

DAVID J. SCHWARTZ



BÍ QUYẾT THÀNH ĐẠT

TRONG ĐỜI NGƯỜI



NHÀ XUẤT BẢN
TỰ DIỄN BÁCH KHOA

Mục lục

LỜI NÓI ĐẦU

Chương I

TIN LÀ BẠN THÀNH CÔNG VÀ BẠN CHẮC CHẮN SẼ THÀNH CÔNG

Chương II

HÃY XÓA ĐI NHỮNG MẶC CẢM - MẦM BỆNH CỦA MỌI THẤT BẠI

Chương III

CỦNG CỐ NIỀM TIN – XUA TAN SỰ LO LẮNG SỢ HÃI

Chương IV

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ TƯ DUY LỚN

Chương V

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SÁNG TẠO NHIỀU HƠN

Chương VI

BẠN NGHĨ MÌNH LÀ NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO THÌ BẠN SẼ LÀ NGƯỜI NHƯ VẬY

Chương VII

HÃY ĐIỀU KHIỂN MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH

Chương VIII

BIẾN THÁI ĐỘ CỦA BẠN THÀNH ĐỒNG MINH CỦA BẠN

Chương IX

HÃY NGHĨ ĐÚNG VỀ NGƯỜI KHÁC

Chương X

HÌNH THÀNH THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

Chương XI

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHUYỂN THẤT BẠI THÀNH THẮNG LỢI

Chương XII

ĐẶT MỤC TIÊU CHO MÌNH ĐỂ VƯƠN LÊN

Chương XIII

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SUY NGHĨ GIỐNG NHƯ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO?

BÍ QUYẾT THÀNH ĐẠT TRONG ĐỜI NGƯỜI

DAVID J. SCHWARTZ

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>
Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

-

LỜI NÓI ĐẦU

Hãy đặt mục tiêu cao - Và sau đó bạn sẽ vượt qua khó khăn để đạt những mục tiêu đó. Hàng triệu bạn đọc trên thế giới đã nâng cao cuộc sống của họ sau khi đọc cuốn sách: “Bí quyết thành đạt trong đời người” do Giáo sư, Tiến sĩ David J. Schwartz một trong những người từ lâu được coi là chuyên gia giỏi về môn “Đắc nhân tâm” viết.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn kinh doanh tốt hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, và điều quan trọng hơn là bạn sẽ thành đạt trong cuộc sống. Cuốn sách cung cấp cho bạn phương pháp để đạt được những mục đích lớn trong công việc, gia đình, bạn bè và xã hội. Tác giả đã chỉ ra rằng: Bạn không cần phải là một thiên tài bẩm sinh để trở nên một người thành đạt, hài lòng với cuộc sống. Nhưng bạn cần những bí quyết mà cuốn sách đã đưa ra và chỉ cho bạn đến nơi mà bạn muốn đến:

- *Hãy tin là bạn thành công và bạn sẽ thành công.*
- *Tự cứu thoát mình khỏi nỗi sợ thất bại.*
- *Hãy củng cố lòng tự tin và chấm dứt nỗi sợ hãi.*
- *Hãy suy nghĩ và ước mơ một cách sáng tạo.*
- *Tính chủ động là bạn đồng minh của bạn.*
- *Biến thái độ của bạn thành đồng minh của bạn.*
- *Học để trở thành người có suy nghĩ lạc quan.*
- *Hãy biến thất bại thành thắng lợi.*
- *Dùng mục đích để giúp bạn tiến lên.*
- *Hãy suy nghĩ như một nhà lãnh đạo.*

Trong cuộc đời, phần lớn mọi người hàng ngày đang phải trải qua một cuộc sống bình thường, mặc dù có hàng ngàn cơ hội để cho họ thành công trong hai thập kỷ qua. Và trong sự bùng nổ sắp tới, sẽ có nhiều người phải lo lắng, tìm mọi cách vươn lên trong cuộc sống khi cảm thấy mình còn thấp kém, thua xa mọi người, không có khả năng làm những điều mình muốn. Kết quả là, họ sẽ chỉ đạt được một phần thưởng nhỏ bé, một hạnh phúc bé nhỏ.

Còn những người biết biến cơ hội thành phần thưởng, họ sẽ thành công. Tôi tin rằng bạn sẽ là một trong một số những người khôn khéo, biết nắm vận hội và trở thành người thành đạt.

Hãy bước vào cuộc sống thực tế đi! Cánh cửa của sự thành công sẽ mở rộng hơn lúc nào hết. Hãy gia nhập câu lạc bộ của những người đạt được tất cả những gì họ muốn.

Đây là bước cơ bản đầu tiên để tiến tới thành công. Một bước lớn, không thể thiếu được. Đó là: Hãy tự tin vào bản thân.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT TRIỂN SỨC MẠNH VÀ NIỀM TIN

Đây là ba phương pháp để giúp bạn củng cố và đạt được sức mạnh của lòng tin.

1. Hãy chỉ nghĩ đến thành công. Đừng bao giờ nghĩ đến thất bại. Khi đi làm cũng như khi ở nhà, hãy nhường chỗ cho những suy nghĩ thất bại bằng những suy nghĩ thành công. Khi gặp một tình huống khó khăn, hãy tự nói với mình: “Ta sẽ chiến thắng”, đừng bao giờ nói: “Có thể ta sẽ thua mất”. Khi cạnh tranh với ai đó, hãy nghĩ: “Ta sẽ thành công” điều khiển lý trí của bạn. Nghĩ là bạn thành công ý nghĩ đó sẽ tạo cho bạn những cơ hội để bạn thành công. Còn nếu nghĩ mình sẽ thất bại thì bạn sẽ chịu hậu quả của sự thất bại.

2. Hãy thường xuyên tự nhắc nhở mình là bạn tốt hơn là cái bạn nghĩ về bạn. Những người thành đạt không phải là những siêu nhân. Thành đạt không cần đến một trí tuệ siêu phàm. Và chẳng có gì là bí hiểm về sự thành công cả. Thành công không phải là do may mắn. Những người thành công là những người biết tin vào bản thân và tin vào việc họ làm. Đừng bao giờ - Vâng đừng có bao giờ - bán rẻ mình.

3. Hãy có một niềm tin lớn. Sự thành công lớn hay nhỏ phụ thuộc vào niềm tin tưởng mà bạn có. Bạn nghĩ tới mục đích nhỏ và bạn sẽ đạt được một chút ít. Còn nếu như bạn có những suy nghĩ lớn bạn sẽ thành công lớn. Hãy nhớ lấy điều này: Những ý nghĩ tầm cỡ và có kế hoạch lớn rõ ràng là không khó hơn - những ý kiến nhỏ và dự định nhỏ.

Ông Ralph J. Cordiner, Chủ tịch Ban quản trị hãng General Electric đã phát biểu tại cuộc hội nghị về khả năng lãnh đạo như sau: "... Chúng ta cần những con người có khát vọng làm lãnh đạo - niềm khát vọng cho anh ta và cho cả công ty của anh ta. Chúng ta cần những người có đủ cương quyết để đảm đương trách nhiệm tự trau dồi chính bản thân mình. Một con người có tiến lên phía trước hay tụt lại đằng sau là phụ thuộc vào khả năng hòa nhập vào thực tế của anh ta. Đây là cái cần có thời gian, sức lực và cả sự hi sinh. Không ai có thể làm cho ai cả".

Lời khuyên của Cordiner rất đúng và thực tế. Hãy sống như vậy. Những người muốn vươn lên bậc thang cao nhất trong quản lý kinh doanh, trong bán hàng, kỹ thuật, viết văn, đóng phim và thuộc bất cứ lĩnh vực nào khác đều luôn luôn có ý thức xây dựng một "kế hoạch tự phát triển và đi lên cho bản thân".

Bất cứ một chương trình rèn luyện nào - kể cả những cuốn sách này - đều phải thực hiện ba điều. Thứ nhất, nó phải bao hàm nội dung: làm những gì. Thứ hai, nó phải đưa ra một phương pháp áp dụng - làm việc đó như thế nào?. Và cuối cùng, nó phải được kiểm tra gay gắt - đó là: đạt được kết quả của chương trình rèn luyện cho bản thân phụ thuộc rất nhiều vào thái độ và kỹ năng của những người muốn thành công. Họ đã tự điều khiển mình như thế nào? Họ đã vượt qua trở ngại ra sao? Họ gây được thiện cảm và thái độ kính trọng của người khác như thế nào? Cái gì đã giúp họ khác với những người bình thường. Họ suy nghĩ như thế nào?

Kế hoạch cho sự tự phát triển và tiến lên của bạn như thế nào sẽ được tiến hành bằng một loạt các chỉ dẫn hành động. Bạn sẽ tìm thấy ở mỗi chương những chỉ dẫn bổ ích và lý thú. Hãy ứng dụng và bạn sẽ thấy kết quả.

Thế còn phần quan trọng nhất của chương trình rèn luyện: kết quả? Những lời chỉ dẫn tóm tắt ngắn gọn được trình bày trong cuốn sách này sẽ giúp bạn đi tới thành công mà bạn tưởng chừng không thể với tới được. Chương trình này sẽ đem lại cho bạn những phần thưởng mà bạn không thể ngờ tới: bạn sẽ tôn trọng và yêu quý gia đình của mình hơn, bạn sẽ giành được sự yêu quý ca ngợi của bạn bè và những đồng nghiệp, bạn sẽ cảm thấy mình có ích, là một người có địa vị, bạn sẽ có thu nhập cao hơn và một mức sống tốt hơn.

Sự tự rèn luyện là do chính bản thân bạn điều khiển. Sẽ không có ai đứng bên cạnh để chỉ bảo cho bạn phải làm gì và làm như thế nào. Cuốn sách này sẽ là người dẫn đường cho bạn nếu bạn biết và hiểu được chính bản thân mình. Chỉ có bạn mới đánh giá được bản thân mình. Chỉ có bạn mới hành động một cách cụ thể. Tóm lại, chính bạn sẽ là người rèn luyện bản thân để đạt được thành công lớn lao hơn.

Bạn sẽ có một phòng thí nghiệm trang bị đầy đủ các thiết bị. Phòng thí nghiệm đó đang ở xung quanh bạn. Phòng thí nghiệm đó là tập thể những con người, đưa cho bạn những dẫn chứng hùng hồn nhất về hành động của con người. Và sẽ không có một giới hạn cho việc học hỏi của bạn với tư cách là một nhà khoa học trong phòng thí nghiệm của riêng bạn. Bạn chẳng cần phải trả tiền thuê, trả tiền chi phí cho bất cứ một dụng cụ nào trong phòng thí nghiệm. Bạn cứ việc sử dụng mà không phải mất một xu nào cả.

Là một giám đốc của phòng thí nghiệm, bạn hãy tiến hành: Quan sát và thí nghiệm.

Bạn có ngạc nhiên lắm không khi nhận ra rằng bạn hiểu quá ít những hành động của những người đang sống quanh bạn hàng ngày? Hầu hết mọi người không được học để trở thành những nhà quan sát. Một điều quan trọng là cuốn sách này sẽ giúp bạn học để trở thành nhà quan sát, học để hiểu sâu sắc hơn về hành động của con người. Chắc bạn cũng tự hỏi mình những câu hỏi như: “Tại sao John lại thành đạt mà Tom thì bình thường? Tại sao một số người có nhiều bạn còn những người khác lại chỉ có một vài người thôi? Tại sao mọi người lại chỉ thích nghe một người bảo ban họ mà lại không muốn nghe người khác cũng với một ý kiến như vậy”.

Một khi bạn đã được học hỏi, bạn sẽ học được một bài học giá trị chỉ bằng một phương pháp đơn giản là quan sát.

Sau đây là hai lời khuyên đặc biệt để giúp bạn trở thành một quan sát viên giỏi. Chọn ra những người thành đạt nhất và những kẻ thất bại nhất mà bạn biết. Sau đó, như cuốn sách này đã nêu tóm, quan sát người bạn thành công xem làm cách nào mà anh ta lại thành công như vậy. Hãy cố gắng lựa chọn hai ví dụ thật điển hình để nhìn nhận rõ một kinh nghiệm khôn ngoan đã được vạch rõ trong cuốn sách này.

Mỗi một mối liên hệ với một người sẽ đem đến cho bạn một cơ hội để tìm hiểu những nguyên tắc dẫn đến thành công. Mục đích của bạn là biến những hành động thành công trở thành thói quen. Càng thực hiện được nhiều, bạn sẽ thành đạt.

Phần lớn mọi người trong chúng ta lấy trồng cây làm một thú vui. Chúng ta thường nghe mọi người nói: “Thật là thú vị khi đứng nhìn những cây mình trồng đang phát triển. Hãy quan sát xem họ trồng và tưới cây như thế nào? Hãy so sánh cây mình trồng ngày hôm nay với ngày hôm qua”.

Một điều chắc chắn là thú vị khi được nhìn thấy cái gì có thể xảy ra khi con người và thiên nhiên hòa hợp với nhau. Nhưng còn thú vị hơn thế gấp 10 lần khi bạn tự quan sát phản ứng của mình đối với chương trình tự bồi dưỡng của chính bạn. Thật là vui khi tự bạn lại thấy chính bản

thân mình trở nên tự tin hơn, hiệu quả hơn, thành công hơn ngày này qua ngày khác, tháng này qua tháng khác. Không có bất cứ thứ gì trên đời lại cho bạn một niềm thỏa mãn hơn là việc biết mình đang đi đến thành công và chiến thắng. Và điều thử thách lớn nhất đối với bạn đó là hãy tận dụng hết sức lực khả năng tiềm tàng của bạn.

Hà Nội, tháng 6 - 1997

Chương I

TIN LÀ BẠN THÀNH CÔNG VÀ BẠN CHẮC CHẮN SẼ THÀNH CÔNG

Thành công có nghĩa là rất nhiều điều tuyệt vời và tích cực. Thành công trong đó có của cải cá nhân: một ngôi nhà xinh xắn, những kỳ nghỉ hè, đi du lịch, sự ổn định về tài chính và tạo cho con cái những điều kiện tốt đẹp nhất. Thành công có nghĩa là được ca ngợi, được lãnh đạo, được mọi người tôn trọng trong cuộc sống xã hội và trong công việc. Thành công có nghĩa là tự do: tự do thoát khỏi lo lắng, sợ hãi, bức dọc, và thất bại. Thành công có nghĩa là sự tự trọng, tiếp tục tìm ra hạnh phúc thật sự và sự thỏa mãn trong cuộc sống. Thành công có nghĩa là đem lại cho những người bạn yêu quý tất cả những gì bạn có thể làm được.

Thành công có nghĩa là chiến thắng.

Thành công - thành đạt - là mục đích của cuộc sống.

Tất cả chúng ta đều muốn thành đạt. Tất cả chúng ta đều muốn có những gì tốt đẹp nhất mà cuộc đời mang lại cho chúng ta. Không ai muốn mình phải luồn lách, sống một cuộc đời tầm thường.

Một trong những lời khuyên khôn ngoan nhất để đạt được sự thành công như trong sách kinh thánh đã nói là: đức tin. Chúa nói rằng con người có thể dời được núi. Nếu bạn có lòng tin,

thực sự tin là bạn có thể dời núi thì bạn sẽ làm được điều đó. Không có nhiều người tin là họ có thể dời được núi và kết quả là không có mấy người làm được điều đó. Chắc đã có lần ai đó nói với bạn: *“Thật là điên rồ khi nghĩ là bạn có thể dời được núi chỉ bằng cách nói: Núi hãy chuyển đi. Điều đó là không thể xảy ra”*.

Một số người đã lẫn lộn triết lý này với những ước mơ. Nhưng thực sự là không ai có thể ước chuyển được núi, mơ trở thành một giám đốc, ước có một ngôi nhà tuyệt đẹp, ước được hưởng lương cao. Không ai có thể ước trở thành nhà lãnh đạo.

Nhưng bạn có thể dời được núi với một niềm tin là bạn có thể làm được. Bạn có thể đạt được tất cả những gì mong muốn nếu bạn thực sự tin là bạn sẽ làm được.

Không có gì là bí ẩn hay huyền bí về sức mạnh của lòng tin.

