đến vấn đề này. Cho đến một ngày tôi quyết định mình sẽ ngồi xuống và nói chuyện đàng hoàng với anh ta. Sau khi nói chuyện tôi đã phát hiện ra mình đã nghĩ sai về người đàn ông ấy! Anh ấy đơn

giản là một người nội tâm và nhút nhát. Anh là một người khiêm tốn và một người cha tuyệt vời, chỉ là đôi khi anh ấy không đủ tự tin để giao tiếp với người lạ.

Buộc bản thân thấu hiểu tình huống trước khi phản ứng lại là điều đã thay đổi cuộc đời tôi. Hãy tạo một thói quen dừng lại trong bất kì hoàn cảnh nào dù có đụng chạm đến bạn đến nhường nào. Chúng ta có thể tránh hao tổn nhiều năng lượng và căng thẳng nếu chúng ta cố gắng để hiểu vì sao mọi người lại làm điều họ đang làm; hoặc, nếu cần thiết, tránh tốn năng lượng vào việc quyết định điều đó có ảnh hưởng đến tâm trạng của chúng ta hay không. Nếu phát hiện ra vợ/chồng bạn hay con bạn nói dối bạn, một đồng nghiệp nào đó đang cố chơi xấu bạn, ai đó ở phòng tập đang trêu chọc bạn, hay ai đó đang nói xấu sau lưng bạn, hãy tạm dừng lại và hít thở. Sau những điều đáng buồn xảy ra trong cuộc đời bạn, hãy hít thở và không phản ứng trước những tình huống làm bạn thêm căng thẳng. Hãy cố gắng tìm hiểu người đó như thế nào. Nhìn vào mắt họ sau đó hắng đáp lại. Để bản thân ám ảnh bởi các giả định sai lầm là điều lãng phí năng lượng nhất. Chính vì vậy bạn hãy học thói quen không làm điều đó.

Ngưng phán xét

Điều này có thể nói dễ hơn làm. Nhưng khi mọi người hỏi tôi về quãng thời gian nào tôi có những thay đổi lớn nhất trong cuộc đời, tôi luôn trả lời đó là lúc tôi ngừng đưa ra phán xét. Ai có thể hoàn hảo mọi mặt không? Không, chắc chắn là không rồi. Nhưng bạn có thể ngưng phán xét họ được không? Có thể chứ. Và kết quả chính là sự thay đổi cuộc sống của bạn.

Khi đánh giá một ai đó, chúng ta đang dành toàn bộ năng lượng, suy nghĩ vào một việc không phải của mình, hoặc ta thường thiếu

thông tin để đưa ra phán xét. Khi tôi còn là một đứa trẻ, những người xung quanh tôi cực kì hay phê phán người khác, và một phần của thái độ đó đã xâm nhập vào tôi khi lớn lên, mặc dù tôi tự coi mình là một người không hay đánh giá người khác. Nhưng rồi một ngày tôi cũng thể hiện tính cách đó ra – tôi đánh giá người khác mà không cần biết điều gì đã khiến họ như vậy. Đôi khi bạn nhìn thấy một người quá cân và bạn đánh giá họ lười biếng, ham ăn. Khi nhìn thấy người nghiện rượu, bạn cho rằng họ vô giáo dục và nên ngừng uống. Cơ chế phán xét mặc định này sống bên trong mỗi người. Tuy nhiên một khi thoát ra khỏi những giả định của bản thân, một phần tâm hồn bạn sẽ mở ra sẵn sàng đón nhận những khám phá và sự phát triển hoàn toàn mới.

Bạn thấy đấy, tôi rất thích chia sẻ bằng những ví dụ. Và tôi muốn dạy cho các con mình thói quen không phán xét người khác khi chúng còn nhỏ, để lớn lên chúng có thể thấm nhuần điều này. Trong năm lễ Giáng sinh gần nhất, sau khi bọn trẻ mở quà và xong các công việc buổi sáng, chúng tôi cùng nhau lái xe đến trung tâm thành phố Phoenix, chở những hộp cơm trưa cùng số tiền 100 đô la để tặng cho những người vô gia cư, những người có hoàn cảnh khó khăn. Họ thật sự xúc động và biết ơn hành động của gia đình tôi. Tuy vậy nhiều người khác cho rằng chúng tôi không nên làm như vậy, “Tại sao anh lại cho tiền những người vô gia cư? Họ lười biếng không chịu làm việc. Họ có nhiều lựa chọn vậy mà họ lại đắm chìm trong ma túy hoặc rượu.” Tôi không quan tâm điều đó đúng hay sai, bởi tôi không phán xét hoàn cảnh của họ.

Tôi chia sẻ với các con rằng những người vô gia cư có trăm ngàn lí do để lâm vào hoàn cảnh như vậy. Họ có thể đã bị gia đình khước

từ, bị quấy rối, bị đánh đập, bị vấn đề về trí não mà không ai có thể chăm sóc họ. Họ có thể dùng rượu, dùng ma túy và coi đó là cách duy nhất để giải thoát. Tôi nói với các con rằng chúng ta có thể không biết tại sao họ như vậy, chúng ta có thể chúc cho họ khỏe mạnh và cho họ biết rằng còn có người quan tâm đến họ. Đó là bài học cho các con tôi, từ một người cha từng có tuổi thơ khốn khó. Tôi có thể duy trì điều này trong một thời gian dài để củng cố những giá trị quan tâm, đồng cảm, không phán xét và lòng biết ơn vào cuộc sống của chính tôi. Khi có thể ngừng phán xét và lắng nghe trái tim, thì cuộc sống, tâm trí và thế giới của bạn tiếp tục mở rộng.

Giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn

Lời khuyên này có lẽ khá tương tự thói quen tôi đã chia sẻ trong chương trước đó, nhưng bạn sẽ thấy sự khác biệt ngay sau đây. Tôi quen mục sư Joel Osteen một vài năm trước đây và khi gặp nhau, ông mời tôi tới Houston tham dự một buổi cầu nguyện. Khi đến nơi tôi đã thật sự ngỡ ngàng trước sự hùng vĩ của nhà thờ và rất nhiều người tham dự ở đó ánh lên nụ cười rạng rỡ. Tôi ngồi ngay cạnh vợ và mẹ của Joel và cảm nhận được rõ điều đó. Phải thú thực đó là một trong những lần hiếm hoi tôi ghé nhà thờ để nghe giảng. Khi lắng nghe Joel chia sẻ câu chuyện của ông, có một trong số đó đã chạm tới trái tim tôi, và tôi biết câu chuyện đó hoàn toàn là sự thật. Đó là một khoảng thời gian khá lâu rồi nên tôi sẽ kể ra gần nhất với những gì tôi nhớ.

Ông nói: “Khi bạn cảm thấy mọi thứ trong cuộc sống của bạn đang thực sự tồi tệ, khi bạn nghĩ bạn không có đủ tiền, tình yêu, sức khỏe hoặc có thể là niềm vui, hãy giúp đỡ ai đó còn đang trong hoàn cảnh tồi tệ hơn. Khi bạn nghĩ mình đang trong giai đoạn khủng

hoảng vì mối quan hệ, hãy đến giúp đỡ những người phụ nữ bị ngược đãi, hãy quyên góp thời gian và tiền bạc của bạn. Khi cảm thấy bị coi thường, hãy đến thăm nơi ở của những người vô gia cư. Mọi vấn đề của chúng ta sẽ luôn là của chúng ta, chúng sẽ xuất hiện và gây ra những nỗi đau cho chúng ta. Tuy nhiên bạn sẽ không thể vừa cảm thấy chán nản vừa biết ơn cùng một lúc. Hãy tạo thói quen giúp đỡ những người khó khăn hơn mình mỗi khi bạn gặp chuyện buồn trong cuộc sống. Khi đó, lòng biết ơn của bạn sẽ tăng lên và đẩy lùi căng thẳng. Đó là một chiến thắng cho tất cả mọi người.”