Lòng tin vào khả năng thành công của bạn sẽ tạo ra một sức mạnh, kỹ năng, và nghị lực cần thiết cho bạn. Khi bạn tin là *“Ta có thể làm được”* thì lập tức bạn sẽ tìm cách trả lời câu hỏi: *Có thể làm bằng cách nào?*

Hàng ngày, tất cả thanh niên ở khắp nơi đều lao vào những công việc mới. Mỗi người trong số họ, ước mơ rằng một ngày nào đó họ sẽ đạt tới vị trí cao nhất. Nhưng sự thực là phần lớn những người này không hiểu một điều là cần phải nỗ lực mới trèo lên được bậc thang cuối cùng. Và thế là họ không tới được nấc thang mà họ mong muốn. Nếu bạn tin là việc đó là không thể đạt được, thì bạn sẽ không thể nào khám phá ra được cách leo tới độ cao đó. Đó là thái độ của những người bình thường.

Nhưng chỉ có một số ít người thực sự tin là họ sẽ thành công. Họ làm việc với thái độ là họ rồi sẽ trở thành người đứng đầu. Và với niềm tin đó, họ trở thành những người đứng đầu. Tin là bạn có thể thành công. Và điều đó là có thể được. Lý thuyết này nghiên cứu và quan sát hành động của các chuyên viên cấp cao của các công ty.

Những người này học cách giải quyết vấn đề của những người thành đạt. Họ học được thái độ của những người thành đạt.

Những người tin là mình có thể làm được một việc gì đó sẽ tự tìm cách đạt được điều đó.

Tôi quen biết một phụ nữ trẻ, cách đây hai năm, cô ta quyết định mở một đại lý bán nhà cửa. Rất nhiều người khuyên cô là không nên làm và cho rằng cô sẽ không thể làm được. Cô gái này có chưa đầy 3.000 đôla tiền tiết kiệm, mà số tiền cần phải đầu tư thì gấp hơn thế nhiều.

Người ta nói với cô: - *Hãy xem thị trường đang cạnh tranh gay gắt, hơn nữa cô lại không có kinh nghiệm trong việc buôn bán nhà, nhất là cô lại làm một mình.*

Nhưng cô gái này tin vào bản thân và khả năng thành công. Cô nhanh chóng nhận ra là mình thiếu vốn, hơn nữa công việc kinh doanh này là phải cạnh tranh, còn cô thì chưa có nhiều kinh nghiệm.

Nhưng cô nói: - *Tôi có tất cả những dẫn chứng để chứng tỏ là ngành kinh doanh nhà ở này sẽ phát triển. Hơn nữa tôi đã nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh. Tôi biết là tôi có thể làm công việc giao dịch này tốt hơn bất cứ ai trong thành phố này. Có thể tôi sẽ mắc một số sai lầm, nhưng tôi sẽ nhanh chóng trở thành người đứng đầu.*

Và cô gái đã trở thành người đứng đầu. Cô gặp một số khó khăn trong việc gom cho đủ số vốn cần thiết. Nhưng vì lòng tin của cô vào sự thành công đã thuyết phục được hai nhà đầu tư khác. Và thế là cô đã làm được cái việc tưởng chừng không thể được - liên kết với một nhà kinh doanh khác mà không hề phải bỏ một đồng xu nào cả.

Năm ngoái cô thu được 1.000.000 đôla. Cô đang hy vọng năm sau có thể kiếm được gấp đôi như thế.

Lòng tin, một lòng tin mạnh mẽ là động lực thúc đẩy trí óc tìm ra con đường đạt được mong muốn. Và việc bạn tin là mình có thể thành công sẽ đem lại niềm tin cả cho những người xung quanh. Những người tin là mình có thể chuyển núi, họ sẽ chuyển được núi. Những người tin là mình không thể chuyển được núi, thì họ sẽ không bao giờ chuyển được.

Trong thời đại ngày nay, lòng tin còn làm được những điều kỳ diệu hơn cả việc dời núi. Một điều quan trọng trong việc khám phá ra vũ trụ là lòng tin của các nhà khoa học vào khả năng con người có thể chinh phục được vũ trụ. Nếu không có lòng tin chắc chắn vào sự thành công, các nhà khoa học sẽ không đủ nghị lực, niềm say mê và sự nhiệt tình trong công việc.

Lòng tin vào phương pháp chữa bệnh ung thư đã dẫn con người tới phương thuốc kỳ diệu mà chúng ta có bây giờ.

Lòng tin vào kết quả tốt đẹp là lực đẩy, là sức mạnh đằng sau tất cả những tri thức trong sách vở, sân khấu và những khám phá khoa học. Tin vào sự thành công là một yếu tố, một phẩm chất cơ bản không thể thiếu được ở những người đã thành công.

Bạn hãy tin vào khả năng thành công, và chắc chắn bạn sẽ thành công.

Trong những năm vừa qua, tôi đã gặp và nói chuyện với rất nhiều người, cả những người thất bại. Tôi lắng nghe họ nói về những lý do họ cho là đã dẫn họ đến thất bại là do họ không tin là mình có thể thành công. Tôi biết được điều này qua lời họ thỉnh thoảng nói như: *“Nói thật là tôi cũng nghĩ là mình sẽ không làm nổi. Tôi cũng không ngạc nhiên cho lắm khi mọi việc không đi đến đâu cả”*.

... Mất lòng tin là một tác động tiêu cực. Khi bạn mất lòng tin, đầu óc bạn sẽ tìm ra những lý do để chứng minh điều đó. Nghi ngờ, mất lòng tin trong thâm tâm bạn, là những lý do đưa bạn đến thất bại.

Tin vào thắng lợi và nhất định bạn sẽ thắng lợi.

Một nhà văn nữ nói với tôi về những tham vọng của cô trong việc viết văn. Nhưng khi nói đến tên nhà văn nổi tiếng trong lĩnh vực này, cô ta liền phản ứng: *“Ông ấy là một nhà văn tuyệt vời, chắc chắn là tôi không thể viết hay như ông ta được”*.

Thái độ của cô làm tôi vô cùng thất vọng vì tôi biết rõ nhà văn nổi tiếng này, ông ta không phải là người cực kỳ thông minh hoặc có nhận thức cực kỳ cao. Ông chỉ có lòng tự tin. Ông có một niềm tin mãnh liệt và vì thế ông đã sống và hành động như một người giỏi nhất.

Thật không ngoan nếu chúng ta biết tôn trọng, học hỏi, quan sát những người khác trên mình. Nhưng đừng tôn thờ họ. Hãy tin là bạn có thể vượt qua họ, tin là bạn có thể tiến xa hơn thế. Chỉ có những người tin rằng họ là hạng hai, thì họ sẽ chỉ làm đến hạng hai mà thôi.

Hãy tin vào điều mà tôi sắp nói ra sau đây. Lòng tin là chiếc máy điều hòa nhiệt độ điều khiển tất cả những gì chúng ta đạt được trong cuộc sống. Những kẻ tin là họ chỉ làm được những việc nhỏ nhặt sẽ chỉ đạt được rất ít. Những kẻ tin là họ không làm được những việc lớn sẽ không bao giờ làm được những việc lớn. Những kẻ tin là họ không quan trọng, sẽ hành động như một người không quan trọng. Những người này dường như nhỏ đi, chìm đi so với những người xung quanh.

Chỉ có những người tin vào sự thành đạt, vào khả năng có thể làm được những công việc lớn, vào sự quan trọng của chính bản thân họ, thì cuối cùng sẽ đạt được những điều họ tin.

Mỗi người là sản phẩm của tư duy. Hãy biết nhìn xa trông rộng. Điều chỉnh chiếc máy điều hòa nhiệt độ của bạn. Khởi đầu sự thành công bằng một niềm tin thật sự thì bạn sẽ thành công.

Một vài năm trước đây, sau một buổi tiếp xúc với một nhóm các nhà kinh doanh, tôi đã nói chuyện với một người đàn ông; người này tự giới thiệu mình và nói với tôi: - *Tôi rất thích thú*

buổi nói chuyện của anh. Nếu anh có một vài phút rảnh, tôi muốn được nói chuyện với anh về kinh nghiệm của bản thân tôi.

Chỉ trong vòng một vài phút, tôi và anh ta ngồi trong quán cà phê, trong khi chờ đợi uống một chút gì đó và chúng tôi nói chuyện.

“Tôi có một câu chuyện riêng mà lại rất phù hợp với những điều anh nói trong buổi nói chuyện ngày hôm nay. Đó là: hãy để cho lý trí giúp anh làm việc chứ đừng bắt nó làm hại công việc của anh. Tôi chưa bao giờ kể cho ai nghe về việc tôi đã tự giải thoát mình ra khỏi thế giới tầm thường như thế nào, nhưng hôm nay tôi muốn được kể với anh”.

- Vâng, tôi cũng rất muốn được nghe anh nói. - Tôi nói.

- Cách đây 5 năm, tôi làm việc trong một cửa hàng buôn bán thuốc nhuộm. Tôi có một cuộc sống trung bình như bao người khác. Nhưng cuộc sống này còn cách xa lý tưởng của tôi. Căn nhà chúng tôi ở rất bé và chúng tôi không có tiền để mua những thứ mà chúng tôi muốn. Vợ tôi, thật tội nghiệp, không bao giờ phàn nàn, nhưng tôi có thể hiểu được là cô ấy chỉ dám đổ lỗi cho số phận. Trong thâm tâm, tôi cũng trở nên buồn bực. Tôi cảm thấy đau đớn khi nhìn thấy vợ và hai con nhỏ nghèo túng. Nhưng bây giờ mọi thứ đã khác hẳn. Bây giờ gia đình chúng tôi đã có một căn nhà mới đẹp trên một miếng đất 2 hecta và một mảnh vườn cách đấy vài trăm mét. Tôi không còn phải lo lắng về chuyện có nên cho con tôi đi học ở một trường tư đắt tiền hay vợ tôi không còn phải cảm thấy tội lỗi mỗi khi cô ấy mua sắm một vài thứ mới. Mùa hè tới, cả gia đình tôi sẽ đi nghỉ ở châu Âu. Chúng tôi đang thực sự sống rất hạnh phúc.

Vậy những điều đó đã xảy ra như thế nào - Tôi hỏi anh ta.

- Nó đã xảy ra như điều anh đã nói ngày hôm nay. Tôi đã tận dụng sức mạnh của niềm tin, năm năm trước đây, tôi lao vào ngành nhuộm ở Detroit với hy vọng là sẽ kiếm được một số tiền kha khá. Tôi đến Cleveland vào tối chủ nhật nhưng buổi phỏng vấn lại vào thứ hai. Sau bữa ăn tối, tôi ngồi trong phòng khách sạn của mình và không hiểu vì một lý do gì tôi tự cảm thấy xấu hổ với bản thân: “Tôi tự hỏi tại sao tôi lại chỉ là kẻ thường thường hạng trung. Tại sao tôi lại muốn một công việc chỉ đưa tôi tiến lên một bước nhỏ?”. Cho đến bây giờ tôi vẫn không hiểu điều gì đã khiến tôi lấy ra một tờ giấy và viết tên 5 người tôi biết đã vượt xa tôi về cả quyền lực và công việc. Hai người là hàng xóm của tôi và giờ họ đã chuyển tới chỗ ở mới đẹp hơn. Hai người khác là người tôi đã làm việc cho họ và người thứ năm là em tôi.

Tiếp theo, tôi lại tự hỏi cả 5 người này có những yếu tố gì mà tôi không có để dẫn họ đến thành công. Tôi so sánh với họ về trí tuệ, nhưng thành thật mà nói, tôi không nhìn thấy họ trội

hơn tôi về mặt trí tuệ. Họ cũng chẳng hơn tôi về mặt giáo dục, sự hòa hợp và tính cách. Cuối cùng tôi nghĩ đến một yếu tố quan trọng dẫn đến sự thành công mà nhiều người vẫn nói đến: “Đó là sự khởi đầu”. Về điểm này phải công nhận, tôi thua xa những người thành đạt mà tôi biết.

Lúc đó là vào khoảng 3 giờ sáng, nhưng đầu óc tôi vô cùng tỉnh táo. Lần đầu tiên tôi nhận thấy điểm yếu của chính mình. Tôi đã khám phá ra một điều là tôi đã tự kéo mình lại. Tôi tự tìm hiểu các nguyên nhân sâu xa vì sao tôi lại thiếu bước khởi đầu như vậy. Đó là do tôi thiếu lòng tin vào bản thân mình.

Tôi ngồi suốt cả đêm để suy nghĩ về việc thiếu niềm tin vào chính bản thân mình. Tôi đã để lý trí ngăn cản tôi tiến lên phía trước. Tôi không phát triển được vì đã tự bán mình quá rẻ. Và chính nhược điểm này đã dẫn đến thất bại trong mỗi việc tôi làm. Nếu tôi không tin vào bản thân thì sẽ chẳng còn ai khác sẽ tin vào tôi. Kể từ giây phút đó, tôi quyết định sẽ không còn là anh chàng “thường thường bậc trung” nữa. Từ bây giờ trở đi, tôi sẽ không bán mình rẻ rúng như thế nữa!.

HÃY TIN VÀO CHÍNH BẢN THÂN MÌNH VÀ NHỮNG ĐIỀU TỐT ĐẸP SẼ ĐẾN VỚI BẠN

Bộ óc của bạn là một “*cỗ máy tinh vi*” sản xuất ra những suy nghĩ mỗi ngày.

Việc sản xuất ra những suy nghĩ trong “*cỗ máy tinh vi*” của bạn chịu sự điều khiển của hai người. Một con người của thắng lợi và một con người của thất bại. Con người của thắng lợi chịu trách nhiệm sản xuất ra những suy nghĩ tích cực, còn con người của thất bại chịu trách nhiệm về những suy nghĩ tiêu cực. Con người của thắng lợi chuyên sản xuất ra những lý do tại sao bạn có thể đạt được những điều bạn muốn? Ngược lại con người của thất bại là chuyên gia phân tích những lý do vì sao bạn lại không thể thành công, vì sao bạn lại yếu và không đủ tiêu chuẩn. Lý do tại sao bạn lại thất bại?.

... Để biết cả hai dòng suy nghĩ này làm việc như thế nào, bạn hãy thử làm một trắc nghiệm sau đây: Hãy nói với chính bản thân bạn “*Ngày hôm nay là một ngày tồi tệ*”. Câu nói này đã ra tín hiệu cho dòng suy nghĩ thất bại và lập tức dòng suy nghĩ này sẽ tìm cách chứng minh cho bạn thấy là mình đúng. Từ đó sẽ gợi ý cho bạn biết là thời tiết hôm nay quá nóng hay quá lạnh và nó sẽ ảnh hưởng tới công việc kinh doanh của bạn. Một ngày xấu là bởi vì bạn chỉ nghĩ đến những điều xấu. Nhưng hãy thử nói một điều ngược lại với chính bản thân bạn: “*Hôm nay là một ngày đẹp*”. Và thế là những suy nghĩ về thành công sẽ nung nấu trong bạn. “*Ngày hôm nay*

thật là một ngày tuyệt vời". Thời tiết trong lành. Bạn thật hạnh phúc vì đang sống trong một bầu không khí như thế này. Ngày hôm nay bạn có thể làm một số việc. Và quả thật nó sẽ là một ngày tốt đẹp thật sự.

Chương II

HÃY XÓA ĐI NHỮNG MẶC CẢM - MẦM BỆNH CỦA MỌI THẤT BẠI

Muốn thành đạt bạn cần quan sát và học tập những người xung quanh. Bạn hãy quan sát và phân tích thật cẩn thận cách sống của những người khác để từ đó rút ra những nguyên lý dẫn tới sự thành công, rồi hãy áp dụng vào cuộc sống của mình.

Nếu nghiên cứu kỹ mọi người xung quanh, bạn sẽ thấy rằng những người không thành công đều là những người mắc phải một căn bệnh tâm lý, đó là bệnh mặc cảm. Căn bệnh này phát triển ở mức độ cao tất yếu sẽ dẫn tới thất bại. Hầu như tất cả mọi người bình thường đều nhiễm phải căn bệnh này, nhưng ở mức độ khác nhau.

Mặc cảm là một yếu tố để phân biệt sự khác nhau giữa một người luôn đi đây đi đó với một người luôn giam mình trong bốn bức tường. Một con người thành đạt ít khi kiếm lý do này hay lý do khác để biện hộ cho việc tại sao mình không làm việc này hay việc khác. Trái lại, một người không đi đâu và cũng không có ý định sẽ đi đâu lại luôn tìm ra hàng ngàn lý do để biện hộ. Những người tầm thường luôn có cách bào chữa nhanh chóng.