Giúp đỡ người khác không hoàn toàn chỉ là một nghĩa cử vị tha. Đưa bàn tay ra giúp đỡ người khác cũng là một cách để giúp đỡ chính bạn. Giúp đỡ người khác cũng là cách để giúp đỡ chính bạn.

Nỗ lực hết mình trong mọi việc

Tôi biết rất nhiều người ghét công việc mình đang làm: Họ mơ ước, hi vọng và cố gắng hết sức để tìm kiếm công việc và sự nghiệp mình yêu thích. Nhưng cho đến khi bạn tìm thấy điều đó, hãy áp dụng nguyên tắc thành công này: Nỗ lực hết mình trong mọi việc, ngay cả khi bạn ghét nó, cho đến khi cấp độ thành công tiếp theo của bạn xuất hiện. Không quan trọng là việc gì, luôn đặt 110% nỗ lực. Hãy nhớ câu chuyện trước đây về tỉ phú John Paul DeJoria, người đã quét sàn nhà ở những nơi không thể nhìn thấy, và thói quen này đã đặt nền móng cho thành công của ông suốt phần đời còn lại. Mặc dù bạn có thể không thích một công việc đang làm, nhưng hãy nỗ lực hết mình vì lợi ích và thói quen học được là vô giá.

Khi tôi còn học trung học, tôi từng làm thêm ở tiệm sửa xe với bố. Đó là công việc bẩn thỉu, hôi hám đến nỗi tôi bị nhức đầu vì hóa chất. Móng tay của tôi dơ dáy, quần áo luộm thuộm và nói thật là tôi ghét

công việc này. Nhưng bạn sẽ không tưởng tượng được tôi thể hiện bản thân mình như thế nào. Nếu có ai đó bước vào tiệm sửa xe, họ sẽ nói: “Anh chàng thật sự đam mê công việc này đó!”. Những gì họ thấy là tôi đã làm việc bằng tất cả khả năng có thể và luôn mỉm cười.

Hợp đồng bất động sản lớn đầu tiên của tôi được thực hiện bởi người thường xuyên ghé thăm tiệm sửa xe. Chúng tôi đã nói chuyện và tôi nghĩ anh ta yêu quý sự nhiệt tình của tôi. Một ngày nọ tôi kể cho anh ta về một số bất động sản tôi tin sẽ sinh lời nếu có đủ tiền đầu tư. Anh ta đã ngay lập tức cho tôi vay 80.000 đô vì nhận thấy nhiệt huyết và niềm tin của tôi. Liệu tôi có nhận được khoản tiền đó không nếu như anh ta bước vào tiệm sửa xe và tôi chỉ thể hiện một thái độ cau có và tiêu cực? Anh ta đâu có rảnh đến vậy! Vâng, tôi ghét sửa xe nhưng thói quen của tôi là làm mọi việc phải hết mình. Hợp đồng bất động sản ấy đem lại doanh thu tới hơn một triệu đô la. Câu chuyện này hoàn toàn có thật!

Tôi thích chia sẻ những ví dụ trong cuộc sống của mình để khám phá sức mạnh của những thói quen thành công, bởi chúng là một phần trong cuộc sống của tôi. Nhưng tôi không phải là người duy nhất tạo ra những thói quen; những người thành công, vĩ đại nhất trên hành tinh này cũng vậy.

Tôi gặp Josh Bezoni cách đây hơn chín năm tại Hawaii vào cuối chương trình Mastermind. Thời điểm đó ông đang điều hành một công ty có quy mô tầm vừa và kinh doanh rất tốt trong lĩnh vực dinh dưỡng. Chúng tôi gặp nhau và duy trì mối quan hệ bạn bè trong nhiều năm. Sau đó công ty của Josh lâm vào tình hình khó khăn và phải đóng cửa. Tôi gặp ông tại Colorado sáu năm trước và tôi vẫn nhớ cảm giác đi qua văn phòng cũ của ông. Nó giống như một thị

trấn ma quái với những chiếc bàn làm việc trống không. Tôi thật sự buồn khi nhìn thấy điều đó, và cảm nhận rằng người bạn của tôi đã làm hết sức mình nhưng không thành.

Chỉ một năm sau, Josh mời tôi đến một sự kiện nhỏ tại Austin, Texas. Đó thật sự là một bữa tiệc ý nghĩa. Josh đã dành thời gian học hỏi từ thất bại, vượt qua những suy nghĩ tiêu cực để trở lại kinh doanh, mặc dù ông không có đủ tiền.

Cho đến ngày hôm nay, Josh là nhà sáng lập và Giám đốc điều hành của BioTrust Nutrition, một trong những thương hiệu dinh dưỡng hàng đầu thế giới. Công ty của ông tạo ra hàng trăm triệu đô la doanh thu, cung cấp những sản phẩm tuyệt vời mà một trong số sản phẩm đó tôi vẫn sử dụng hằng ngày.

Vậy chuyện gì đã xảy ra? Làm cách nào Josh đi từ thất bại, phải đóng cửa công ty cũ, không có tiền để rồi thành lập một thương hiệu hàng đầu thế giới? Câu trả lời của ông là, “Tôi đã học hỏi được rất nhiều qua thành công và thất bại, qua thử thách và sai lầm khiến tôi phải thay đổi để tạo ra những thói quen mới”.

Trong nhiều năm, ông đã thành công vượt bậc trong vai trò nhà kinh doanh, nhà dinh dưỡng học và người làm từ thiện. Vì vậy khi đang viết phần này của cuốn sách, tôi đã gọi cho Josh và hỏi ông có thể chia sẻ những thói quen thành công của mình hay không. Josh rất đồng tình và đã thu âm gửi ngay cho tôi bí quyết của ông.

Ông đã chia sẻ rất nhiều điều bổ ích nhưng tôi không thể liệt kê toàn bộ chúng ở đây Bởi vậy, tôi sẽ truyền tải lại cho bạn một số bí quyết nổi bật sau:

- Thuê những người đã làm những việc bạn muốn làm: Josh đề cập đến điều này như thói quen thành công số một của mình. Ông đã

thực hiện chính xác điều này khi bắt đầu BioTrust Nutrition. Hầu hết mọi người nghĩ rằng có thể đào tạo ai đó để làm việc, nhưng nhiệt huyết ham học hỏi không thể thay thế cho kinh nghiệm thực sự – đặc biệt khi người khác có mà bạn không có. Josh chia sẻ, “Đừng thuê những người lính mà bạn có thể đào tạo để họ làm tốt vai trò của mình, hãy thuê những vị tướng lĩnh biết rõ vai trò của họ hơn bạn và để họ thuê lính của họ”

- Ủy thác bất cứ điều gì không phải là khả năng của mình. Josh giải thích: “Suốt mười năm, tôi bị mắc kẹt trong một công ty mà tôi sở hữu. Nó khiến tôi như đang ở trong tù. Tôi phải động tay vào tất cả mọi việc. Tôi có một nhóm nhỏ làm việc hiệu quả đem lại nhiều lợi nhuận, nhưng cuộc sống của tôi vô cùng khốn khổ. Mỗi tuần tôi phải làm việc tới 80 giờ. Tôi có thể bớt chút doanh thu để thuê thêm nhiều người hơn nhưng tôi cảm thấy mình phải tham gia vào mọi việc để đảm bảo yêu cầu. Thời điểm công ty đóng cửa tôi đã tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra và tôi biết rằng phải thay đổi việc ủy thác công việc này. Khi tôi bắt tay vào thành lập BioTrust, tôi ủy thác tất cả mọi việc mà tôi không có chuyên môn cho người khác và phép màu đã xảy ra. Tôi thành công hơn bởi tôi hạnh phúc khi không phải làm những việc mình không thích. Trong quá khứ tôi từng phải làm cả kế toán, lập trình web HTML và vô vàn công việc khác. Khi tuyển dụng đúng người phù hợp cho các vị trí chuyên môn, tôi đã tạo ra những ảnh hưởng lớn và nhận ra sự thay đổi hoàn toàn trong công việc và cuộc sống cá nhân.

Khi tôi tập trung vào những điều mình có thể là được, tuyển dụng đúng người, tạo ra một tầm nhìn lớn cho công ty và tạo dựng những

nhóm làm việc chuyên nghiệp, tôi đã tạo ra những tác động to lớn. Thành công trong kinh doanh và đời sống cá nhân cũng từ đó hiện rõ trước mắt tôi.

- Nuôi dưỡng động lực mỗi ngày. Josh giải thích điều này có nghĩa là bạn phải làm điều gì đó mỗi ngày để nhắc nhở tại sao bạn làm những việc bạn đang làm. Đây là cách Josh mô tả thói quen của anh ấy: “Đôi khi tôi tự thu âm lời động viên của mình và nghe lại. Đôi khi tôi nghe Tony Robbins và những diễn giả truyền cảm hứng khác. Mỗi ngày tôi truyền tải năng lượng và thông tin tích cực vào tâm trí, nhắc nhở bản thân rằng mục tiêu của tôi là gì...” Trong cuộc sống có thể có nhiều khó khăn, không ai có thể miễn nhiễm với điều đó cả, bất kể bạn thành công ở mức nào. Vậy nên chúng ta có thể quyết định tập trung vào giải quyết những điều chưa đúng để từ đó có thêm động lực và hoàn thiện bản thân mình. Nếu bạn có một suy nghĩ, thì đó nên là suy nghĩ vì sao bạn muốn nhiều hơn và những ý nghĩ tích cực về cách bạn đã vươn tới mức thành công như hiện tại.

Những thay đổi của Josh đã giúp ông không chỉ hồi phục tình hình kinh doanh mà còn giúp ông tạo ra một doanh nghiệp mới và sống một cuộc sống phong phú đầy cảm hứng. Josh đã mắc sai lầm trước đó nhưng ông đã không gục ngã. Một số người chọn giải pháp tuyệt vọng, duy trì những thói quen khuôn mẫu lặp lại ngày qua ngày với hi vọng cuộc sống sẽ bất chợt thay đổi và tốt đẹp hơn. Không may đó không phải là cách mà cuộc sống diễn ra. Bạn là người quyết định cuộc sống của mình. Josh là một ví dụ rõ ràng nhất của một người biết mình muốn gì, có thể học hỏi từ những sai lầm thay vì bị ám ảnh bởi chúng, từ đó thay đổi thói quen và đạt được thành công.

- Tập trung đam mê một thứ duy nhất: Đây là một thói quen mà tôi tin tưởng bằng cả trái tim, và tôi cho rằng bạn cũng nghĩ vậy về Josh khi ông mô tả nó: “Tôi là một người tham vọng và có thể cùng lúc mở hàng trăm doanh nghiệp. Chính vì vậy tôi đặt ra một quy tắc là chỉ tập trung làm một việc duy nhất một lúc, cho đến khi nó có thể tự vận hành và thành công. Tôi sẽ không đá sang một thứ khác, vậy nên đây là sự tập trung bắt buộc (thuật ngữ tôi tự đặt ra cho hướng tiếp cận của tôi) bởi nhiều doanh nhân thường muốn mở rộng việc kinh doanh tới khắp mọi nơi trên nhiều lĩnh vực khác nhau nhưng ít ai trong số họ có thể phát đạt được.”

“Đây là một quy tắc khó khăn, bởi vậy bạn cần phải vô cùng tập trung.”

Hãy áp dụng những chia sẻ của Josh, hoặc cá nhân hóa và tạo thành thói quen của bạn. Những thói quen nhỏ nhưng hiệu quả này có thể áp dụng vào cuộc sống của bạn ngay từ bây giờ. Như tôi đã đề cập lúc trước, bạn không cần phải dành thêm thời gian hay tạo ra thêm thói quen trong một ngày bận rộn, mà đơn giản là thay thế những thói quen không hiệu quả cũng như không hỗ trợ gì thêm cho bạn. Nếu bạn có thể làm việc theo thói quen mới của mình mỗi ngày, thì cuộc sống của bạn sẽ không bao giờ như trước nữa.

11 VƯỢT QUA THÁCH THỨC

Tôi sẽ đứng lên và làm điều tôi muốn, và tự thấy mình có thể làm điều đó, bởi sự khả thi rất có tính lan truyền. Nếu như bạn có thể thực hiện được một điều mà từ trước tới giờ bạn nghĩ mình không thể, điều đó sẽ mang lại sự tự tin suốt cuộc đời bạn. Và điều tôi thường làm là mỗi tuần, tôi cố gắng hoàn thành một điều gì đó mà tâm trí tôi nói “Không thể”. Tôi thực hiện điều đó và chứng minh nó có thể cũng như giúp tôi vượt qua nỗi sợ.

Trent Shelton

Bạn đã được tiếp xúc với những thói quen của những người thành công nhất cũng như viên mãn nhất hành tinh này. Bây giờ là lúc bạn hành động để vươn đến đỉnh cao như họ. Bạn có thể sở hữu mọi thứ bạn mơ ước – sự giàu có, công việc tuyệt vời, sự nghiệp thành công và những mối quan hệ đáng mơ ước. Chúng không còn là những suy nghĩ nữa mà giờ đã nằm trong tầm tay bạn. Vậy còn điều gì có thể ngăn cản bạn nữa đây?

Nếu như bạn giống những người khác, bạn sẽ đọc cuốn sách này, có cảm hứng, mơ đến những gì mình có thể làm được. Suy nghĩ của bạn có thể bao gồm tất cả những điều tích cực xảy ra nếu bạn có thể tiêu diệt kẻ phản diện nội tâm, thay đổi câu chuyện của bạn từ có giới hạn đến vô hạn. Bạn học được thói quen thành công, thói quen hạnh phúc và các thói quen đơn giản. Các câu chuyện của tôi đều có ý nghĩa và tạo nguồn cảm hứng cho bạn – câu chuyện của những người giống bạn đã thay đổi để đạt tới thành công trong cuộc

sống của họ. Một số câu chuyện của tôi khiến bạn nghĩ rằng, “Nếu anh chàng này có thể làm điều đó, thì tôi chắc chắn có thể”.