Hãy nhìn vào cuộc sống của những người thành đạt, bạn sẽ phát hiện thấy một điều là: Những người thành đạt hoàn toàn có thể vin vào những lý do giống như của những người tầm thường để biện hộ cho việc tại sao mình không làm thế này thế nọ nhưng họ đã không bao giờ làm như vậy.

Tôi chưa hề gặp hoặc nghe nói có chuyên viên thương mại, quan chức quân đội, thương

gia, chuyên gia hoặc người lãnh đạo thành đạt nào lại không có một nhược điểm, một khiếm khuyết bất lợi nào đó cần phải biện hộ. Chẳng hạn như Roosevelt đáng ra cũng đã có thể che giấu đôi chân bị liệt của mình, Kenedy đáng ra cũng rất có thể nói: *“Tôi còn quá trẻ chưa thể trở thành Tổng thống được”*; Eisenhower đáng ra cũng đã có thể giấu đi bệnh tim của mình. Nhưng tất cả họ đã không làm như vậy.

Giống như bất kỳ một căn bệnh nào khác, mặc cảm cũng sẽ trở nên trầm trọng hơn nếu ta không biết chữa trị nó một cách hợp lý. Diễn biến tâm lý của những người có bệnh này như sau:

“Tôi sẽ không thể làm tốt như cần phải làm. Tại sao nhỉ? Xem nào: Sức khỏe yếu? Thiếu sự giáo dục đầy đủ? Quá già? Quá trẻ? Không may mắn? Bất hạnh? Do vợ? Cách gia đình nuôi dưỡng và dạy bảo tôi?”

Một khi nạn nhân căn bệnh này đã chọn được một lý do “ưng ý” thì anh ta cứ bị ám ảnh với lý do đó, cứ bám vào lý do ấy để tự lý giải cho chính mình và cho cả những người khác, tại sao anh sẽ không tiến lên được hoặc không thành công được. Và cứ mỗi lần như vậy, lý do ấy trở nên ăn sâu vào tiềm thức của anh ta. Những ý nghĩ, dù tích cực hay tiêu cực, khi đã được lặp đi lặp lại nhiều lần tất yếu sẽ ngày một vững chắc hơn. Thoạt đầu, người mắc cảm cũng cho rằng lý do ấy chỉ là tự dối lòng nhưng dần dần, vì cứ vin thường xuyên và rất nhiều lần vào lý do ấy, anh ta sẽ trở nên tin rằng lý do đó là hoàn toàn đúng, là nguyên nhân thật sự dẫn đến không thành công như mong muốn.

Như vậy, điều đầu tiên cần phải nhớ: nếu bạn muốn thành công thì *hãy tự cứu mình thoát khỏi mặc cảm - Đó là mầm bệnh của mọi thất bại*.

Mặc cảm biểu hiện ra dưới rất nhiều hình thức nhưng nghiêm trọng nhất vẫn là: mặc cảm về sức khỏe, về trí thông minh, về tuổi tác và về vận may. Bây giờ chúng ta hãy xem làm thế nào để tránh khỏi 4 căn bệnh thường gặp này.

Bốn dạng mặc cảm phổ biến nhất là:

1. SỨC KHỎE CỦA TÔI KHÔNG TỐT

Mặc cảm về sức khỏe thể hiện qua nhiều cách, từ cách nói chung chung *“Tôi cảm thấy không được khỏe”* đến cách nói cụ thể hơn *“Tôi bị bệnh này hay bệnh kia”*.

Sức khỏe “tôi” đã được nhiều người vin vào dưới nhiều dạng khác nhau để biện hộ cho việc tại sao họ không làm điều mình muốn, không dám nhận những công việc đòi hỏi trách nhiệm cao hơn, không kiếm được thêm nhiều tiền hơn, và không thành công được.

Có rất nhiều người nhiễm căn bệnh này. Nhưng liệu có phải lúc nào “sức khỏe tôi” cũng là lý do xác đáng không? Hãy nghĩ tới tất cả những người thành đạt mà bạn biết - những người ấy đã không hề vin vào cớ này hay cớ khác dù rằng họ hoàn toàn cũng có thể làm như vậy.

Các bác sĩ, các nhà phẫu thuật đều nói với tôi rằng trên đời này không có ai tuyệt đối khỏe mạnh, hoàn hảo. Tất cả mọi người đều có một thứ bệnh gì đó. Nhiều người đã đầu hàng phần nào hoặc hoàn toàn trước căn bệnh “mặc cảm sức khỏe”, nhưng những người thành công thì không hề đầu hàng.

Tôi xin dẫn ra đây hai kinh nghiệm mà tôi có được sẽ minh họa cho các bạn thấy thái độ đúng và thái độ sai đối với vấn đề sức khỏe. Tôi vừa mới kết thúc xong bài giảng ở Cleveland thì một anh chàng khoảng 30 tuổi lại gần, tỏ ý muốn nói chuyện riêng với tôi. Anh ấy nói rất thích bài giảng của tôi nhưng sau đó lại nói thêm: “Tôi e rằng những gì ông nói trong bài giảng lúc này lại không hữu ích lắm với trường hợp của tôi”. Rồi anh ta lại nói tiếp: - “Ông ạ, tim tôi không được tốt. Tôi phải đi khám luôn”. Anh ta kể rằng anh đã đi khám bệnh tới 4 bác sĩ nhưng chẳng ai nói được đích xác căn bệnh của anh. Anh ấy muốn xin lời khuyên của tôi. Tôi bèn nói: - Anh ạ, tôi cũng không biết gì về tim nhưng nếu tôi là anh, tôi sẽ làm ba việc dưới đây:

- Trước hết tôi sẽ tới bác sĩ chuyên khoa tim giỏi nhất mà tôi có thể tìm được và coi những chẩn đoán của ông ấy là đúng. Anh đã đi khám tới bốn bác sĩ mà không ai trong số họ biết đích xác tim anh có vấn đề gì. Vậy thì hãy để bác sĩ thứ 5 khám cho anh lần cuối. Biết đâu rất có thể là tim anh hoàn toàn khỏe mạnh. Nhưng nếu anh cứ hoài công lo nghĩ về nó thì cuối cùng biết đâu anh lại mắc bệnh thật. Cứ đi tìm, đi tìm mãi xem mình có bệnh gì không thì sẽ sinh ra bệnh thật. Đó là bệnh không tưởng.

- Việc thứ hai là tôi khuyên anh nên đọc cuốn sách tuyệt vời của bác sĩ Schindler: “Làm thế nào sống trọn vẹn 365 ngày”. Trong cuốn sách này Schindler có chứng minh rằng cứ 3 trong số 4 bệnh nhân nằm viện là mắc bệnh “ốm do xúc cảm gây ra” (EI). Hãy nghĩ xem, nếu 3 trong số 4 người ốm lúc này biết cách chế ngự xúc cảm của mình thì họ hoàn toàn có thể trở lại khỏe mạnh. Anh hãy đọc cuốn sách của Schindler nhé và hãy lập chương trình “chế ngự xúc cảm” cho chính anh đi!.

- Thứ ba là: “Tôi sẽ cương quyết sống cho tới khi tôi phải chết”. Tôi giải thích cho anh ta nghe

mấy lời khuyên mà nhiều năm trước đây một người bạn luật sư đã từng nói với tôi. Anh bạn luật sư này của tôi bị lao phổi. Anh ấy biết rằng anh sẽ phải sống một cuộc sống điều độ hơn nhưng điều đó không hề cản trở anh thôi làm việc và chăm sóc gia đình vui hưởng cuộc sống - Anh bạn tôi nay đã 78 tuổi cho tôi biết triết lý sống của anh ấy chỉ gói gọn trong mấy từ thế này: “Tôi sẽ sống chừng nào tôi chưa chết. Tôi không để cái chết ám ảnh cuộc sống của tôi. Chừng nào tôi còn tồn tại trên thế gian này thì tôi sẽ sống cho ra sống. Tại sao ta lại chỉ sống một nửa thật sự là sống? Giây phút nào ta lo nghĩ về cái chết, giây phút đó coi như ta đã chết”.

Tôi phải ngừng lại ở đó vì tôi còn phải bay tới Detroit. Trên chuyến bay ấy một sự việc thú hai thú vị hơn nhiều đã đến với tôi và cho tôi thêm một kinh nghiệm nữa. Sau khi máy bay cất cánh, tôi nghe thấy một âm thanh lạ. Hơi giật mình, tôi liếc nhìn sang anh bạn ngồi kế bên bởi vì có vẻ như âm thanh ấy phát ra từ chỗ anh ta. Anh nhoén miệng cười và nói: *“Ồ! Không phải bom đâu, tim tôi đấy!”*, Tôi vẫn hết sức ngạc nhiên. Thấy vậy, anh nói tiếp: 21 ngày trước, anh đã trải qua một cuộc phẫu thuật, lắp van tim bằng chất dẻo. Âm thanh ấy còn kéo dài mấy tháng nữa cơ, cho đến khi nào một lớp mô mới được hình thành bao lấy van tim nhân tạo này thì mới hết âm thanh đó. Tôi hỏi: *Vậy sắp tới anh sẽ làm gì.*

Anh trả lời: - *Ồ! Kế hoạch của tôi lớn lắm! Khi nào tôi trở lại Minnesota tôi sẽ học luật. Tôi hy vọng một ngày nào đó sẽ làm việc trong chính phủ. Các bác sĩ nói với tôi rằng phải nghỉ vài tháng đã, nhưng sau đấy tôi sẽ là một con người hoàn toàn mới.* Thế là bạn đã thấy có hai cách giải quyết vấn đề sức khỏe. Người thứ nhất không chắc đã có bệnh thì lo lắng, chán nản, đang dần dần bị quy phục, muốn người khác làm cái công việc mà lẽ ra anh ta đã có thể làm được. Con người thứ hai sau khi trải qua một ca mổ khó khăn nhất lại lạc quan, khao khát được hoạt động. Sự khác nhau chính là ở thái độ của họ đối với vấn đề sức khỏe.

Bản thân tôi cũng đã có một vài kinh nghiệm hết sức thiết thực đối với mặc cảm sức khỏe. Tôi mắc bệnh đái đường. Ngay sau khi phát hiện thấy mình mắc bệnh này (đến nay tôi đã tiêm 5000 mũi) tôi đã được cảnh báo: *“Đái đường là một căn bệnh sinh lý nhưng hậu quả tai hại nhất không phải do bệnh này gây ra mà do thái độ tiêu cực đối với bệnh này gây ra. Nếu cứ lo nghĩ về nó thì rồi cuối cùng bạn sẽ mắc bệnh thật sự”.*

Sau khi phát hiện ra bệnh của mình, tự nhiên tôi mới biết rất nhiều người khác cũng mắc bệnh này như tôi. Tôi xin kể ra đây hai ví dụ: một người mới chỉ mắc bệnh đái đường nhẹ thôi nhưng đã bị liệt vào hội những người sống mà như chết. Cứ bị ám ảnh bởi nỗi sợ thời tiết không tốt cho mình, anh ta thu mình lại một cách kỳ cục. Anh ta sợ bị truyền nhiễm nên luôn lảng tránh bất cứ ai bị sổ mũi cho dù người đó bệnh nhẹ đến đâu. Anh ta sợ quá sức nên hầu

như không làm gì cả. Mọi tâm trí của anh ta đều chỉ dồn cho việc lo lắng chuyện gì sẽ có thể xảy ra. Anh ta làm mọi người phát chán vì cứ nói mãi về chuyện bệnh tật của mình *“kinh khủng”* đến mức nào. Thật ra, bệnh tật của anh ta không phải là đái đường mà là mặc cảm về sức khỏe (quá cường điệu về tình trạng sức khỏe của mình). Anh ta tự biến mình thành người tàn phế.

Một ví dụ khác là anh trưởng phòng ở một nhà xuất bản bị mắc bệnh đái đường rất nặng. Anh ta phải dùng insulin nhiều gấp 30 lần so với một người mắc bệnh bình thường. Nhưng anh ta không sống như một người ốm. Anh ta sống vui vẻ với công việc và luôn lạc quan. Một hôm anh ta nói với tôi: - *“Tôi mắc bệnh thế này nhất định là bất lợi rồi nhưng lo lắng thì cũng vậy thôi. Tôi không hề có ý định nằm giường suốt đâu. Mỗi khi tiêm insulin tôi lại thầm biết ơn những người đã phát hiện ra thứ chất này”*.

Một người bạn tốt bụng của tôi - Một nhà giáo có tiếng từ châu Âu trở về nước năm 1945 với một cánh tay đã bị mất. Dù vậy, John vẫn luôn tươi cười và thường xuyên giúp đỡ những người khác. Anh ấy vẫn lạc quan như bất kỳ một người nào khác mà tôi biết. Một hôm, tôi và anh ấy đã nói chuyện rất lâu về việc anh ấy bị tàn phế. Anh nói: *Tôi chỉ còn một cánh tay thôi. Dĩ nhiên có hai thì vẫn tốt hơn một rồi. Nhưng người ta chỉ cắt đi một cánh tay của tôi còn tâm hồn tôi vẫn nguyên vẹn 100%. Tôi thực sự biết ơn*.

Một người bạn khác của tôi cũng bị cụt mất một tay nhưng anh là một người chơi golf tuyệt vời. Một hôm, tôi hỏi làm thế nào mà anh ấy lại chơi hay đến như vậy. (Một số người chơi golf bằng cả hai tay cũng khó có thể chơi hay như thế). Câu trả lời của anh đã nói lên rất nhiều điều: - *“À, tôi đã rút ra một kinh nghiệm là chỉ với một cánh tay nhưng có thái độ sống đúng, chắc chắn có thể đánh bại được với hai cánh tay nhưng có thái độ sống không đúng”*. Bạn nghĩ gì về lời nói đó. Nó không chỉ đúng với trường hợp chơi golf mà còn đúng với mọi trường hợp khác.

Bốn điều bạn có thể làm để đánh bại sự mặc cảm về sức khỏe.

Thứ vắc xin tốt nhất giúp bạn chống lại căn bệnh mặc cảm về sức khỏe gồm 4 điều sau:

1 - *Không nên nói về sức khỏe của bạn*. Càng không nên mặc cảm về bệnh tật, cho dù bệnh đó chỉ là cảm lạnh thông thường cũng trở nên trầm trọng. Nói chuyện về sức khỏe không tốt cũng giống như bón phân cho cỏ dại vậy. Ngoài ra nói về sức khỏe của mình là một thói quen xấu. Nó làm người khác chán ngán không muốn nghe. Người ta sẽ nghĩ bạn chỉ biết quan tâm tới mỗi bản thân mình và dần dà bạn sẽ trở nên cô độc. Những người thành công không bao giờ nói tới sức khỏe “không tốt” của họ mặc dù chỉ là than phiền về sức khỏe của mình. Bạn có thể (xin cho phép tôi được nhấn mạnh từ *có thể*) nhận được chút ít sự cảm thông nhưng sẽ

không giành được sự kính trọng, sự trung thành của những người khác đối với bạn nếu lúc nào cũng than phiền về sức khỏe.

2 - *Không nên quá lo lắng về sức khỏe của bạn.* Bác sĩ Wolter Alvarez cố vấn danh dự của bệnh viện nổi tiếng thế giới Mayo - gần đây đã viết: *"Tôi luôn cố hết sức khuyên những người hay lo lắng nên tập một chút tính tự chủ... chẳng hạn khi tôi gặp một anh bạn (người luôn tin rằng mình bị viêm túi mật mặc dù 8 lần kiểm tra bằng X-quang đều cho thấy túi mật của anh ta hoàn toàn bình thường), tôi đã khẩn thiết yêu cầu anh ta hãy thôi đừng đi chiếu chụp X-quang mãi. Tôi đã khuyên hàng trăm người nghi mình mắc bệnh tim đừng đi điện tâm đồ nữa!"*

3 - *Thành thật lấy làm biết ơn là sức khỏe mình vẫn còn được như ngày nay.* Có một thành ngữ mà tôi luôn muốn nhắc lại ở đây là: *"Tôi cứ luôn buồn phiền vì tôi chỉ có một đôi giày rách nát. Mãi tới khi tôi gặp một người khác không còn đôi bàn chân như tôi, tôi mới biết mình còn may mắn hơn họ và tôi không cảm thấy buồn phiền nữa"*. Thay vì cứ than phiền hoài *"Tôi không được khỏe"*, tốt hơn hết bạn hãy lấy làm vui là bạn vẫn còn khỏe như hiện nay. Chỉ cần bạn thấy lạc quan là bạn vẫn còn sức khỏe như thế này. Đây chính là liều vắc xin hữu hiệu giúp bạn tránh khỏi những bệnh tật ốm đau thật sự.

4 - *Hãy luôn nhắc nhở mình: Hãy hoạt động để sống còn hơn là để chết dần chết mòn.* Cuộc sống thuộc về bạn, bạn phải biết tận hưởng nó. Đừng lãng phí nó. Đừng sống với ý nghĩ cho rằng mình cần phải nằm viện.

2. TÔI KHÔNG THÔNG MINH

a) *Mặc cảm về trí thông minh:* TÔI KHÔNG THÔNG MINH rất phổ biến. Nó phổ biến đến nỗi mà 95% số người sống quanh ta đều mắc phải dù ở mức độ khác nhau. Không giống như các kiểu mặc cảm khác, những người có mặc cảm kiểu này thường mặc cảm một cách thầm lặng. Nhiều người không nói hẳn ra là họ không đủ thông minh, nhưng thật sự trong thâm tâm họ lại nghĩ như vậy. Đa số chúng ta thường phạm phải hai sai lầm cơ bản sau khi đánh giá về trí thông minh:

1. Chúng ta đánh giá quá thấp năng lực trí tuệ của bản thân

2. Chúng ta đánh giá quá cao năng lực trí tuệ của người khác

Chính vì thế, mặc cảm nhiều khi chỉ là tự dối lòng. Những người mặc cảm này sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội vì họ cứ nghĩ rằng để làm được việc ấy cần phải thông minh mới được. Trái lại,

một người khác, không quá đề cao trí thông minh bẩm sinh sẽ chớp được cơ hội và sẽ thành công.

Điều thật sự quan trọng ở đây không phải là trí thông minh bẩm sinh mà là biết cách sử dụng đúng những gì mình có. Biết cách vận dụng kiến thức sẵn có của mình quan trọng hơn nhiều so với chỉ số thông minh của bạn.

Trả lời câu hỏi: *“Liệu con bạn có thể trở thành nhà khoa học được không?”*, bác sĩ Edward Teller nói: - *Một đứa trẻ không nhất thiết phải có trí thông minh tuyệt vời mới trở thành nhà khoa học được. Cũng không nhất thiết nó phải có một trí nhớ siêu phàm khác thường hay luôn đạt điểm rất cao ở trường. Điều cốt yếu ở đây là nó phải thật sự say mê khoa học.*

Sự đòi hỏi khắt khe luôn luôn là lòng nhiệt tình và niềm say mê thật sự. Điều này rất đúng cả trong lĩnh vực khoa học.

Một người có chỉ số thông minh (IQ) là 100 nhưng có thái độ tích cực, lạc quan, luôn sẵn sàng cộng tác với người khác sẽ kiếm được nhiều tiền hơn, được kính trọng hơn, và đạt được nhiều thành công hơn so với một người có chỉ số thông minh những 120 nhưng lại có thái độ tiêu cực, bi quan, không muốn hợp tác với người khác.

Chỉ cần bạn luôn kiên trì với công việc mình làm, dù đó là việc lớn hay việc nhỏ; không bỏ giữa chừng bạn cũng có thể đạt kết quả tốt hơn nhiều so với một người thông minh nhưng chỉ biết ăn không ngồi rồi dù cho thật sự đúng là người đó rất thông minh đi nữa. *Kiên trì là 95% năng lực.*

Trong ngày hội trường năm ngoái, tôi có gặp một người bạn thời sinh viên đã 10 năm không gặp. Anh tên là Chuck. Chuck rất thông minh, học giỏi và ra trường với tấm bằng tốt nghiệp loại ưu. Lần cuối cùng tôi gặp anh ấy, anh ta có nói mục tiêu của anh là có một công ty của riêng mình ở tây Nebraska. Tôi hỏi thế cuối cùng anh đã thành lập doanh nghiệp loại gì vậy. Anh liền nói thật:

- *À, thế này này, tôi đã chẳng thành lập một doanh nghiệp nào của riêng tôi cả. Năm năm trước, mà thậm chí ngay cả một năm trước đây thôi, có lẽ tôi đã không dám thú nhận điều này với ai nhưng bây giờ, tôi sẵn sàng thú nhận như vậy. Giờ đây, khi nhìn lại quá trình học ở trường, tôi nhận thấy chẳng biết từ bao giờ tôi luôn chỉ có ý nghĩ: thành lập công ty của chính mình là không thể được. Tôi chỉ thấy các cạm bẫy có thể có, chỉ tìm kiếm nguyên do tại sao một doanh nghiệp nhỏ cuối cùng sẽ thất bại: “Anh phải có vốn dư dật”, “Anh phải biết chắc rằng quy trình kinh doanh của anh là hợp lý”, “Liệu có nhiều người sẽ mua hàng của anh không?”, “Liệu ngành*

anh kinh doanh có luôn ổn định không?”, ... có đến hàng ngàn lẻ một thứ anh cần phải xem xét, cân nhắc. Điều tôi buồn nhất là một số người bạn thời học phổ thông của tôi - những người dường như cũng không có gì xuất sắc lắm và thậm chí cũng không học đại học như tôi - giờ đây lại rất thành đạt. Còn tôi, suốt ngày chỉ bận bịu với mỗi việc kiểm tra các chuyến hàng một cách vất vả. Nếu tôi biết nhìn thấy mặt kia của vấn đề rằng doanh nghiệp nhỏ cũng có thể thành công lớn thì có lẽ bây giờ tôi đã khá giả hơn nhiều”.

Rõ ràng cuối cùng Chuck đã hiểu ra rằng: Việc sử dụng trí thông minh của mình quan trọng hơn nhiều so với mức thông minh mà ta có.

b) Tại sao có những người rất thông minh mà vẫn thất bại

Từ nhiều năm nay tôi có quen thân với một người phải nói đúng là một bậc kỳ tài, rất thông minh nhưng thiếu thực tế. Mặc dù có trí thông minh bẩm sinh nhưng anh lại là một trong những người không thành công nhất mà tôi biết. Anh chỉ lãnh một công việc hết sức tầm thường (vì anh sợ trách nhiệm). Anh không có một gia đình thật sự (nhiều cuộc hôn nhân của anh đã đổ vỡ, đã kết thúc bằng ly dị). Anh hầu như chẳng có bạn (vì mọi người chán anh). Anh không bao giờ dám đầu tư tiền vào một việc gì (vì anh sợ sẽ bị thua lỗ). Con người này chỉ biết dùng trí thông minh của mình cho mỗi một việc là chứng tỏ rằng tại sao anh không thể thế này, thế kia được. Anh đã không biết hướng tài trí của mình vào việc tìm kiếm những con đường dẫn tới thành công. Chính vì lối nghĩ tiêu cực đó đã chi phối, điều khiển trí óc của anh nên hầu như anh chẳng đóng góp được gì, chẳng tạo ra được một điều gì mới mẻ. Nếu anh thay đổi cách nghĩ, anh hoàn toàn có thể làm nên những điều to lớn thật sự. Anh đã có một khối óc có khả năng giúp anh thành công lớn, nhưng anh lại thiếu đi một lối suy nghĩ đúng đắn.

Một người khác, tôi cũng rất quen biết đã bị gọi nhập ngũ ngay sau khi anh vừa nhận bằng Tiến sĩ tại trường đại học tổng hợp New York nổi tiếng. Anh đã sử dụng 3 năm trong quân ngũ như thế nào? Không phải là một sĩ quan, cũng không phải là một tham mưu. Thay vào đó suốt 3 năm anh chỉ lái xe tải. Tại sao vậy? Chỉ bởi anh có cách nhìn tiêu cực đối với những người lính khác: - *Tôi cao siêu hơn bọn họ chứ*, đối với cách huấn luyện và nội qui trong quân đội: - *Chúng thật là điên khùng*, đối với kỷ luật quân đội: *Nó là dành cho những người khác chứ đâu phải cho tôi*, đối với mọi việc, kể cả bản thân anh ta: - *Nếu mình không tìm được cách nào để thoát khỏi nơi này thì mình đúng là một thằng ngốc thật sự*. Con người này đã chẳng giành được sự kính trọng của ai. Tất cả khối kiến thức to lớn của anh ta bị chôn vùi. Chính lối suy nghĩ tiêu cực của anh ta đã biến anh thành kẻ tội lỗi. Bạn luôn phải nhớ rằng cách suy nghĩ và vận dụng tài trí của mình quan trọng hơn rất nhiều so với mức thông minh của ta. Thậm chí ngay cả tấm

bằng Tiến sĩ cũng không thể thay đổi được nguyên lý cơ bản của sự thành công này!

Mấy năm trước đây tôi là bạn thân của Phil. E một trong số những trưởng phòng của một đại lý quảng cáo lớn nọ. Anh phụ trách công việc marketing cho đại lý này. Anh đã đảm đương công việc của mình một cách xuất sắc. Phil “thông minh” ư? Không phải vậy. Anh gần như chẳng biết gì về nghiệp vụ maketing, về thống kê. Anh cũng không học đại học (mặc dù tất cả những người làm việc dưới quyền anh đều đã tốt nghiệp đại học) Phil cũng chẳng giấu giếm chuyện anh không am hiểu mấy về nghiệp vụ marketing. Thế nhưng, điều gì đã khiến anh có thể kiếm được 30.000 đôla/năm trong khi không ai trong số những người dưới quyền anh kiếm được 10.000 đôla/năm và đây: bởi vì anh thật sự am hiểu “con người”. Phil có thái độ tích cực 100%. Anh biết động viên, khuyến khích người khác. Anh nhiệt tình. Anh khơi dậy lòng nhiệt tình ở những người khác. Anh hiểu mọi người. Và còn bởi vì anh biết rõ điều gì khiến họ làm việc, anh quý mến họ. Như vậy, không phải vì Phil thông minh mà vì anh biết điều khiến khối óc của mình một cách đúng đắn. Đây mới chính là nguyên nhân khiến anh có giá gấp 3 lần đối với công ty đó và so với những người khác - những người có chỉ số thông minh cao hơn anh.

Cứ trong số 100 người đăng ký vào học đại học thì chỉ có chưa đầy 50 người tốt nghiệp. Tôi lấy làm lạ về điều này nên đã hỏi một vị phụ trách vấn đề tuyển chọn sinh viên ở một trường đại học lớn để tìm lời giải đáp. Vị này nói với tôi: - *Không phải vì họ không thông minh. Chúng tôi đã không nhận họ nếu họ không có đủ khả năng học. Cũng không phải vì tiền. Ngày nay bất cứ người nào muốn tự mình kiếm tiền ăn học ở đại học đều có thể làm được như thế. Vấn đề là thái độ, là cách nhìn nhận sự việc của họ. Anh sẽ lấy làm ngạc nhiên lắm nếu biết được có bao nhiêu người đã rời bỏ trường chỉ vì họ không thích giáo viên của họ, không thích những môn họ phải học, không thích những người bạn cùng học với họ.*

Và cũng chính nguyên nhân này – lối suy nghĩ tiêu cực nọ đã lý giải vì sao cánh cửa bước lên những vị trí chuyên viên cao cấp lại khép lại đối với nhiều chuyên viên trẻ tuổi cấp thấp hơn. Chính thái độ tiêu cực, bi quan, tự hạ thấp mình (chứ không phải thiếu sự thông minh) mới là nguyên nhân cản trở hàng nghìn chuyên viên trẻ vươn lên vị trí cao hơn. Một chuyên viên nọ đã nói với tôi: *Hiếm khi tôi không thăng chức cho một anh chàng trẻ tuổi chỉ vì anh ta không đủ thông minh mà nguyên nhân chủ yếu, thường xuyên chính là thái độ của anh ta.*

Trước đây có lần tôi được một công ty bảo hiểm giao nhiệm vụ tìm hiểu xem tại sao trong tổng doanh thu từ nghiệp vụ bảo hiểm, trên 75% là do 25% người đại lý hàng đầu mang lại còn 25% người đại lý hạng cuối chỉ đem lại có 5% doanh thu. Hàng nghìn hồ sơ cá nhân được lật ra

xem xét kỹ lưỡng và kết luận rút ra là: không phải do sự thông minh bẩm sinh của những người này khác nhau, cũng không phải do họ được giáo dục khác nhau mà cái chính là do thái độ của họ, hay nói cách khác là do cách xử sự khác nhau trước một vấn đề của họ. Những người đại lý hàng đầu kia ít lo lắng hơn, lại nhiệt tình hơn và quý mến, thân thiện với mọi người hơn.

Chúng ta không thể làm được gì nhiều để thay đổi khả năng bẩm sinh của chúng ta nhưng tất nhiên, chúng ta hoàn toàn có thể thay đổi được cách chúng ta sử dụng những gì mình có.

Kiến thức là sức mạnh khi bạn biết sử dụng nó một cách hữu hiệu. Quan niệm sai lệch về vai trò của kiến thức cũng giống như căn bệnh mặc cảm về trí thông minh. Ta thường nghe nói kiến thức là sức mạnh. Nhưng điều này chỉ đúng một nửa thôi. Kiến thức chỉ là sức mạnh *tiềm ẩn*, kiến thức chỉ biến thành sức mạnh thật sự khi ta sử dụng nó và phải sử dụng nó một cách hữu hiệu.

Người ta kể lại rằng nhà khoa học vĩ đại Anhxtanh trước kia đã có lần được hỏi một dặm bằng bao nhiêu foot (phút - đơn vị đo chiều dài của Anh = 0,348 m). Anhxtanh liền trả lời: - *Tôi không biết. Tại sao tôi lại phải nhồi nhét vào đầu tôi những con số mà chỉ cần 2 phút tôi cũng có thể tìm thấy ở bất kỳ cuốn sách tham khảo nào?* Anhxtanh đã cho chúng ta một bài học lớn. Ông cho rằng cái quan trọng nhất là phải dùng khối óc của bạn để *suy nghĩ* chứ không phải để làm kho dữ liệu chất đầy con số.

Một lần, Henry Ford kiện báo “Chicago Tribune” (Diễn đàn Chicago). Báo đã đăng bài bôi nhọ ông. Tờ báo này đã gọi ông là kẻ ngu dốt, còn Ford - một người luôn được kính trọng - chỉ nói “HÃY CHỨNG MINH ĐI”. Tờ Tribune yêu cầu ông trả lời những câu hỏi hết sức đơn giản như: “*Benedict Arnold là ai?*” “*Cuộc cách mạng Mĩ bùng nổ khi nào?*” và nhiều câu hỏi khác nữa mà hầu hết Ford đều không trả lời được (ông hầu như không được đi học ở trường như những người khác).

Sau cùng Ford trở nên giận dữ. Ông nói: - *Tôi không trả lời được những câu hỏi đó nhưng chỉ cần 5 phút thôi tôi sẽ tìm được người có thể trả lời tất cả những câu hỏi đó.* Henry Ford không bao giờ quan tâm tới những thông tin vặt vãnh. Ông biết điều mà mọi chuyên viên giỏi đều biết: khả năng biết được làm thế nào để thu được thông tin cần thiết quan trọng hơn so với việc dùng bộ óc của mình làm kho dự trữ số liệu.

Một người chỉ biết chất đầy số liệu trong óc thì đáng giá như thế nào? Mới đây tôi đã có một buổi tối nói chuyện rất thú vị với một người bạn của tôi đang là Chủ tịch của một hãng sản xuất hiện đang phát triển rất nhanh dù mới chỉ thành lập cách đây không lâu. Tối ấy, tình cờ

tivi chiếu một trong những chương trình thi tìm hiểu được rất nhiều người ưa thích: Người được hỏi hôm ấy đã xuất hiện trong những chương trình như thế này từ mấy tuần nay rồi. Anh ta có thể trả lời được mọi câu hỏi thuộc tất cả mọi lĩnh vực, mọi vấn đề khác nhau mà nhiều câu hỏi xem ra rất vô nghĩa. Sau khi anh ta trả lời xong một câu hỏi khá kỳ cục - đại loại có liên quan tới một ngọn núi gì đó ở Achantina, anh bạn chủ nhà nhìn tôi rồi nói: - *Anh đoán xem tôi sẽ trả cho anh chàng này bao nhiêu tiền để anh ta làm việc cho tôi?*

- *Bao nhiêu?* - Tôi hỏi.