Vậy tại sao bạn lại phải đấu tranh để bắt đầu thay đổi? Bởi vì ý tưởng thay đổi cuộc sống quả thật rất đáng sợ. Tiềm thức của bạn muốn một nơi an toàn và không muốn bị lạc lối. Nhưng an toàn không đồng nghĩa với hạnh phúc. Và đó mới chỉ là những gì diễn ra trên bề mặt! Ở nơi sâu thẳm bên trong tiềm thức, bạn cảm thấy mình bận rộn với vô vàn công việc cần giải quyết, hóa đơn cần thanh toán và các việc nhà. Nếu bạn muốn áp dụng những thói quen mới để thay đổi cuộc đời, bạn cần phải hành động ngay.

Tôi hiểu. Tôi cũng từng mắc kẹt ở khoảng cách giữa suy nghĩ và hành động. Tin vui là tôi biết làm thế nào để tháo gỡ nó và tôi sẽ chia sẻ với bạn ngay bây giờ để cuốn sách này không chỉ tạo nguồn cảm hứng mà còn đưa đến cho bạn lộ trình thực hiện.

Những bước đầu tiên

Bạn đã từng tự nói với bản thân những lời động viên và cổ vũ tinh thần chưa? Cách làm này có thể hiệu quả trong một thời gian nhưng vẫn chưa đủ. Bạn sẽ cần tập trung vào những bước nhỏ mỗi lần thay đổi để cảm nhận được điều đó. Đây là nơi động lực sẽ xuất hiện, và là cách bạn bắt đầu hành động.

Đây là cách để bạn bắt đầu cuộc chạy nước rút. Tôi chắc rằng bạn có thể tưởng tượng làm bất cứ điều gì trong 90 ngày. Đó là một khoảng thời gian khá ngắn trong cuộc đời bạn: Hãy nghĩ đến 90 ngày này như một khoảng thời gian thử nghiệm, nơi bạn sẽ thấy được kết quả và gắn bó với các thói quen mới. Tôi muốn gọi đây là cuộc chạy nước rút 90 ngày. Điều này cần thiết để bạn có thể sau đó hình dung cuộc sống của mình như thế nào sau 12 tháng và thậm chí 12 năm

nữa, bạn cần phải chạy nước rút để chuẩn bị thay đổi từ hôm nay. Tôi muốn bạn có một danh sách việc cần làm ngắn gọn nhất có thể. Hãy tưởng tượng chúng ta đang ở 90 ngày kể từ hôm nay, và bạn vừa trải qua 90 ngày tuyệt vời nhất cuộc đời, điều đó sẽ như thế nào? Bạn sẽ nói lời đồng ý với ai, bạn sẽ từ chối ai, bạn có yêu cầu tăng lương hay từ bỏ công việc? Bạn có thành lập một công ty mới, thuê người nhân viên đầu tiên, bắt đầu hoạt động marketing cho công ty hay tuyển dụng một Giám đốc Tài chính? 90 ngày tuyệt vời nhất của bạn sẽ như thế nào? Bạn có thể tập trung vào việc tăng thu nhập hay cải thiện công việc, hay làm bất cứ điều gì bạn muốn ở tất cả mọi lĩnh vực trong 90 ngày này. Để giúp bạn làm rõ hơn về cuộc chạy nước rút này, hãy trả lời các câu hỏi dưới đây bằng góc nhìn từ 90 ngày trong tương lai:

- Những gì đã thay đổi trong công việc, mối quan hệ, cộng đồng của bạn?
- Bạn đã áp dụng những thói quen mới nào? Bạn đã loại bỏ những thói quen không làm bạn tốt hơn nào?
- Bạn đã làm những gì để áp dụng các thói quen mới vào cuộc sống? Cuộc sống của bạn đã thay đổi như thế nào?
- Với tất cả những thay đổi như vậy, bạn cảm thấy như thế nào?
- Bạn dành nhiều thời gian hơn cho ai và ít hơn cho ai?
- Bạn cảm thấy biết ơn điều gì?

Hãy tưởng tượng bạn đang ở tương lai và nhìn lại về thời điểm hiện tại. Sau đó dùng bút hay công cụ ghi chú trong máy để viết ra những việc làm cụ thể bạn còn phải làm để biến những dự định tương lai này thành sự thật.

Hãy nhớ rằng các hành động này chỉ diễn ra trong 90 ngày sắp tới. Chúng không được thiết kế để bạn đạt mục tiêu cuối cùng, mà chỉ giúp bạn đi đúng hướng. Vì vậy hãy nghĩ về những việc bạn cần làm, trả lời câu hỏi là bạn đã cho mình một tấm bản đồ và phương tiện để di chuyển tới mục tiêu bạn mong muốn.

Hãy hành động để 90 ngày nước rút trở thành hiện thực của bạn. Bạn hãy dừng các công việc bận rộn nhưng vô nghĩa lại, và đảm bảo rằng 50% thời gian mỗi ngày tập trung vào các hoạt động trong 90 ngày nước rút. Bước ra khỏi chiếc máy chạy và bắt đầu leo lên nấc thang, giống như ví dụ dưới đây.

Từ cửa hàng phụ tùng đến căn hộ cao cấp

Matt Larson là một công nhân xưởng chế tạo máy móc hơn 20 tuổi và đang phải đấu tranh với chứng trầm cảm. Anh nhìn hình ảnh người đồng nghiệp 70 tuổi với mức lương chỉ bằng 1/10 lương của mình và nhận ra đó là tương lai của mình: một anh chàng thông minh, làm việc cần cù nhưng không kiếm được nhiều tiền.

Một ngày Matt được truyền cảm hứng bởi một trong những cuốn sách của tôi và quyết định tham gia kinh doanh bất động sản. Anh quyết tâm làm điều này bất chấp lời chỉ trích phản đối từ bạn bè, gia đình và bạn gái, người gọi Matt là một kẻ mơ mộng và chia tay anh không lâu sau đó. Giống như mọi doanh nhân khác, Matt bỏ ngoài tai mọi định kiến và hành động theo bản năng, mặc dù anh cảm thấy vô cùng áp lực.

Tôi đã gặp và dạy cho Matt chính xác những gì tôi chia sẻ với bạn về cuộc chạy nước rút 90 ngày. Tôi nói với Matt rằng anh đang làm mọi thứ quá nhanh, quá nhiều và dễ có nguy cơ quay trở lại những thói quen cũ bởi anh đang bị quá tải. Tôi đề nghị anh lập danh sách

90 ngày nước rút. Tôi bảo anh ấy thử tưởng tượng đang ở ngày thứ 90 trong tương lai tính từ bây giờ và nhìn lại xem anh ấy thấy gì?

Matt trả lời anh sẽ thực hiện thành công năm hợp đồng bất động sản bán buôn và kiếm được 70.000 đô la mỗi tháng. Anh thấy mình hoàn toàn tự tin và an toàn. Hơn nữa anh không còn phải lo lắng về các hóa đơn vì chúng đều được thanh toán đúng hạn. Thậm chí anh còn có thể yên tâm khi cha mẹ về hưu. Họ đã quá vất vả và mệt mỏi khi phải làm việc liên tục. Cuối cùng anh nói, “Tôi muốn chứng minh với bạn bè mình rằng tôi đủ thông minh để làm việc này và tôi muốn nhìn thấy trong gương một con người làm chủ vận mệnh của mình.” Và tôi đáp lại, “Được rồi anh bạn, vậy anh sẽ làm gì để đạt được điều đó đây?”

Các bước hành động của Matt rất khác so với những gì anh nghĩ. Anh nhận ra rằng phần lớn thời gian của mình bị lãng phí bởi các công việc hằng ngày. Vì vậy việc đầu tiên anh làm là thuê một trợ lý cá nhân để hỗ trợ anh mọi việc mà không ảnh hưởng gì đến việc kiếm tiền. Anh cũng dậy sớm một giờ để tới phòng tập thể dục để cảm thấy khỏe mạnh và có năng lượng làm việc cả ngày.