- *300 đôla không quá một xu - không phải một tuần, một tháng mà cho cả cuộc đời anh ta đấy. Tôi đánh giá anh ta thế đấy. Vị “chuyên gia” này không biết suy nghĩ. Anh ta chỉ biết học thuộc lòng thôi. Anh ta chẳng qua chỉ giống như một bộ từ điển sống. Tôi cho rằng với 300 đôla này có khi tôi còn mua được một bộ bách khoa toàn thư khá tốt là khác, mà có khi cũng chẳng tốn đến 300 đôla đâu. 90% những gì anh ta biết, tôi có thể tìm được trong một cuốn niên giám giá 2 đôla. Những gì tôi muốn có xung quanh mình là những người biết cách giải quyết những khó khăn, biết đưa ra sáng kiến. Những người biết mơ ước và biết biến mơ ước của mình thành hiện thực. Chỉ có những người biết suy nghĩ, biết sáng tạo mới có thể cùng tôi làm việc còn những người chỉ biết nhớ một cách máy móc thì không thể...*

c) Ba cách để thoát khỏi căn bệnh mặc cảm về trí thông minh

1. *Đừng bao giờ đánh giá quá thấp trí thông minh của mình và đánh giá quá cao trí thông minh của người khác*

Đừng tự lừa dối mình. Hãy chú trọng vào những gì bạn có. Hãy tìm ra những ưu điểm của mình so với người khác, bạn cũng có những tài năng nhất định hơn những người khác chứ. Luôn nhớ rằng bạn thông minh đến mức nào không quan trọng. Điều quan trọng là bạn biết sử dụng khối óc của mình như thế nào. Hãy sử dụng tốt những gì bạn có, thay vào sự lo nghĩ về chỉ số thông minh của bạn.

2. - Mỗi ngày hãy tự mình nhắc đi nhắc lại vài lần *“Thái độ của tôi quan trọng hơn trí thông minh của tôi”*. Dù đi làm hay ở nhà cũng luôn tập cho mình cái thái độ tích cực. Hãy tìm ra những nguyên nhân xem tại sao bạn có thể làm được việc đó chứ không phải những nguyên nhân tại sao bạn sẽ không thể làm được việc đó. Hãy phát triển cách nghĩ *“Mình sẽ chiến thắng”*. Hãy sử dụng trí thông minh của bạn một cách tích cực và sáng tạo. Hãy sử dụng nó để tìm ra con đường dẫn tới thành công chứ không phải để chứng minh bạn sẽ thất bại.

3. - Luôn nhớ rằng khả năng độc lập suy nghĩ có giá trị hơn nhiều so với khả năng học

thuộc lòng và nhớ máy móc các con số, sự kiện. Hãy dùng khối óc của bạn để sáng tạo, đề xuất ý kiến, để tìm cách thực hiện mọi việc tốt hơn, mới mẻ hơn. Hãy tự hỏi mình: - *Có phải tôi đang dùng trí óc của mình để tự mình làm nên một điều gì đó hay tôi đang dùng nó chỉ để ghi chép lại, lưu giữ lại những điều mà người khác đã làm nên?*

3. CHẴNG ÍCH GÌ. TÔI QUÁ GIÀ (HOẶC TÔI CÒN QUÁ TRẺ)

Mặc cảm về tuổi tác, cho rằng tuổi mình không phù hợp, được biểu hiện ra dưới 2 cách: *Tôi quá già*, hoặc *Tôi quá trẻ!*

Tôi đã nghe hàng trăm người thuộc mọi độ tuổi khác nhau giải thích vì sao họ chỉ dám nhận một công việc tầm thường như vậy trong cuộc sống như thế này: *Tôi quá già (hoặc quá trẻ) để làm việc ấy. Tôi không thể làm những gì mình muốn làm hoặc có khả năng làm chỉ vì tuổi tôi không thích hợp.*

Thực sự, tôi lấy làm ngạc nhiên là tại sao không mấy ai nghĩ rằng tuổi của họ là “đủ độ chín là phù hợp” với một công việc nào đó. Đây quả thật là một điều không may. Cái ý nghĩ cho rằng tuổi mình không hợp đã khép lại cánh cửa bước tới nhiều cơ hội thật sự đối với hàng nghìn người. Họ nghĩ rằng do tuổi nên chẳng buồn bận tâm thử sức.

Tôi quá già là loại mặc cảm về tuổi tác còn phổ biến nhất. Căn bệnh này lây lan, tiềm ẩn một cách rất tinh vi. Chẳng hạn, có lần trên vô tuyến chiếu một bộ phim kể về một người từng là chuyên viên cỡ lớn. Ông ta bị mất việc sau khi công ty của ông sát nhập vào một công ty khác. Ông cũng đã không thể kiếm được việc làm khác chỉ vì ông quá già. Ông đã mất hàng tháng trời tìm việc nhưng vẫn không có kết quả. Cuối cùng ông buộc phải chấp nhận:

“Thôi thì về hưu cũng tốt chứ sao”.

Cách chữa căn bệnh mặc cảm về tuổi tác

Ta hoàn toàn có thể chữa được căn bệnh mặc cảm về tuổi tác. Mấy năm trước, khi tôi đang hướng dẫn chương trình huấn luyện nghệ thuật bán hàng, tôi bỗng phát hiện ra một thứ thuốc rất công dụng vừa chữa khỏi được căn bệnh này, vừa như thứ vắc xin giúp bạn chống không cho nó xâm nhập vào tâm trí bạn.

Theo học chương trình này có một anh chàng tên là Cecil, 40 tuổi. Anh cho biết, anh muốn chuyển sang làm đại diện cho một hãng sản xuất, nhưng anh nghĩ rằng anh đã quá già so với

công việc ấy. Anh giải thích: *Suy cho cùng thì tôi sẽ lại phải bắt đầu lại từ đầu mà giờ đây tôi đã quá già để làm việc ấy. Tôi đã 40 tuổi.*

Tôi đã mấy lần nói chuyện với Cecil về vấn đề tuổi tác của anh ta. Tôi vẫn sử dụng phương thuốc truyền thống: - *Anh chỉ tưởng tượng ra đấy thôi. - Nhưng tôi thấy mình già thật mà!*

Cuối cùng tôi cũng đã tìm ra một phương cách hữu hiệu. Một hôm, sau bài giảng về nghệ thuật bán hàng, tôi đã thử áp dụng nó đối với trường hợp của Cecil. Tôi nói:

- *Cecil này, cuộc đời sự nghiệp của một người bắt đầu lúc nào vậy?"*

Cecil nghĩ ngợi vài giây rồi nói: - *Theo tôi là khoảng 20 tuổi.*

- *Được rồi! - Tôi nói: Thế bao giờ thì kết thúc?*

- *Nếu anh ta vẫn còn khỏe mạnh và vẫn yêu thích công việc của mình thì tôi nghĩ anh ta sẽ vẫn còn có ích cho công việc tới khi anh ta 70 tuổi.*

- *Được rồi! Nhiều người làm việc vẫn còn rất hiệu quả ngay cả khi họ đã qua tuổi 70. Nhưng thôi, coi như ta thống nhất với nhau điều anh vừa nói, rằng cuộc đời sự nghiệp của một người bắt đầu lúc 20 tuổi và kết thúc lúc 70 tuổi. Như thế là nó kéo dài 50 năm hay nửa thế kỷ Cecil ạ. Vậy anh mới có 40. Cuộc đời sự nghiệp của anh đã trải qua bao nhiêu năm rồi?*

- *Hai mươi năm - Anh đáp.*

- *Vậy còn đường sự nghiệp của anh còn bao nhiêu năm nữa? - Tôi hỏi.*

- *Ba mươi năm nữa!*

- *Nói khác đi anh mới đi chưa được nửa cuộc đời và sự nghiệp.*

Tôi nhìn Cecil và nhận thấy anh đã hiểu ý. Anh đã chữa khỏi chứng bệnh mặc cảm về tuổi tác. Cecil hiểu rằng anh vẫn còn vô số cơ hội trong những năm tới đây. Anh đã thay đổi từ chỗ nghĩ: *Mình đã già rồi thành: Mình vẫn còn trẻ.* Giờ đây, Cecil đã biết rằng tuổi tác không quan trọng, chính thái độ của ta đối với nó mới có thể biến nó thành tiềm năng hay vật chướng ngại cho con đường công danh của ta.

Tự mình thoát khỏi sự mặc cảm về tuổi tác luôn là chiếc chìa khóa mở ra cánh cửa của những cơ hội quý báu mà trước đây bạn vẫn nghĩ là luôn đóng chặt. Một người họ hàng của tôi đã từng làm đủ mọi loại công việc khác nhau suốt nhiều năm liền: bán hàng, điều hành công ty

của riêng mình, làm việc tại ngân hàng mà không hề biết đích xác mình thật sự muốn làm việc gì nhất. Cho đến một ngày kia, anh phát hiện ra rằng điều mà anh ao ước muốn làm hơn bất cứ việc nào khác là trở thành bộ trưởng. Nhưng mỗi lần nghĩ đến nó, anh lại thấy mình đã quá cái tuổi để làm được việc ấy. Mà thật ra khi đó anh mới 45 tuổi, có 3 con và tiền bạc thì hầu như chẳng có gì. Nhưng rất may là anh luôn gắng sức và tự nhủ với mình rằng: *“Dù hiện nay mình đã 45 tuổi chứ không còn quá trẻ nữa, mình cũng sẽ trở thành bộ trưởng”*. Với niềm tin vững chắc mà ngoài ra anh cũng chẳng có gì hơn, anh đã đăng ký theo học một chương trình đào tạo bộ trưởng 5 năm ở Winconxin. Năm năm sau đó, anh đã được phong chức bộ trưởng và công tác ở một tổ chức có tiếng ở bang Illinois. Như vậy là già ư? Tất nhiên là không. Anh vẫn còn 20 năm để phấn đấu cho sự nghiệp kia mà! Phải, tôi đã gặp anh cách đây không lâu và anh đã nói với tôi: - *Anh biết đấy, nếu tôi không có quyết định quan trọng khi tới 45 tuổi chắc hẳn tôi đã sống phần còn lại của đời mình trong sự già nua và đau khổ. Giờ đây, mỗi giây, mỗi phút tôi đều cảm thấy mình vẫn còn trẻ giống như 25 năm trước đây vậy*. Và thật sự anh đã sống như điều anh mong muốn. Khi bạn thoát khỏi sự mặc cảm về tuổi tác, tự nhiên bạn sẽ có được niềm lạc quan về tuổi trẻ và sẽ cảm thấy mình vẫn còn trẻ. Khi bạn chiến thắng nỗi sợ hãi về tuổi tác, cuộc đời và sự nghiệp của bạn coi như cũng sẽ kéo dài thêm.

Một đồng nghiệp cũ của tôi ở trường đại học đã cho tôi biết quan điểm rất hay của mình về cách đánh bại mặc cảm tuổi tác như thế nào. Anh tên là Bill tốt nghiệp trường Harvard những năm 20. Sau 24 năm làm nghề môi giới chứng khoán, suốt khoảng thời gian này anh cũng chẳng kiếm được là bao, anh quyết định sẽ trở thành giảng viên đại học. Các bạn của Bill đều báo trước với anh là anh sẽ ngập đầu trong vô số đồng bài vở phải học đấy! Nhưng Bill vẫn nhất quyết đạt được mục tiêu của mình. Anh xin học tại trường Đại học tổng hợp Illinois lúc anh đã 51 tuổi. Năm nhăm tuổi, anh được nhận tấm bằng tốt nghiệp. Hiện nay Bill là chủ nhiệm khoa kinh tế học của một trường có tiếng. Anh rất hạnh phúc. Anh luôn mỉm cười khi nói: - *Tôi vẫn còn gần 1/3 những năm tốt đẹp ở phía trước kia mà!*

Mặc cảm “Tôi già rồi” là mầm bệnh thất bại. Hãy đánh bại nó bằng cách đừng để nó cản trở bạn.

Thế nào là quá trẻ? *“Tôi quá trẻ”* - một loại mặc cảm tuổi tác khác cũng rất nguy hiểm. Cách đây khoảng một năm, một cậu thanh niên 23 tuổi tên là Jerry đến gặp tôi và trình bày khó khăn của anh ta cho tôi nghe. Jerry là một cậu thanh niên tốt. Anh đã từng đi lính. Sau đó anh đã vào học đại học. Trong những năm tháng học đại học, anh đã tự mình kiếm tiền nuôi vợ con bằng cách làm nhân viên bán hàng cho một công ty bảo quản và vận chuyển lớn nọ. Anh làm mọi việc thật hoàn hảo, cả việc học ở trường và đi làm cho công ty. Nhưng ngày hôm nay anh lại tỏ

ra lo lắng thật sự. Anh nói: - *Thưa tiến sĩ Schwartz tôi có một chuyện muốn xin lời khuyên của tiến sĩ. Công ty của tôi đã có ý đề bạt tôi làm trưởng phòng bán hàng. Như thế tôi sẽ đứng ra giám sát, quản lý tới 8 nhân viên bán hàng khác.*

- *Xin chúc mừng anh. Thật là một tin mừng. Nhưng sao anh lại lo lắng thế?*

Tiến sĩ ạ, cả 8 người dưới quyền tôi đều hơn tôi từ 7-21 tuổi. Tiến sĩ nghĩ xem tôi phải làm gì? Tôi có thể làm được công việc mới này không?

- *Jerry, ông tổng giám đốc công ty anh tất nhiên phải biết rõ anh đủ năng lực, đủ kinh nghiệm để làm việc đó chứ. Nếu không ông ấy đâu có đề bạt anh như vậy. Anh hãy nhớ kỹ 3 điều này và khi đó mọi việc sẽ ổn thỏa cả thôi.*

Trước hết: Không được quan trọng hóa vấn đề tuổi tác. Một cậu bé sẽ trở thành một người đàn ông thực thụ nếu cậu ta chứng tỏ được rằng cậu ta có thể làm được bất cứ công việc gì mà một người đàn ông chân chính cần làm. Số lần sinh nhật của cậu ta chẳng liên quan gì tới vấn đề trên. Điều này cũng đúng với trường hợp của anh đấy! Khi anh thấy có đủ khả năng làm công việc của người trưởng phòng tự khắc anh sẽ trở nên đủ già dặn để đảm đương trách nhiệm ấy.

Thứ hai: Đừng lợi dụng địa vị mới của mình. Hãy tỏ rõ rằng anh luôn tôn trọng những người bán hàng dưới quyền anh. Hãy thường xuyên lắng nghe ý kiến của họ. Hãy tạo cho họ cảm giác rằng họ đang làm việc cho một vị thủ trưởng luôn sẵn sàng vì quyền lợi của tập thể, biết lắng nghe ý kiến của tập thể chứ không phải cho một kẻ độc tài. Hãy làm điều này rồi họ sẽ cộng tác với anh, mà không phải chống lại anh.

Thứ ba: Hãy quen với việc có những người lớn tuổi hơn anh nhưng làm việc dưới quyền anh. Những người lãnh đạo dù ở lĩnh vực nào đi nữa sớm hay muộn rồi cũng có lúc sẽ gặp nhiều người làm việc dưới quyền lớn tuổi hơn họ. Vì vậy, anh hãy tập quen dần với chuyện bình thường đó. Điều này sẽ giúp anh rất nhiều trong những năm tiếp sau khi có nhiều cơ hội lớn hơn đến với anh.

Jerry, hãy nhớ rằng tuổi tác không phải là điều cản trở anh, trừ phi anh cố tình nghĩ như vậy.

Giờ đây, Jerry luôn làm tốt và hài lòng với cương vị của mình. Anh thích ngành vận tải, hiện nay anh đang có ý định trong vài năm nữa sẽ thành lập công ty của riêng mình.

Nếu các bạn trẻ cứ nghĩ: - *Mình quá trẻ chưa thể làm được việc này, việc nọ* thì cuối cùng tuổi trẻ sẽ thật sự trở thành vật cản các bạn. Bạn thường nghe nói có những công việc đòi hỏi phải có sự trưởng thành nhất định nào đó về mặt thể chất và tinh thần. Ví dụ như việc bán

chứng khoán dịch vụ bảo hiểm. Đại loại những chuyện như là bạn phải có mớ tóc muối tiêu hay hói đầu thì mới chiếm được lòng tin của các nhà đầu tư. Điều ấy thật hết sức vô nghĩa. Nhưng điều quan trọng đáng nói ở đây là bạn am hiểu công việc của mình đến mức nào. Nếu bạn hiểu rõ công việc của bạn, hiểu về mọi người, khi đó bạn sẽ đủ khả năng để đảm đương công việc đó. Tuổi tác không có ảnh hưởng nhiều tới khả năng làm việc trừ phi bạn cho rằng chỉ có năm tháng (thâm niên) mới đem lại cho bạn địa vị mong muốn.

Nhiều bạn trẻ nghĩ rằng mình bị kìm hãm vì tuổi còn quá trẻ. Thật ra, rất có thể một người nào đó trong công ty lo sợ bạn, lo sợ mình mất việc đã tìm cách ngăn không cho bạn tiến lên với lý do tuổi tác của bạn không thích hợp hoặc với một lý do nào khác nữa. Nhưng những người thật sự tin tưởng vào bạn sẽ không làm như vậy. Họ sẽ tạo điều kiện cho bạn, giao cho bạn những trọng trách cao hơn nếu họ thấy bạn có đủ khả năng. Nếu bạn vừa có năng lực, vừa có thái độ đúng đắn thì tuổi trẻ sẽ là một cơ hội lớn cho bạn. Nói tóm lại, để không vương vẩn mặc cảm tuổi tác, bạn hãy làm những việc sau đây:

1. Hãy có cách nhìn nhận tích cực đối với tuổi tác hiện nay của bạn. Hãy nghĩ rằng: *“Mình vẫn còn trẻ”* chứ đừng nghĩ: *“Mình đã già”*. Hãy luôn lạc quan, tạo được cho mình niềm hăng say và cảm giác trẻ trung.

2. Hãy tính xem mình còn bao nhiêu năm sự nghiệp nữa. Nên nhớ rằng một người 30 tuổi vẫn còn 80% cuộc đời sự nghiệp trước mắt; một người 50 tuổi vẫn còn 40% những năm đầy cơ hội, dịp may trước mắt.

3. Nên dành khoảng thời gian trong tương lai để tập trung vào điều bạn thật sự mong muốn làm. Sẽ chỉ là quá muộn, nếu bạn cứ lãng phí thời gian cho nhiều ý nghĩ tiêu cực với ý niệm là *“Đã quá muộn”*. Hãy chấm dứt kiểu nghĩ *“Lẽ ra mình phải làm việc đó từ nhiều năm trước đây”*. Lỗi suy nghĩ ấy chỉ dẫn tới thất bại. Hãy nghĩ rằng: *“Bây giờ tôi sẽ làm việc ấy. Những năm tháng tốt đẹp nhất của cuộc đời tôi vẫn đang ở phía trước”*. Đó chính là lỗi suy nghĩ của những người thành công.

4. NHƯNG TRƯỜNG HỢP CỦA TÔI LẠI KHÁC. SỐ TÔI KHÔNG MAY

Gần đây tôi có nghe một kỹ sư giao thông nói về vấn đề an toàn trên các con đường cao tốc. Anh ta nói rằng: có tới 40.000 người bị thiệt mạng mỗi năm do tai nạn giao thông. Điểm mấu

chốt trong bài nói chuyện của anh ta là không làm gì có tai nạn thật sự. Cái mà chúng ta gọi là tai nạn chẳng qua là hậu quả của việc con người đi sai luật hoặc có trục trặc kỹ thuật hoặc cả 2 thứ này. Điều mà vị kỹ sư này nói ra đã khẳng định thêm cho cái mà mọi người thông hiểu thuộc mọi lứa tuổi đã từng nói: *Mọi việc đều có nguyên nhân của nó. Không có chuyện gì xảy ra mà không có nguyên nhân cả. Không thể tự nhiên có thời tiết như ngày hôm nay mà đó là do những nguyên nhân cụ thể nào đó từ ngày trước đấy! Không có lý gì để cho rằng trường hợp con người là ngoại lệ.*

Tuy nhiên không có ngày nào ta không nghe thấy một ai đó phàn nàn chuyện của anh ta là do anh ta *kém* may mắn. Cũng hiếm có một ngày nào ta lại không nghe thấy một ai đó qui cho anh ấy thành công là vì anh ta *may mắn*.

Cho phép tôi được minh họa cách mọi người đổ tội cho số phận, cho vận may như thế nào. Gần đây, tôi có đi ăn trưa với 3 anh chàng chuyên viên trẻ tuổi. Chủ đề cuộc nói chuyện ngày hôm đó xoay quanh George C người vừa được thăng chức ngày hôm qua.

Tại sao George lại có được cương vị mới cao hơn này? Ba anh chàng kia đã viện ra đủ lý do: do may mắn, do thần thể mạnh, do xu nịnh, nhờ vợ chài ông chủ và đủ mọi thứ lý do khác trừ sự thật. Còn sự thật thì rất đơn giản. George là người xứng đáng nhất trong số họ. Anh đã làm việc tốt hơn, chăm chỉ hơn, nhân cách của anh hoàn hảo hơn.

Tôi biết rằng các sếp của George và những lãnh đạo công ty đã dành nhiều thời gian để tìm hiểu kỹ xem nên thăng chức cho ai trong số 4 người đó. Lẽ ra 3 người bạn “vỡ mộng” kia phải hiểu được rằng không bao giờ những người lãnh đạo công ty lại chọn người để thăng chức theo kiểu bốc thăm, nhắm mắt nói mò. Cách đây không lâu, tôi có đàm đạo một cách nghiêm túc về vấn đề may rủi với một vị chuyên viên bán hàng của một hãng sản xuất dụng cụ máy móc nọ. Anh ấy tỏ ra rất quan tâm và hứng thú thật sự về vấn đề này. Anh đã kể cho tôi nghe kinh nghiệm của anh về chuyện may rủi như thế này:

Đây đúng là một trong những vấn đề khó khăn nhất mà mọi chuyên viên bán hàng đều phải đương đầu, mặc dù từ trước tới nay tôi chưa thấy ai nói ra điều này. Mới hôm qua thôi đã xảy ra một chuyện ở công ty tôi thật đúng với những gì anh đang nói. Lúc 4 giờ một nhân viên bán hàng của công ty chúng tôi bước vào tay cầm một hợp đồng mua máy trị giá 1.120.000 đôla còn một nhân viên bán hàng khác cũng có một hợp đồng với giá trị bán thấp hơn nhiều. Nghe thấy John (tên anh nhân viên bán hàng kia) báo tin mừng, anh này chúc mừng nhưng trong lòng đầy ghen tị. Anh ta nói: - John, anh lại gặp may nữa rồi. Sự thật mà anh nhân viên bán hàng này không chịu chấp nhận là: may mắn không liên quan gì tới việc John giành được một hợp đồng lớn như

vậy. John đã phải bận bịu hàng tháng trời với khách hàng ấy. Anh đã phải thuyết phục hàng trăm lần đối với nhiều người tới mua hàng. Anh đã phải thức trắng nhiều đêm để tìm xem có cách nào tốt nhất nhằm để thuyết phục được họ mua hàng của anh. Thế là, anh đã yêu cầu kỹ sư của công ty lập thiết kế sơ bộ về các loại thiết bị rồi đưa cho họ xem. Không phải vì John may mắn hơn người khác, trừ phi bạn coi việc chuẩn bị kỹ lưỡng cho công việc, kiên trì với công việc là may mắn.

Hãy giả thử rằng người ta đã dùng tới trò may rủi để tiến hành tổ chức lại hãng General Motor.

Nếu may mắn quyết định ai làm gì, ai đi đâu thì chắc chắn mọi doanh nghiệp trên đất nước này đều phá sản. Nhưng cứ giả dụ rằng hãng General Motor dự định thay đổi lại hoàn toàn cơ cấu tổ chức dựa vào trò may rủi tức là tên của mọi nhân viên trong hãng được niêm yết lên bảng; tên người nào được viết lên bảng đầu tiên người đó sẽ giữ chức chủ tịch. Tên thứ 2 - người đó sẽ được giữ chức phó chủ tịch, chuyên viên, và cứ như thế lần lượt từng dòng một cho đến cuối bảng.

Nghe có vẻ thật điên rồ phải không các bạn? Những quan niệm cho rằng người này là may, người kia là không may cũng giống như vậy đấy!

Những người vươn lên được đỉnh cao trên con đường sự nghiệp, dù đó là trong quản lý kinh doanh hay nghiệp vụ bán hàng hoặc ngành luật, ngành cơ khí, diễn viên, hay bất cứ một ngành nào khác đi nữa, thì đó là vì cách nhìn nhận sự việc của họ cao hơn những người khác. Và cũng vì họ biết rõ những gì cần phải làm để hoàn thành tốt công việc của họ.

Căn bệnh mặc cảm cho rằng mình không may có thể chữa trị được bằng hai cách sau:

a) *Hãy chấp nhận thuyết nhân quả.* Hãy nhìn lại cái mà bạn lầm tưởng là *May mắn* bạn sẽ thấy không phải may mắn mà chính là sự chuẩn bị chu đáo, sự sắp xếp kế hoạch cẩn thận và lối nghĩ tự mình làm nên chiến thắng sẽ quyết định tương lai của bạn. Hãy nhìn lại cái mà bạn lầm tưởng là *Không may*, bạn sẽ tìm ra được những nguyên nhân cụ thể. Muốn thành công bạn hãy học hỏi và rút kinh nghiệm từ những thất bại, nếu không mãi mãi bạn sẽ chỉ là một kẻ tầm thường.

b) Không chỉ là người ao ước một cách hão huyền và bạn đừng phí thì giờ sức lực chỉ để mơ ước có một cách nào đó đạt được thành công mà không phải đổ mồ hôi công sức. Chúng ta không thể thành công nếu chỉ chờ đợi sự may mắn. Thành công sẽ đến với những ai hiểu và biết áp dụng những nguyên lý vào thực tế cuộc sống. Đừng hy vọng may mắn sẽ đem lại cho

bạn danh vọng tiền tài và mọi điều tốt đẹp khác trong cuộc sống. Đơn giản là vì may mắn không tạo được cho nó có khả năng làm những việc ấy. Thay vào đó, bạn hãy tập trung phát huy những phẩm chất tốt đẹp, điều đó sẽ giúp bạn thành công.

Chương III

CỦNG CỐ NIỀM TIN – XUA TAN SỰ LO LẮNG SỢ HÃI

Thường thường các bạn luôn có ý tốt rằng: *Anh chỉ tưởng tượng ra đấy thôi! Đừng lo, không có gì phải sợ cả.* Nhưng các bạn và tôi đều biết dẹp nỗi lo sợ bằng cách ấy song chưa bao giờ thật sự có hiệu quả. Những câu nói làm an lòng như thế có thể giúp ta bớt lo sợ đi được vài ba phút, thậm chí vài tiếng nhưng không bao giờ giúp ta có được sự vững tin và không còn lo sợ về lâu về dài.

Nỗi sợ là có thật. Ta phải thừa nhận rằng nó luôn tồn tại trong ta chừng nào ta chưa chế ngự được nó.

Ngày nay, phần lớn nỗi sợ bắt nguồn từ nguyên nhân tâm lý. Lo lắng, căng thẳng, hồi hộp, sợ hãi đều là do sự tưởng tượng một cách tiêu cực, do bạn không biết cách dẹp qua một bên những tưởng tượng như thế. Nhưng nếu chỉ đi tìm nguyên nhân làm cho ta sợ thì không thể chữa căn bệnh “lo sợ” này. Nếu một bác sĩ phát hiện anh có bệnh ở một bộ phận nào đó trong cơ thể thì ông ta không bao giờ dừng lại ở đó. Ông ta sẽ tìm cách chữa trị cho anh. Sở dĩ các bạn thường nói: *Anh chỉ tưởng tượng ra đấy thôi!* Là vì họ tin rằng không làm gì có nỗi sợ thật ở trên đời này. Nhưng nỗi sợ là *có thật*. Nó đã và đang tồn tại trên đời này. Sợ hãi là kẻ thù số một của thành công. Nó ngăn cản không cho ta chớp lấy cơ hội. Nó hủy hoại sinh lực của ta. Nó gây bệnh cho ta, làm giảm tuổi thọ của ta. Nó ngăn không cho ta nói điều ta muốn.

Sợ hãi - một sự thiếu tin tưởng, không chắc chắn, đã lý giải vì sao ta vẫn có suy thoái kinh tế, vì sao vẫn có hàng triệu người hầu như chưa làm được việc gì gọi là khả dĩ, và hầu như không có niềm vui trong cuộc sống, thật sự mà nói, sợ hãi là một thế lực hùng mạnh, bằng cách này hay cách khác nó cũng sẽ ngăn không để ta có được những gì ta mong muốn nhận được từ cuộc sống. Sợ hãi, dù thuộc loại nào, ở mức độ nào, chung qui lại cũng chỉ là một thứ bệnh tâm lý. Giống như các bệnh tật khác về thể xác, căn bệnh tinh thần này cũng có cách chữa trị riêng của nó.

Tuy vậy, trước tiên bạn hãy nhớ lấy điều này, coi đây như một sự chuẩn bị đầu tiên về mặt tinh thần trước khi bạn chữa căn bệnh *“Lo sợ”*: *Không ai vốn sinh ra đã có ngay lòng tự tin. Phải rèn luyện mới có được. Những người luôn tỏ ra tự tin, chế ngự được lo lắng, tinh thần luôn thoải mái thanh thản mà bạn từng quen biết đều là những người đã biết tranh thủ từng giây, từng phút để luyện tập đức tính tự tin.* Bạn cũng có thể làm được như họ. Chương này sẽ giúp bạn điều ấy.

Trong chiến tranh thế giới lần thứ II, Bộ Hải quân Mỹ đã đề ra một yêu cầu: Mọi lính hải quân mới nhập ngũ đều phải bơi giỏi hoặc chí ít cũng phải biết bơi vì họ tin rằng sẽ có lúc nào đó chính nhờ biết bơi mà người thủy thủ ấy sống sót trở về. Những người lính mới vào chưa biết bơi thì phải học cách bơi. Tôi đã có lần được xem một buổi học bơi của họ. Chúng kiến cảnh mấy chàng trai vừa trẻ, vừa khỏe lại rất sợ nước chỉ sâu có vài “phút” (*đơn vị đo chiều dài của Anh, còn gọi là bộ*) thật thú vị và buồn cười. Tôi nhớ lại hôm ấy có một bài tập đòi hỏi mỗi thủy thủ mới phải nhảy (chứ không phải lặn) từ trên cao 6 bộ vào không trung xuống nước sâu quãng 8 bộ gì đó trong khi có đến nửa tá các kỳ cựu bơi lội đang đứng xem gần đấy. Thật ra bạn sẽ rất buồn nếu nhìn thấy cảnh tượng khi ấy là như thế nào: mấy chàng thủy thủ trẻ tỏ ra sợ hãi kinh khủng, họ sợ thật sự. Thế nhưng để tiến tới chỗ đánh tan nỗi sợ hãi, bạn chỉ cần một cái nhảy xuống nước là xong. Và rồi tôi đã thấy những chàng trai trẻ “vụt” nhảy khỏi cầu nhảy rất nhiều lần như vậy. Kết quả là: nỗi sợ đã tan biến và họ không còn sợ nước nữa.

Qua câu chuyện trên ta thấy: chỉ có hành động mới giúp bạn chiến thắng cái sợ. Chần chừ, do dự, không kiên quyết sẽ chỉ làm tăng thêm sợ hãi mà thôi. Vậy ngay bây giờ, bạn hãy lấy cuốn sổ tay ghi chép các nguyên tắc của thành công để ghi nhớ điều này: *Hành động sẽ chiến thắng nỗi sợ.*

Đúng như vậy, hành động sẽ chiến thắng nỗi sợ. Mấy tháng trước có một vị chuyên viên trạc tuổi 40 gặp chuyện phiền lòng nên đã tới gặp tôi. Anh ta là trưởng phòng mua bán của một cửa hàng bán lẻ. Anh nói với tôi giọng đầy lo lắng: - *Tôi sợ sẽ mất việc thôi! Tôi có cảm giác cuộc sống của tôi chỉ còn đếm từng ngày.*

- *Có chuyện gì vậy?* - Tôi hỏi.