Anh quyết định dừng uống cocktail mỗi khi bị căng thẳng, cũng như tránh gặp mặt những người tiêu cực trong cuộc đời. Trong khoảng thời gian trống rỗng nhờ thuê trợ lý cá nhân, anh đã lập ra một kế hoạch tiếp thị độc đáo nhắm tới khách hàng bất động sản sử dụng email, Facebook và Craigslist.

Sau 90 ngày, Matt đã đạt được tất cả mục tiêu của mình, thậm chí anh còn kí được nhiều hợp đồng hơn dự định và tìm được một trợ lý cá nhân tuyệt vời, người sau này trở thành giám đốc điều hành công ty của anh.

Matt thực hiện được hơn ba ngàn giao dịch bất động sản, khiến anh trở thành một trong những nhà đầu tư lớn nhất tôi biết. Không ai trong gia đình anh từng kiếm được nhiều tiền, đi học đại học và thậm chí sở hữu một căn nhà.

Nhưng Matt đã vượt qua những thử thách đó, chủ yếu nhờ vào cuộc chạy nước rút 90 ngày, nhờ đó anh đã có một hành trình ngắn nhưng khả thi để giúp Matt đi đúng lộ trình đã chọn.

Bạn có tiềm năng lớn

Có lẽ bạn đang tự nghĩ, “Tôi không đặc biệt được như Matt. Điều đó có thể phù hợp với người khác nhưng tôi không chắc nó sẽ hiệu quả với mình”. Tuy nhiên sự thật là: Bạn sở hữu một tiềm năng đáng kinh ngạc. Tôi viết cuốn sách này dù không biết bạn, nhưng từ kinh nghiệm tôi biết rằng mỗi người đều có khả năng thay đổi thói quen nhỏ nhặt trong cuộc sống để đạt được thành công. Câu hỏi là, bạn có nhận ra tiềm năng của mình không?

Tôi tin là bạn có thể, nhưng trước hết bạn cần vượt qua một trong những ảo tưởng lớn nhất mà mọi người thường gặp phải: Những người khác có năng khiếu và lợi thế, vì vậy con đường dẫn đến thành công của họ dễ dàng hơn bạn. Đúng vậy, những người cao thì có lợi thế chơi bóng rổ. Những người thông minh có khả năng làm toán bấm sinh, họ có thể làm những phép tính phức tạp chỉ trong vài phút trong khi chúng ta phải tốn đến nhiều giờ đồng hồ liền.

Những từ như “có năng khiếu” và “may mắn” được ta dùng nhiều cho những người xung quanh, nhưng khi nghiên cứu sâu hơn về những người thành công, bạn sẽ thấy hai điều quan trọng mà họ có điểm chung. Họ tin tưởng vào bản thân và tầm nhìn của mình cũng như luôn nỗ lực hết mình trong công việc. Họ dùng sự can đảm để

đạt được kết quả như mình muốn thay vì cứ đứng yên ở bên ngoài chờ đợi cái gọi là “có năng khiếu”.

Tiger Woods không còn là vận động viên chơi golf giỏi nhất thế giới, nhưng không ai trong lịch sử từng chơi ngang trình độ với anh ấy khi ở đỉnh cao. Liệu Tiger có phải là một vận động viên có tài năng “bẩm sinh”? Có phải do anh ấy gặp may? Hay có lẽ thành công của anh chủ yếu nhờ sự rèn luyện không ngừng từ lúc năm tuổi. Một ví dụ khác, khi nhiều vận động viên NFL đi nghỉ hè trước khi giải đấu bắt đầu, Peyton Manning¹ chỉ ở nhà xem băng hình và thực hành.

¹ Peyton Williams Manning (sinh ngày 24 tháng 3 năm 1976) là cựu tiền vệ bóng bầu dục Mỹ nổi tiếng, từng 18 lần tham gia giải Bóng bầu dục Quốc gia và được mệnh danh là một trong những tiền vệ xuất sắc nhất thế hệ của anh.

Điều này đúng với bất cứ người thành công nào. Họ không thành công bởi năng khiếu bẩm sinh và may mắn, mà nhờ rèn luyện chăm chỉ. Họ luyện tập không ngừng nghỉ, ngay cả khi gặp khó khăn.

Vì sao tôi chia sẻ những điều này? Bởi thói quen thành công của tôi không thể giúp bạn nếu bạn không rèn luyện. Sự khác biệt giữa những người có thể tận dụng lợi thế của họ và những người chỉ nghĩ đến việc đó là hành động thật sự, sự kiên trì và sẵn sàng nỗ lực để đạt được những gì mình muốn.

Bạn mong muốn cuộc sống của mình trở nên như thế nào? Bạn có chán nản tuyệt vọng khi biết rằng mình có thể đạt được nhiều hơn, nhưng giờ thì chưa? Tin vui là bạn không phải “thỏa hiệp” với cuộc sống như thế này nữa. Bạn không phải trải qua mỗi ngày với việc tự hỏi “Nếu như”. Bạn không cần phải băn khoăn về tiềm năng chưa thực hiện của mình.

Bạn xứng đáng đạt được tất cả những gì mình muốn, nhưng để đạt được điều đó bạn không thể bỏ cuộc vì những lời can ngăn đàm tiếu của những người xung quanh. Hãy thực hiện theo tinh thần của Nike “Cứ làm thôi” (Just do It).

Chống lại những lời phê bình

Những người thành công nhất là những người có thể vượt qua trở ngại ngay cả khi không ai tin tưởng vào họ. Họ làm mọi thứ cần thiết để duy trì những thói quen thành công, và nếu như có những sự việc không mong muốn xảy ra, họ không bị chán nản hay bỏ cuộc. Nếu bạn nhìn vào các doanh nghiệp thành công, hầu hết trong số họ đều từng ở bờ vực phá sản, và những người sáng lập từng bị những người khác chỉ trích họ sẽ không bao giờ thành công được.

Bạn thấy đấy, người thành công thường có thói quen bỏ ngoài tai những lời phán xét của người khác. Thực ra những người khuyên bảo thường rất bi quan, đã từng phải từ bỏ ước mơ của chính mình. Sự cay đắng khiến họ chia sẻ với người khác lí do họ không thể làm được. Nếu bạn muốn một cuộc sống viên mãn, hãy tin vào chính mình, chứ không phụ thuộc vào sự cổ vũ hay ủng hộ của người khác. Nghe có vẻ khó khăn nhưng đó lại là con đường dẫn đến tự do của bạn. Một khi có thể vượt qua, bạn có thể mong chờ những người tận tâm hỗ trợ sẽ xuất hiện trong cuộc sống của bạn.

Tôi không gợi ý bạn phải ghét những người hay phê phán bạn. Nhưng bạn cần phải chống lại họ nếu như họ thuyết phục bạn không thể làm được điều gì đó. Họ có thể là bạn bè, gia đình, đồng nghiệp của bạn hay bất cứ ai khác nói rằng bạn không thể thành công vì lí do riêng của họ chứ không dựa trên khả năng bạn có thể đạt được những gì. Hãy đứng lên và đáp lại họ: “Tôi đánh giá cao ý kiến của

bạn, nhưng đừng nói với tôi rằng tôi không làm được.” Duy trì niềm tin rằng bản thân có thể làm được bất cứ điều gì một khi đã dành tâm trí cho nó. Tìm “Lí do thật sự” của bạn bằng bài tập “Hỏi vì sao bảy lần” trong chương 1 và nhìn vào mục tiêu đó bất kể ai bảo nó là ngu ngốc. Một khi bạn biết mình muốn đi đến đâu, bạn phải làm mọi thứ để đến được đó, bất chấp những lời người khác nói với bạn.

Trên thực tế, bạn sẽ cần làm ngược lại những gì hầu hết mọi người xung quanh đang làm. Nghe khá kì quặc nhưng nếu chỉ tiếp tục làm theo điều những người xung quanh bạn vẫn làm thì bạn rồi sẽ giống như họ thôi! Và nếu họ không sống một cuộc đời như bạn hằng mong muốn và khao khát, thì bạn phải làm điều ngược lại với họ. Bạn phải làm mình khác đi bằng những lời động viên. Tôi không bảo bạn phải thực hiện điều này với một tư duy người lãnh đạo hay bản ngã của bạn. Thay vào đó, hãy là chính mình.

Thực hành thường xuyên

Michael Jordan là cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất. Anh từng nói, “Bạn có thể tập luyện 8 tiếng mỗi ngày, nhưng nếu tập sai kĩ thuật, bạn sẽ trở nên thành thạo một kĩ năng vô ích. Bạn cần phải học từ nguyên tắc cơ bản để làm chủ kĩ năng đúng nhất.”

Tôi đã nói nhiều về giá trị của sự kiên trì bền bỉ, về luyện tập các kĩ năng cho đến khi chúng trở thành một phần của bạn. Và như tôi đã nhấn mạnh, những người thành công đạt được những gì họ mong muốn bằng sự quyết tâm tuyệt đối. Họ sử dụng các thói quen thành công liên tục cho đến khi chúng trở thành một phần trong ADN của họ. Thực hành khiến mọi thứ hoàn hảo. Nhưng như MJ nói, bạn cần phải rèn luyện đúng kĩ năng.

Con trai tôi mới bảy tuổi nhưng nó đã chơi bóng chày từ năm ba tuổi. Phải thú thật là thằng bé đã luyện tập chăm chỉ và trở thành một cầu thủ nhí tài năng. Mùa giải trước thằng bé hiếm khi bắt trượt một quả bóng nào.

Quan sát sự tiến triển của thằng bé, con gái tôi cũng cảm thấy có động lực chơi thể thao và con bé quyết định đăng kí môn bóng mềm. Tầm một năm rưỡi trước, con bé bắt đầu vào đội trong khi chưa biết gì về môn thể thao này. Con bé vào đội, luyện tập không ngừng và có một năm thật sự năng nổ. Năm thứ hai, đội tuyển cho các cầu thủ nhí thực hiện ném bóng, chứ không còn các huấn luyện viên ném nữa. Nếu bạn chưa từng xem một trận bóng mềm nữ, bạn sẽ không thể hiểu kĩ năng ném bóng phức tạp đến thế nào. Từ phát bóng lấy lực từ hông, đẩy bóng đi đến kết thúc quá trình ném bóng. Đây là những kĩ năng tôi vẫn chưa thể tiếp thu nhưng tôi vẫn luôn cố gắng rèn luyện chúng vì Bre! Nhưng trong ba trận ở mùa giải thứ hai, con gái tôi nhận ra, “Đội của con không có người phát bóng giỏi”, và các trận đấu trở nên tẻ nhạt vì điều đó. Ở độ tuổi của những đứa trẻ như con gái tôi, nếu một cô gái không thể phát bóng và cả đội chạy qua năm điểm để về đích, thì cả đội sẽ phải thay cầu thủ khác. Việc đó cũng giống như đang xem một trận đấu nhằm chán và tẻ nhạt vậy.

Dù là nhằm đưa trận đấu thoát khỏi sự nhàm chán hay để nổi bật hơn trong đội, con gái tôi vẫn vô cùng quyết tâm, “Bố, con muốn là người ném bóng.” Bạn hãy nhớ là con bé chưa từng ném bóng bao giờ. Và tôi đáp lại con, “Cách duy nhất khiến mong muốn của con thành hiện thực là nếu con có thể chứng minh được với bố con thực sự muốn điều đó, con luyện tập và cho bố thấy sự quyết tâm của con.”

Vì vậy tôi cùng con gái xem rất nhiều video hướng dẫn trên Youtube. Chúng tôi dần định hình được đúng kĩ năng, đúng cách thực hiện. Tôi biến sân sau thành không gian luyện tập mỗi ngày của cả hai bố con.

Sau một thời gian, Bre đã tập luyện gần như hoàn thiện kĩ năng ném bóng và tôi nói với một huấn luyện viên khác, “Tôi nghĩ Bre đã sẵn sàng để trở thành một cầu thủ dự bị rồi.” Và điều đó đã xảy ra. Trong một trận đấu, phần ném bóng của đội không hiệu quả và họ để con gái tôi vào thay. Đó là lần đầu tiên con bé bước vào một trận đấu thực sự. Và con bé đã thành công, cú ném bóng rất chuẩn xác và cả đội giành chiến thắng. Sau đó, con bé tiếp tục phát huy tài năng của mình ở một vài trận đấu nữa.

Nhưng tôi nhận thấy là Breana có một số động tác kì lạ mà tôi chưa thấy xuất hiện trên clip hướng dẫn nào của YouTube. Tôi liền thuê một huấn luyện viên để chỉnh lại cho con gái, và đó là lúc mọi thứ rối tung cả lên. Người huấn luyện viên đã thay đổi hầu như toàn bộ động tác của con bé, cách giữ bóng và cách di chuyển.

Giờ bạn có thể tự hỏi, “Sao phải chỉnh lại cho một người đã làm tốt rồi?” Một câu hỏi rất hay! Huấn luyện viên tôi thuê về bảo tôi rằng kĩ thuật ném bóng của Bre có thể mang lại thành công ngay lúc này nhưng nếu con bé muốn tiến bộ hơn thì kĩ thuật đó sẽ không còn phù hợp với một tuyển thủ ném bóng chín tuổi.

Anh nói thêm nếu Bre mười hai tuổi và tiếp tục với kĩ thuật đó, con bé sẽ dần giảm phong độ. Vậy nên dù con bé có bực bội thế nào, tôi vẫn động viên con thay đổi. Con bé tiếp tục luyện tập và học các kĩ thuật một cách đúng nhất. Và bạn biết điều gì đã xảy ra trong trận

đấu tiếp theo mà Bre là người ném bóng không? Đó là trận đấu tệ nhất của con bé.

Con bé thực hiện đúng kĩ thuật nhưng không thể tung một cú ném chuẩn xác. Con bé khóc vì thua cuộc và tức giận vì tôi đã chấn chỉnh kĩ thuật ném bóng của nó.

Những gì tôi giải thích cho Breana sẽ là những điều tôi muốn nói với bạn: Bạn có thể luyện tập theo cách sai mà vẫn ổn, nhưng bạn chỉ có thể phát huy được tiềm năng cao nhất khi luyện tập đúng cách. Thật khó khăn để một đứa trẻ chín tuổi có thể chấp nhận sự thật này (tôi hi vọng nó sẽ dễ dàng hơn cho bạn). Nếu như tôi để cho Breana dành thời gian luyện tập kĩ thuật sai, thì sau này con bé sẽ mất nhiều thời gian và công sức hơn để sửa chữa. Cuối cùng con gái tôi đã hiểu và giờ đây khi đang luyện tập mỗi ngày với phương pháp chuẩn, cô bé đang trên con đường trở thành người ném bóng giỏi nhất.