- *Mọi thứ như chống lại tôi. Số liệu ở phòng tôi cho thấy doanh số bán ra giảm 7% so với năm trước đó. Việc này thật là tồi tệ, đặc biệt từ hồi tổng doanh số bán ra của cửa hàng tăng 6%. Thời gian gần đây, tôi đã có những quyết định không đúng đắn. Ông giám đốc phụ trách vấn đề hàng hóa đã gặp riêng tôi mấy lần để nhắc nhở về chuyện tôi chưa theo kịp đà phát triển của công ty. Từ trước tới giờ chưa bao giờ tôi lại có cảm giác tồi tệ như hiện nay. Tôi đã không còn được mọi*

người tin tưởng nữa. Người trợ lý của tôi không thật tin tưởng tôi. Các nhân viên cửa hàng cũng vậy. Các chuyên viên khác như tôi thì thấy tôi đang trượt dần. Có hôm trong một cuộc họp các trưởng phòng, một anh chuyên viên còn đề nghị thẳng nên chuyển một phần việc ở phòng tôi sang phòng anh ấy vì theo anh làm như thế cửa hàng sẽ được lợi nhiều hơn. Cứ như thế đang có cả hàng đồng người chỉ đứng đó chờ đợi tôi sẽ chìm nghỉm. Rồi anh tiếp tục nói, tiếp tục kể thật chi tiết tình thế nan giải hiện nay của anh. Cuối cùng tôi cắt ngang và hỏi anh: - Thế anh đã làm gì để thay đổi tình thế của mình?

Anh trả lời: - Tôi nghĩ chẳng còn làm gì được hơn nữa ngoài việc hy vọng mọi việc rồi sẽ tốt đẹp.

Đến đây, tôi lại hỏi: - Thật sự mà nói chỉ hy vọng thì đã đủ chưa? Ngừng lại không để anh trả lời, tôi hỏi tiếp: - Tại sao anh không hành động đi để nuôi hy vọng?

Anh nói:

- Tôi biết làm gì đây?

- Được, có hai kiểu hành động xem ra có vẻ phù hợp với trường hợp của anh đấy!

- Thứ nhất là: Ngay chiều hôm nay anh hãy bắt đầu đẩy doanh số bán ra tăng lên đi. Ta phải sẵn sàng đối mặt với vấn đề khó khăn như hiện nay của anh. Doanh số giảm tất phải có nguyên nhân. Hãy tìm ra nguyên nhân ấy đi. Có thể anh sẽ phải bán số hàng chậm tiêu thụ của anh hiện nay bằng cách hạ giá. Như thế anh sẽ có tiền để mua những hàng hóa khác hợp thị hiếu hơn. Có thể anh nên bố trí lại vị trí các quầy hàng chẳng? Có thể các nhân viên bán hàng chỗ anh cần nhiệt tình với khách hàng hơn nữa chẳng? Tôi không thể nói một cách chính xác là anh nên sử dụng cách nào, nhưng chắc chắn là phải có cách, có kết quả. Cũng sẽ là khôn ngoan, nếu anh tìm gặp ông giám đốc phụ trách vấn đề hàng hóa, nói chuyện riêng với ông ấy. Mặc dù bây giờ có thể ông đang có ý định sa thải anh, nhưng khi anh trình bày cặn kẽ với ông ấy, xin lời khuyên của ông ấy, nhất định ông ấy sẽ để anh có thêm thời gian thử làm mọi việc kia. Hơn nữa ban giám đốc sẽ không dại gì để cửa hàng phải tốn thêm tiền cho việc tìm người thế chỗ anh, nếu như họ cảm thấy anh vẫn còn cơ hội để khắc phục được khó khăn hiện nay. Công việc tiếp theo là khẩn trương thúc dục các trợ lý cùng làm việc với anh. Hãy bỏ lối xử sự như thể sắp chết đuối. Hãy để mọi người xung quanh thấy rằng anh vẫn sống. Sự can đảm sẽ trở lại trong đôi mắt anh.

Cách thứ 2 có thể coi như một sự bảo hiểm đối với anh vậy. Đó là hãy để cho 2 - 3 người bạn thân nhất với anh trong cửa hàng biết là có cửa hàng khác đang cần tuyển những người như anh. Còn anh cũng đang quan tâm tới chuyện này với lý do là vì công việc ở đó tốt hơn hẳn công

việc hiện nay của anh. Tôi tin là anh sẽ không gặp rắc rối gì nữa một khi anh đã dứt điểm làm ngay những việc cần thiết để đẩy doanh số bán hàng lên. Tuy nhiên, trường hợp anh vẫn không yên ổn được thì lúc đó việc có 2 - 3 cửa hàng đang cần những người như anh lại hóa ra rất tốt chứ sao! Anh nên nhớ rằng một người hiện vẫn đang có công ăn việc làm nghiêm chỉnh luôn có khả năng tìm được một việc làm khác nhanh và dễ dàng hơn gấp 10 lần so với một người thất nghiệp đi tìm việc.

Hai tuần sau, vị chuyên viên đã từng gặp chuyện phiền lòng ấy gọi điện cho tôi. Anh kể: - Sau lần gặp tiến sĩ hôm ấy về, tôi đã bắt tay vào làm ngay. Tôi đã tiến hành một loạt các cải cách, đổi mới trong đó cốt yếu nhất là với các nhân viên bán hàng. Trước đây mỗi tuần tôi chỉ tổ chức một buổi họp nhân viên bán hàng nhưng bây giờ sáng nào cũng có. Tôi đã đánh thức dậy sự nhiệt tình thật sự trong họ. Tôi đoán rằng một khi họ đã nhìn thấy sự sống trong tôi thì nhất định họ hăng say làm việc hơn. Họ đã chờ đợi tôi khởi động lại mọi việc. Mọi thứ giờ đây đều ổn thỏa cả và chắc chắn trong tương lai cũng vậy. Tuần trước, doanh số bán ở chỗ tôi đã vượt qua hơn năm trước và cao hơn nhiều so với mức bình quân của cửa hàng. Nhân tiện đây, tôi muốn báo với tiến sĩ một tin tốt lành là kể từ khi tôi gặp tiến sĩ hôm ấy, tới nay đã có hai nơi đề nghị tôi làm việc cho họ. Tự nhiên tôi cảm thấy rất mừng, rất vui nhưng tôi đã xếp lại cả 2 đề nghị ấy, bởi vì mọi thứ ở đây lại tốt đẹp trở lại rồi.

Như bạn thấy đấy, khi ta gặp phải những vấn đề nan giải ta sẽ chẳng thay đổi được gì, và không thể nào thoát khỏi khó khăn, nếu như ta không hành động. Hy vọng chỉ là sự khởi đầu. Hy vọng nhưng phải có thêm hành động mới có thể chiến thắng được.

Bạn hãy áp dụng nguyên tắc “hành động”. Lần sau nếu bạn có sợ hãi điều gì, dù ít dù nhiều, cũng hãy cố giữ bình tĩnh trước đã. Sau đó hãy tìm câu trả lời cho câu hỏi sau:

Mình phải hành động như thế nào để chế ngự nỗi sợ đây?

Trước hết hãy cô lập nỗi sợ. Sau đó hãy hành động một cách thích hợp.

Dưới đây là một số điều người ta hay sợ và cách giải quyết những nỗi sợ ấy:

Điều lo sợ

Hướng giải quyết (Hành động)

Hãy làm cho mình đẹp hơn bằng cách tới hiệu làm đầu, thẩm mỹ viện. Hãy

1. - Sợ ngoại hình của đánh bóng đôi giày của mình. Hãy mặc quần áo sạch sẽ chỉnh tề và là cần

mình không đẹp. *thận. Nhưng nhìn chung bạn nên tập thể dục hơn là chỉ chăm chú vào ăn mặc. Không nhất thiết lúc nào cũng phải mặc quần áo mới.*

2. - *Sợ mất mặt* *Hãy làm việc tích cực gấp đôi để phục vụ khách hàng tốt hơn. Hãy mạnh mẽ khách hàng và đừng sợ sửa chữa bất cứ lỗi lầm gì mà có thể vì nó làm khách hàng đã mất lòng trọng tin vào bạn.*

3. - *Sợ thi trượt.* *Hãy biến khoảng thời gian bạn lo lắng thành thời gian học tập.*

4. - *Sợ làm quá sức.* *Hãy chuyển sang làm một việc gì khác hẳn như ra vườn nhổ cỏ, dạo chơi, chơi với con cái, đi xem phim...*

5. - *Sợ bị tàn tật do những nguyên nhân bất khả kháng như bão táp, máy bay rơi...* *Hãy dồn tâm trí của bạn sang việc giúp người khác bớt lo sợ. Hãy cầu nguyện về một điều gì đó...*

6. - *Sợ người khác có thể nghĩ xấu, nói xấu* *Trước hết phải chắc chắn rằng việc bạn định làm là đúng đắn. Sau đấy bạn hãy làm việc đó đi. Không có ai làm gì mà không bị mọi người khác chê mình. trách cả.*

7. - *Sợ đầu tư và mua nhà.* *Hãy phân tích mọi yếu tố có thể ảnh hưởng tới việc đầu tư hoặc mua nhà của bạn. Sau đó hãy quyết định dứt khoát và phải kiên quyết thực hiện nó. Hãy tin tưởng vào sự đánh giá của bạn.*

8. - *Sợ những người khác.* *Hãy đặt họ bình đẳng với bạn. Luôn nhớ rằng người khác chẳng qua cũng chỉ là một con người, giống như bạn thôi.*

Hãy làm theo 2 bước sau đây để chiến thắng nỗi sợ và củng cố lòng tin:

1. Hãy cô lập nỗi sợ của bạn. Tìm xem bạn đang sợ cái gì.

2. Hãy hành động. Bất cứ nỗi sợ nào cũng có cách chế ngự riêng của nó.

Luôn nhớ rằng chần chừ do dự chỉ làm tăng thêm nỗi sợ.

Hành động ngay. Hãy tỏ ra kiên quyết.

Phần lớn bệnh “*thiếu tự tin*” là do không biết điều khiển bộ óc của bạn.

Bộ óc của bạn giống như một nhà băng vậy. Hàng ngày bạn đem gửi “*những ý nghĩ*” của bạn vào đó. Những ý nghĩ này phát triển dần và ghi sâu vào bộ nhớ của bạn. Mỗi khi bạn ngồi suy nghĩ một mình hay phải đương đầu với một vấn đề khó khăn, tự nhiên bạn sẽ nói với nhà băng đã thuộc lòng những ý nghĩ của bạn rằng: *Tôi đã biết gì về việc này nhỉ?* Nhà băng của bạn sẽ tự động trả lời và cung cấp cho bạn hàng loạt thông tin liên quan tới tình huống này - những thông tin mà trước đây bạn đã đem gửi vào nhà băng của bạn. Như vậy, ký ức của bạn là người cung cấp nguyên liệu để “*sản sinh*” ra những ý nghĩ mới.

Trong nhà băng của bạn có “*Ông Mách bảo*” - người bạn có thể hoàn toàn tin tưởng được vì “ông ta” không bao giờ nói dối bạn. Nếu bạn gặp “ông ta” và hỏi: - *Ông Mách bảo ơi! Tôi muốn rút những ý nghĩ chứng minh rằng tôi thấp kém hơn mọi người khác mà tôi đã gửi vào nhà băng trước đây!*. Khi đó “*Ông Mách bảo*” sẽ nói: - *Được thôi!.* *Hãy nhớ lại 2 lần trước bạn cũng đã thử làm việc này nhưng đều thất bại. Hãy nhớ lại thầy giáo dạy bạn hồi lớp 6 đã nói bạn không có khả năng làm bất cứ việc gì. Hãy nhớ lại bạn đã quá nhiều lần nghe được những đồng nghiệp khác nói về bạn... Hãy nhớ lại... Và cứ thế, “Ông Mách bảo”* khơi gợi cho bạn những ý nghĩ chứng minh bạn không đủ khả năng. Nhưng ngược lại giả dụ nếu bạn tới gặp “*Ông Mách bảo*” và hỏi như thế này: - *Ông Mách bảo ơi, tôi đang gặp phải một vấn đề khó khăn cần phải giải quyết dứt điểm. Ông có thể cung cấp cho tôi những ý nghĩ để có thể đảm bảo tôi sẽ vượt qua khó khăn ấy không?* Và “*Ông Mách bảo*” sẽ lại trả lời bạn: - *Được, tất nhiên rồi!* nhưng lần này ông đã đưa cho bạn những thông tin mà bạn đã gửi vào trước đó để chứng minh rằng bạn có thể thành công: *hãy nhớ lại trước đây bạn cũng có lần gặp phải tình huống tương tự như hiện nay, bạn đã xử sự thật tuyệt vời!... Hãy nhớ lại, ông Smith đã tin tưởng vào bạn biết bao... Hãy nhớ lại những bạn bè tốt của bạn đã nói gì về bạn... Hãy nhớ lại..., “Ông Mách bảo”* luôn hoàn thành đúng nhiệm vụ của mình: ông luôn để cho bạn rút đúng những ý nghĩ mà bạn muốn rút. Suy cho cùng thì đó là nhà băng của bạn kia mà!

Dưới đây là hai việc bạn cần làm để tạo lập tính tự tin thông qua cách quản lý có hiệu quả tại nhà băng của bạn:

1. Chỉ gửi vào “Nhà băng ký ức” những ý nghĩ tích cực:

Hãy nhìn thẳng vào sự thật này: Tất cả mọi người đều có lúc gặp phải những tình huống có thể khiến họ khó chịu, lúng túng, nhụt chí nhưng những người thành công và thất bại xử sự hoàn toàn trái ngược nhau đối với các tình huống ấy. Có thể nói những người thất bại chỉ biết buông xuôi; họ chỉ biết mỗi việc là nhớ về nó, lâu dần thành quen! Nó đã ăn sâu vào trí óc họ,

họ không còn nghĩ tới được việc gì khác ngoài nó. Đêm đêm họ chỉ nghĩ về nó. Trái lại những người thành công, tự tin thì “không nghĩ thêm về nó”. Họ chỉ tập trung đưa thêm những ý nghĩ tích cực vào nhà băng ký ức của họ.

Chiếc xe của bạn sẽ chạy ra sao nếu sáng nào bạn cũng vút hàng năm bụi bẩn vào động cơ của nó. Chiếc động cơ đó dù tốt đến mấy chẳng nữa chẳng chóng thì chầy nó cũng sẽ hỏng hóc và không thể làm được những gì bạn muốn. Trí óc bạn rồi cũng sẽ chung số phận như động cơ ấy nếu ngày nào bạn cũng chỉ “rót” vào đó những tư tưởng tiêu cực, khó chịu. Ý nghĩ tiêu cực sẽ làm mòn mỏi và làm hư hại trí óc của bạn. Nó sinh ra sự lo lắng, cáu bẳn và cảm giác thấp kém. Nó đẩy bạn ra khỏi con đường trong khi mọi người khác đang vững vàng tiến lên. Hãy làm việc này; những lúc bạn ngồi một mình suy nghĩ - khi bạn đang lái xe hoặc ăn cơm một mình - hãy nhớ lại những kinh nghiệm dễ chịu, tích cực mà bạn có. Hãy chỉ gửi *“những ý nghĩ tích cực”* vào *“nhà băng ký ức”* của bạn. Điều ấy sẽ giúp bạn tự tin. Nó tạo cho bạn cảm giác *“Tôi thật sự cảm thấy tốt đẹp mà!”*. Nó còn giúp cơ thể bạn khỏe mạnh nữa! Và đây là một kế hoạch hay; ngay trước khi bạn ngủ, hãy gửi những ý nghĩ tốt đẹp vào *“nhà băng ký ức”*. Hãy tìm ra những ưu điểm của mình. Hãy nhớ lại có biết bao nhiêu điều tốt đẹp mà từ đó bạn phải biết ơn vợ hay chồng bạn, biết ơn con cái, bạn bè bạn, biết ơn sức khỏe của bạn. Hãy nhớ lại hôm nay bạn đã thấy mọi người xung quanh làm được những việc gì tốt. Hãy nhớ lại những việc bạn đã làm được, những thành công bạn đã gặt hái được dù cho đó mới chỉ là những công việc, những thành công nhỏ. Hãy tìm xem tại sao bạn phải vui vì bạn được sống ở trên đời này chứ!...

2. Chỉ rút những ý nghĩ tiêu cực ra khỏi nhà băng ký ức

Mấy năm trước đây ở Chicago tôi có quan hệ mật thiết với một công ty *“tư vấn” tâm lý*. Công ty đã giúp giải quyết rất nhiều trường hợp khác nhau trong đó phổ biến nhất là các trường hợp hôn nhân gặp rắc rối và tâm lý bất thường nói chung là các vấn đề thuộc về tinh thần.