Tôi hi vọng rằng cách huấn luyện của tôi làm “rối tung phương pháp” của bạn giống như câu chuyện của con gái tôi. Khi bạn bắt đầu áp dụng những thói quen mới, bạn sẽ nhận ra sự khác biệt. Lúc đầu những thói quen này có thể không thoải mái, nhưng một chút cảm giác khó chịu này sẽ dẫn đến cuộc đời còn lại của bạn ngập tràn hạnh phúc và giàu có. Và một khi bạn đạt được thành công nhờ thói quen này, bạn sẽ có thể lôi kéo mọi người cùng thực hiện và đạt được thành công giống mình.

Malcolm Gladwell có một câu nói nổi tiếng: “Bạn sẽ không thành thạo bất cứ điều gì nếu chưa luyện tập đủ 10.000 giờ”. Điều này hoàn toàn đúng. Nhưng hãy lật ngược vấn đề và hỏi: Trong mười năm qua, bạn đã rèn luyện sai những kĩ năng nào? Có thể bạn đang rèn

luyện việc luôn trong khoảng an toàn, cảm giác hối hận hoặc không nắm lấy những cơ hội ở ngay trước mặt bạn? Bạn đang tạo cho mình thói quen luôn trong vòng an toàn, ngại thử những điều mới hay luôn nói người khác phải làm gì trong khi không lắng nghe ý tưởng của họ.

Bất kể bạn đang hình thành cho mình thói quen tiêu cực nào thì cũng ổn thôi. Chúng ta đều làm việc đó nhưng không phải mất đến mười năm để thay đổi chúng. Nhưng nếu muốn thay đổi, bạn phải hành động và quyết tâm. Tôi rất thích câu nói của Tony Robbins: “Mọi người thường phóng đại những gì họ có thể làm trong một năm, nhưng lại hạ thấp mục tiêu họ đặt ra trong năm năm”. Tôi không nói bạn cần đến năm năm để thay đổi, nhưng hãy tưởng tượng cuộc đời bạn sẽ thay đổi khi bạn noi gương tuyệt đối những người thành công. Nói theo cách đơn giản hơn, bạn phải thay đổi các thói quen của mình ngay khi thức dậy vào ngày mai! Ngay lúc này khi bật dậy trên giường vào mỗi buổi sáng, hãy thay đổi các thói quen để nhằm tạo ra bước ngoặt trong quỹ đạo cuộc đời bạn, dù mỗi ngày chỉ một chút.

Mỗi ngày thay đổi một chút, bạn sẽ tránh xa khỏi con đường và những thứ không phù hợp với bạn và tiến gần hơn tới mục tiêu và đích đến bạn mong muốn. Tôi vẫn phải nhắc lại lần nữa rằng cuốn sách này không phải là một chiếc máy rút tiền thần kì. Bạn không thể nhấn nút và tiền tuôn ra ngay được. Nhưng nếu bạn có thể áp dụng những thói quen thành công này, tạo ra bước ngoặt và rèn luyện với sự quyết tâm, bạn sẽ đạt gần đến chiếc máy rút tiền mình muốn.

Khi bạn thay đổi một thói quen và cảm thấy lạ lẫm, hãy giữ suy nghĩ này trong đầu: “Tôi không làm điều này để gây ấn tượng với ai

hết. Tôi làm vì đây là lựa chọn của tôi, là số phận của tôi.” Yên tâm là mỗi khi bạn áp dụng thành công một thói quen, bạn sẽ thấy dần dần bớt sự khó chịu, lạ lẫm để trở nên quen thuộc, dần dần trở thành một hành động vô thức.

Thách thức “một cuộc sống tốt đẹp hơn”

Tôi biết bạn muốn nhiều hơn và đã sẵn sàng để dành thời gian đạt được nó. Bằng chứng là bạn đã đọc đến chương cuối của cuốn sách này và khả năng cao sẽ hoàn thành nó đến dấu chấm cuối cùng bởi nó sẽ còn tiết lộ thêm nhiều điều về bạn và tương lai bạn mong muốn. Bạn sẽ không bỏ cuộc giữa chừng.

Tôi biết tôi đã đưa đến cho bạn nhiều thói quen suy nghĩ và hành động, nhưng đôi khi tất cả những gì bạn cần chỉ có một và điều này sẽ tạo nên sự khác biệt. Trong cuộc đời tôi, có rất nhiều lúc tôi chỉ cần một sự thay đổi để định hướng đúng. Một thay đổi nhỏ của ngày hôm nay sẽ tạo nên nhiều khác biệt ngày mai hoặc một năm hay mười năm sau.

Ngay bây giờ, tôi muốn thách thức bạn thay đổi. Tôi đã dành nhiều thời gian để nghĩ ra một thử thách tốt nhất giúp bạn bắt đầu và áp dụng thói quen. Trước đó, tôi đã giới thiệu cho bạn phương pháp chạy nước rút 90 ngày nhưng tôi còn muốn cách dễ dàng hơn để bạn có thể thực hiện, chỉ mất vài phút mỗi ngày. Nó sẽ là chuỗi những hoạt động mà bạn thực hiện với thời gian ngắn đến nỗi bạn không nhận ra là mình đã tốn thời gian cho nó, nhưng lại rất dễ để ghi nhớ. Tôi đã tạo ra Thử thách 30 ngày tại www.thebetterlife.com bằng một danh sách các hoạt động cụ thể, nhanh chóng cho bạn làm mỗi ngày trong vòng 30 ngày. Thách thức này được thiết kế đặc biệt để bạn

thực hiện một cách dễ dàng mà không cảm thấy mình thay đổi quá nhiều. Dưới đây là một số ví dụ trích ra từ các thử thách:

Ngày thứ 5: Hành động tử tế ngẫu nhiên: Trong ngày hôm nay hãy làm một việc tốt ngẫu nhiên cho người lạ. Mua bữa trưa cho ai đó, dọn dẹp gara, mua thực phẩm, giúp đỡ người vô gia cư hoặc dành ra năm phút lắng nghe tâm sự của một người nào đó.

Ngày thứ 15: Danh sách những việc không làm: Khi làm những việc mình không nên làm, chúng ta đã tự lấy đi thời gian của bản thân cho những việc cần thiết và nỗ lực giúp thúc đẩy chúng ta lên một tầm cao mới. Thói quen nào có hại mà bạn cần phải loại bỏ? Lên danh sách năm việc bạn cảm thấy không cần thiết và gây lãng phí thời gian trong cuộc sống.

Ngày thứ 17: Là chính mình: Nếu bạn không cảm thấy bị phán xét, không phải lo lắng về tiền nong, về thời gian, bạn sẽ làm gì để có thêm thu nhập? Công việc trong mơ của bạn là gì? Mỗi sáng thức dậy bạn muốn làm gì?

Ngày thứ 20: Ngày can đảm: Hôm nay là ngày can đảm, bởi vậy hãy thực hiện một điều bạn luôn nghĩ đến trong suốt nhiều năm qua. Đừng do dự gì cả.

Bạn không chỉ có thể thay đổi cuộc sống của mình chỉ trong 30 ngày mà còn có thể thách thức bạn bè và người thân thực hiện thử thách này cùng bạn, và chia sẻ trên mạng xã hội. Tất cả những gì bạn làm được trong thử thách này sẽ mang lại món quà đáng kinh ngạc.

Bây giờ là thời điểm của bạn

Bây giờ là thời điểm quan trọng nhất trong lịch sử để bạn áp dụng những thói quen thành công vì bạn còn đang sống và đọc được cuốn

sách này. Nên nhớ rằng, sự không chắc chắn, những giằng xé, tuyệt vọng, áp lực và nhiều nghịch cảnh vốn là những điều đã tồn tại từ ngàn năm nay. Nhưng bạn cũng cần nhớ mỗi một kỉ nguyên lại có những con người thành công và hơn thế. Giờ là thời điểm tuyệt vời nhất của bạn, bởi bạn vẫn đang sống và đọc những dòng này. Bạn không thể trì hoãn áp dụng những thói quen này thêm một ngày, một giờ hay một phút nào nữa. Nếu bạn nói giờ chưa phải lúc thì sẽ chẳng lúc nào là thời điểm thích hợp của bạn cả.

Một tháng trôi qua rất nhanh, sau đó là một năm và mười năm. Bạn đừng tìm kiếm hình ảnh mình trong tương lai vẫn cố gắng tìm ra một cuốn sách có thể giúp cuộc đời bạn tươi sáng hơn. Đừng đợi tới mười năm để có được nguồn cảm hứng và bắt đầu mọi thứ. Đừng để ai đó áp dụng ý tưởng kinh doanh của bạn trước. Đừng để người khác làm việc mà bạn giỏi. Bây giờ chính là thời điểm của bạn.

Bà tôi có một lời khuyên sáng suốt cho tôi là, “Đừng căng thẳng về những điều cháu không thể thay đổi.” Tôi từng trượt một bài kiểm tra và bà nói: “Cháu có được làm lại bài kiểm tra này không”, tôi nói không và bà bảo: “Vây quên nó đi. Cố gắng ở bài kiểm tra tiếp theo để nâng điểm trung bình lên.”

Đừng nên căng thẳng vì những điều bạn không thể thay đổi trong quá khứ. Quá khứ của bạn đơn giản chỉ là bài học cho một cuộc sống tuyệt vời phía trước. Hãy đóng lại quá khứ và chỉ mang theo những điều giúp tương lai của bạn tốt hơn. Điều cốt yếu là bạn phải tập trung vào những điều cần phải thay đổi và làm thế nào để tạo ra một cuộc sống tốt đẹp hơn. Bạn đã có lộ trình thực hiện và thói quen để đưa bạn đến nơi mong muốn.

Bạn không thể áp dụng tất cả các thói quen ấy chỉ sau một đêm được không? Nhưng bạn sẽ có thể nhận ra sự thay đổi lớn lao mà những thói quen này mang lại, khi bạn thực hiện những thay đổi từng chút một. Hãy bắt đầu ngay bây giờ bằng việc tham gia thử thách 30 ngày. Chỉ cần mỗi ngày bạn xoay bánh xe cuộc sống đi một chút, thì sau nhiều ngày cuộc sống đã di chuyển đến điểm đến mà bạn mong muốn rồi!

Đây không phải là một cách nhanh chóng, nhưng là một chiến lược được áp dụng không chỉ giúp tôi mà những người thành công nhất trên thế giới đạt được mục tiêu của họ. Giờ đây bạn đang có chúng trong tay. Hãy đào sâu. Hãy hành động. Hãy rèn luyện và cho thế giới thấy bạn là ai.

LỜI CẢM ƠN

Tôi tin rằng chúng ta có thể đạt được tiềm năng và cuộc sống mong muốn bằng các bài học thông qua kinh nghiệm thất bại và thành công. Chúng ta phát triển nhanh chóng khi bắt tay vào hành động, biến mọi kiến thức và kỹ năng trở thành bản năng. Đầu cuốn sách tôi đã dành lời cảm ơn cho những người bạn thân thiết: Tony Robbins, Joe Polish và Dan Sullivan về những ảnh hưởng tích cực và bài học thành công họ dạy cho tôi. Tôi cũng trân trọng cuộc hành trình của họ, sự dũng cảm khi học hỏi để rút ra những bài học đó và trên tất cả, sẵn sàng chia sẻ chúng với cả thế giới.

Tôi học hỏi từ những người tuyệt vời như họ, cũng như Dale Carnegie, Earl Nightingale và Napoleon Hill. Trong danh sách này, tôi sẽ thêm vào Eckhart Tolle, Wayne Dyer, Michael Singer, Brendon Burchard, David Bach – và còn rất nhiều cái tên khác nữa. Nhưng ngôn từ họ truyền đạt, một khi đã được thấm nhuần trong tâm bạn sẽ trở thành khởi đầu của dòng ý tưởng không bao giờ kết thúc của họ. Khi tôi viết nên cuốn sách này, tôi đã tự hỏi mình lấy những kiến thức này từ đâu? Liệu tôi khám phá qua thử thách và thất bại của riêng tôi, hay đã áp dụng nó thành công từ những người đã đi trên con đường này trước đó?

Cuối cùng, bạn nhận ra đó là những gì mà họ muốn. Họ muốn tặng cho bạn lộ trình để đi nhanh hơn trong cuộc sống của mình khi áp dụng những bài học đó. Và tôi cũng muốn dành điều tương tự cho bạn. Tôi đã làm hết sức có thể để chia sẻ những bài học của mình cho bạn. Tôi chắc chắn mình cũng đã bỏ qua trích dẫn của một số

câu chuyện vì vậy tôi muốn cảm ơn tất cả những đối tác kinh doanh, bạn bè, người thân yêu, và bất cứ ai đã chia sẻ cho tôi ý nghĩ tốt của họ vì đã đóng góp cho cuốn sách này, giúp đỡ tất cả mọi người đạt được thành công nhanh hơn.

Tôi cũng muốn cảm ơn những người đã giúp tôi hoàn thành cuốn sách này. Tôi phải điều hành nhiều công ty, dành thời gian cho con cái, thực hiện các hợp đồng bất động sản, diễn thuyết và huấn luyện đội bóng mềm của các con nên thời gian hết sức hạn hẹp. Nếu không có cháu trai Tanner Sheldon đã giúp tôi tổng hợp lại cuốn sách, Bruce Wexler sắp xếp lại các chương cho cuốn sách mạch lạc hơn, không có những đồng nghiệp tại Scottsdale, Arizona và Jeremy Gabbert, hai trợ lí của tôi, thì tôi sẽ không thể nào hoàn thành cuốn sách này. Cảm ơn Nick Savocchia, giám đốc tài chính và là tám người bạn của tôi, cảm ơn tất cả những người đã làm việc cùng tôi mỗi ngày để giúp tôi áp dụng các thói quen thành công. Tôi không bao giờ có thể làm nên chuyện nếu thiếu họ.

Trong cuốn sách trước, tôi có trích dẫn: “Phải cần một ngôi làng để nuôi dạy một đứa trẻ.” Vâng phải mất cả một ngôi làng, một gia đình để có thể viết một cuốn sách, tiếp thị, quảng bá nó đến với những người cần nó nhất. Cuối cùng và quan trọng nhất, tôi cảm ơn và dành sự biết ơn đối với người vợ Jonelle và con gái Breana, con trai Brody. Em và các con là ánh sáng của đời tôi, là lí do tôi khát khao chinh phục, lí do tôi yêu thương, lí do tôi luôn nỗ lực để trở thành một người tốt đẹp hơn. Không có tình yêu nào có thể so sánh với tình yêu bố dành cho các con. Cảm ơn vì đã là các con của bố.