Một buổi chiều nọ, tôi đã nói chuyện với vị lãnh đạo của công ty này. Tôi có hỏi ông ta về công việc và các phương pháp giúp *“khách hàng”* của công ty - những người bị khủng hoảng về tâm lý. Ông nói với tôi: - *Anh biết không mọi người sẽ không bao giờ phải cần đến sự giúp đỡ của chúng tôi nếu họ làm được một việc, phải, đúng một việc thôi!*

- *Việc gì vậy?* - Tôi sốt sắng hỏi.

- *Việc chỉ đơn giản thế này thôi: Trút bỏ mọi ý nghĩ tiêu cực trước khi chúng trở thành “quái vật” hoành hành trong đầu óc họ. Phần lớn những người đến với chúng tôi đều với một tâm*

trạng đã bị khủng hoảng. Họ lúc nào cũng lo sợ một điều gì đó. Chẳng hạn, tôi thấy là một trong những nguyên nhân phổ biến dẫn tới những trục trặc trong cuộc sống vợ chồng là do tuần trăng mật: Tuần trăng mật diễn ra không được như người chồng hoặc vợ hoặc cả hai người đã mong đợi. Đáng lẽ phải quên điều đó đi thì họ lại chỉ luôn nghĩ về nó, hậu quả là nó trở thành một chướng ngại vật khổng lồ ảnh hưởng xấu tới mối quan hệ vợ chồng. Và 5 - 10 năm sau, họ buộc phải tới gặp chúng tôi. Dĩ nhiên các khách hàng của chúng tôi thường không hiểu rõ những lo lắng của họ. Vì thế công việc chúng tôi làm là tìm ra và giải thích cho họ nghe nguyên nhân khiến họ đã quá lo lắng, và giúp họ hiểu rằng họ đã lo lắng một cách vô ích, rằng vấn đề không đến mức như họ tưởng. Con người ta lúc nào cũng có thể trầm trọng hóa gần như bất cứ điều gì mà điều ấy không được như ý mình mong muốn. Chẳng hạn như thất bại trong công việc, mối tình tan vỡ, đầu tư không hiệu quả, thất vọng vì cách đối xử của con cái - đây là những vấn đề thường hay gặp mà chúng tôi phải giúp khách hàng của mình vượt qua.

Rõ ràng là bất cứ một ý nghĩ tiêu cực nào cũng sẽ trở thành con quái vật thật sự hoành hành trong tâm trí bạn nếu bạn cứ luôn nhớ tới nó. Con quái vật ấy sẽ lấy mất niềm tin của bạn, và làm cho những phiền muộn của bạn trầm trọng hơn.

Trong một bài báo gần đây đăng trên tạp chí Quốc tế có nhan đề: “Xu hướng tự hủy hoại bản thân”. Tác giả Alice Mulcahey đã cho biết hàng năm có tới 30.000 người tự tử và 100.000 người khác có ý định tự tử. Bà viết: “Thật kinh ngạc là hiện nay có đến hàng triệu người đang tự chết dần chết mòn. Họ chết mòn về tinh thần nhiều hơn là về thể xác: họ luôn tìm cách tự làm nhục, tự trừng phạt bản thân họ hay nói chung là tự hủy hoại họ”.

Nhà tâm lý học bạn tôi, vị lãnh đạo công ty “tư vấn” tâm lý có kể cho tôi nghe chuyện ông đã giúp một người bệnh chấm dứt hành động tự hủy hoại tinh thần của chị ta như thế nào. Ông nói: Chị bệnh nhân này mới gần bước sang tuổi 40, có hai con. Chị tỏ ra tuyệt vọng và chán nản thật sự. Chị thấy quá khứ của mình toàn những điều bất hạnh; chị nhớ lại những ngày học phổ thông, chuyện hôn nhân, chuyện sinh con, rồi những nơi chị đã sống một cách thật buồn nản. Chị ta nói, chị chưa bao giờ cảm thấy hạnh phúc thực sự. Chị ta nhìn nhận những việc trong quá khứ chẳng thấy gì ngoài những bi quan và đen tối. Khi tôi đưa cho chị xem một bức tranh và hỏi chị đã nhìn thấy gì trong bức tranh đó. Chị trả lời trông cứ như thể đêm nay sẽ có mưa to bão lớn rất kinh khủng! Đúng là một cách nhìn u ám chưa từng thấy! Đó là một bức tranh sơn dầu lớn vẽ cảnh Mặt trời đang ở xa phía chân trời và một bờ biển đá lởm chởm. Bức tranh vẽ rất thông minh; có thể hiểu là cảnh bình minh hay cảnh hoàng hôn cũng được. Ông còn nói với tôi là cách hiểu bức tranh của từng người sẽ phản ánh tính cách của người đó. Phần lớn mọi người xem bức tranh này nói đó là cảnh bình minh, nhưng những người đang chán nản, tinh thần suy sụp

thì cho đó là cảnh hoàng hôn. Là một nhà tâm lý học, tôi biết tôi không thể thay đổi những gì đã ăn sâu vào ký ức người đó, nhưng tôi có thể giúp người đó nhìn nhận quá khứ một cách sáng sủa hơn, tất nhiên là phải với sự thành tâm cố gắng của người bệnh nữa. Đây cũng là cách tôi đã dùng để chữa cho chị này. Tôi lắng nghe chị nói và giúp chị ấy nhận ra rằng quá khứ của chị cũng đã từng có những niềm vui, hạnh phúc chứ không phải chỉ toàn bất hạnh. Sau 6 tháng, xem ra chị ta bắt đầu có tiến triển. Lúc đó, tôi đã yêu cầu chị làm một việc đặc biệt: tôi bảo chị mỗi ngày hãy nghĩ và viết trên giấy 3 lý do cụ thể tại sao chị phải thấy hạnh phúc. Đến thứ Năm sau (chị thường đến chỗ tôi vào thứ Năm hàng tuần), tôi xem qua bản liệt kê các lý do của chị và chúng tôi cùng nhau thảo luận. Tôi đã yêu cầu chị làm như thế trong vòng 3 tháng liền. Chị ấy đã tiến bộ thật đáng mừng. Bây giờ chị ấy hoàn toàn hài lòng với cuộc sống của mình. Chị có thái độ tích cực và tất nhiên cũng hạnh phúc như nhiều người khác.

Khi người phụ nữ này đã loại bỏ được những ý nghĩ tiêu cực ra khỏi đầu óc mình, tự khắc tâm hồn chị sẽ bình tâm trở lại. Vấn đề tâm lý của bạn dù lớn, dù nhỏ cũng đều cứu chữa được, nếu bạn biết loại bỏ hết những ý nghĩ tiêu cực ra khỏi “nhà băng ký ức” và gửi vào đó những ý nghĩ tích cực.

Đừng bao giờ để nỗi phiền muộn của bạn lớn dần lên và biến thành con quái vật hoành hành trong tâm trí bạn. Hãy loại bỏ những điều khó chịu ra khỏi đầu óc bạn. Khi bạn nhớ lại một điều gì, hãy tập trung chỉ nhớ những mặt tốt đẹp, hãy cố gắng quên đi những điều tồi tệ. Hãy chôn vùi nó. Nếu bạn thấy mình đang nghĩ tới mặt trái (khía cạnh xấu) của sự việc, hãy lập tức dẹp ngay ý nghĩ đó đi.

Sau đây là một điều rất quan trọng, rất đáng nói mà bạn cần phải biết. Thông thường trí óc bạn luôn muốn bạn quên đi những điều không vui. Song nếu bạn có ý thức chủ động hợp tác với trí óc bạn thì những ký ức không vui kia dần dần sẽ phai mờ. “Ông Mách bảo” trong “nhà băng ký ức” của bạn sẽ đẩy chúng ra.

Bác sĩ Melvin S.Hattrick - một nhà tâm lý học nổi tiếng, khi bàn về khả năng trí nhớ của chúng ta đã nói: - Khi bạn có cảm giác thoải mái về một chuyện gì đó, trí óc bạn có thiên hướng muốn ghi nhớ nó. Khi bạn có cảm giác khó chịu, trí óc bạn có xu hướng muốn quên nó đi vì nó trái ngược với điều chúng ta mong muốn.

Nói tóm lại, thật sự quên đi cảm giác khó chịu không khó khăn gì, nếu bạn kiên quyết “từ chối” không nhớ lại nó. Hãy chỉ nghĩ những ý nghĩ tích cực trong “nhà băng ký ức” của bạn. Hãy để những ý nghĩ khác phai nhạt đi. Khi đó cảm giác tự tin, đứng trên đỉnh cao thế giới sẽ đến với bạn. Khi bạn không nhớ tới những điều tiêu cực, phản lại bạn, bạn coi như tiến được một

bước dài tới chỗ chế ngự được nỗi lo lắng sợ hãi.

Tại sao người ta lại sợ những người khác? Tại sao nhiều người lại cảm thấy ngượng ngịu trước những người khác? Cái gì đứng đằng sau những sự nhút nhát ấy? Chúng ta có thể làm gì để khắc phục được điều đó?

E sợ những người xung quanh là một kiểu lo sợ phổ biến nhưng bạn vẫn có cách chế ngự nó. Bạn sẽ xua tan được nỗi sợ ấy nếu biết nhìn nhận đúng họ. Một người bạn của tôi - một nhà doanh nghiệp hiện đang điều hành rất thành công nhà máy chế biến gỗ. Anh đã kể cho tôi nghe cách anh nhìn nhận mọi người xung quanh ra sao. Đúng là một câu chuyện hay: - *Trước khi tôi vào quân đội thời chiến tranh thế giới lần thứ II, tôi rất sợ mọi người. Anh không thể tưởng tượng nổi khi ấy tôi đã xấu hổ, ngượng ngịu và nhút nhát đến thế nào đâu! Tôi có cảm giác những người khác đều thông minh, tài ba và nhanh nhẹn hơn tôi. Tôi lo lắng vì nghĩ rằng mình không đủ tài trí và sức khỏe. Tôi luôn nghĩ mình sinh ra là để gánh chịu mọi thất bại. Sau đó, đúng là một dịp may mắn cho tôi, thời gian phục vụ trong quân đội đã khiến tôi mất đi mặc cảm không còn e ngại mọi người nữa. Chuyện là thế này: vào những năm 1942 - 1943 có lúc quân đội cần phải tuyển rất nhiều lính mới. Tôi đã được cử làm bác sĩ phục vụ trong những trung tâm tuyển quân lớn. Hàng ngày tôi phải hỗ trợ cho việc khám phá sức khỏe lính mới. Gặp những người lính này, càng nhìn vào họ, tôi lại càng thấy mình đã bớt tính hay sợ hơn. Tất cả những người lính này phải xếp hàng, cởi trần. Trông họ chẳng khác gì nhau, tất nhiên có người béo, người gầy, người cao, người thấp nhưng tất cả bọn họ đều bố trí và đơn độc. Chỉ mấy ngày trước đây thôi, họ vẫn còn là những chuyên viên, nông dân, thương gia, ngư dân, công nhân nhưng khi vào trung tâm tuyển quân, tất cả bọn họ đều giống nhau. Tôi đã khám phá một điều cơ bản là: Con người ta có nhiều mặt giống nhau nhiều hơn là khác nhau. Tôi đã nhận thấy người lính kia cũng rất giống như tôi, cũng thích ăn, cũng biết nhớ gia đình, bè bạn, cũng có những khó khăn và cũng thích giải trí. Như vậy, nếu anh ta về cơ bản cũng giống tôi như thế thì đâu có gì phải sợ anh ta. Điều này xem ra có nghĩa đấy chứ? Nếu người kia về cơ bản không khác gì tôi thì không có lý gì tôi phải e sợ anh ta.*

Sau đây là hai cách giúp bạn không nhút nhát, e sợ người khác:

1. Hãy coi xung quanh bình đẳng với mình. Hãy ghi nhớ hai điều sau đây khi tiếp xúc với mọi người.

Thứ nhất: Người bên cạnh là người quan trọng. Tôi xin nhấn mạnh từ quan trọng. Tất cả mọi cá nhân đều quan trọng. Nhưng nên nhớ thêm điều này: *Bạn cũng quan trọng. Vì thế khi gặp người khác hãy luôn luôn coi: Cả hai chúng ta đều quan trọng như nhau, chúng ta cùng ngồi*

đây bàn bạc trên cơ sở đôi bên cùng có lợi như một phương châm ứng xử của bạn.

Vài tháng trước, một chuyên viên thương mại gọi điện báo cho tôi biết, anh ta vừa mới nhận người thanh niên (tôi đã giới thiệu cho anh ta trước đó) vào làm việc ở chỗ anh. Anh hỏi tôi: *- Anh có biết tại sao tôi lại nhận cậu ta không?*

- Sao vậy? - Tôi hỏi.

- Bởi chúng tôi thích cách cư xử của cậu ta. Đa số những người tới đây xin việc đều tỏ ra sợ hãi khi bước tới bàn phỏng vấn. Họ trả lời tôi đúng với những điều mà họ cho là tôi muốn nghe. Những người đi xin việc cũng gần giống như kẻ ăn mày - họ sẵn sàng chấp nhận bất cứ điều gì. Họ không tỏ ra có gì đặc biệt. Nhưng chàng thanh niên này thì khác. Anh ta tôn trọng tôi, nhưng anh ta cũng biết tự trọng. Thêm vào đó, anh ta còn hỏi lại tôi có lẽ cũng nhiều như tôi hỏi anh ta. Anh ta không sợ sệt điều gì. Anh ta là một người đàn ông thực thụ và anh ta sẽ biết cách làm mọi việc một cách hoàn hảo.

Thái độ coi mọi người quan trọng như bạn và ngược lại giúp bạn tạo ra sự bình đẳng. Phải luôn luôn nghĩ rằng người kia không thể quan trọng hơn bạn được.

Có thể người kia trông có vẻ cao lớn và quan trọng hơn bạn nhưng nên nhớ rằng anh ta cũng chỉ là một con người có những quyền lợi, ham muốn, khó khăn cơ bản giống như bạn.

2. Hãy hiểu mọi người xung quanh

Trong cuộc sống xã hội muôn hình ngàn vẻ, những người muốn chế giễu anh, ca thán anh, rầy la anh, thậm chí muốn đánh gục anh không phải là hiếm. Vì thế anh phải chuẩn bị tinh thần trước với những người đó. Nếu không sự tự tin của anh sẽ bị tổn thương và anh sẽ cảm thấy mình bị thất bại hoàn toàn.

Mấy tháng trước đây tôi đã có dịp chứng kiến một trường hợp cư xử rất hay với những người này tại bàn đăng ký thuê phòng ở một khách sạn ở Memphis.

Lúc đó, mới chỉ hơn 5 giờ chiều một chút và vẫn còn rất nhiều khách ra vào khách sạn để đăng ký. Người đàn ông đứng trước tôi đọc tên mình mà như ra lệnh cho anh nhân viên khách sạn ghi. Anh nhân viên đáp: *- Vâng, ông R, chúng tôi có một phòng đơn rất tốt dành cho ông.*

- Phòng đơn? - Ông ta sáng giọng: - Tôi đặt phòng đôi cơ mà?

Người nhân viên trả lời rất lịch sự: *- Xin phép ông, tôi sẽ kiểm tra lại.* Anh rút tờ đăng ký

phòng của ông khách nọ ra khỏi tập hồ sơ và nói: - *Rất tiếc thưa ông, trong bức điện lại ghi thuê phòng đơn ạ! Chúng tôi sẵn lòng dành cho ông một phòng đôi khác ngay nếu như chúng tôi còn. Nhưng rất tiếc không còn phòng đôi nào trống cả.*

Ông khách giận dữ nói: - *Tôi không cần biết tấm giấy đó đã ghi gì. Tôi muốn có phòng đôi!*

Sau đó ông lại nói tiếp: - *Anh biết tôi là ai chứ? Tôi sẽ yêu cầu sa thải anh. Anh cứ đợi đấy! Anh sẽ mất việc!*

Bất chấp những câu nói giận dữ của ông khách, anh nhân viên vẫn tỏ ra hết sức nhã nhặn: - *Thưa ông, chúng tôi thật sự lấy làm tiếc. Nhưng chúng tôi đã làm đúng như ông đã yêu cầu.*

Đến đây, ông khách tỏ ra tức điên lên: - *Lẽ ra tôi không nên vào cái khách sạn này. Tôi cứ tưởng nó tốt lắm! Bây giờ tôi mới biết ở khách sạn này làm ăn không ra sao cả! Và ông ta bỏ đi.*

Tôi bước lại bàn, cứ nghĩ là anh sẽ lúng túng vì chỉ vài giây trước đây, anh đã bị ông khách nọ nói cho không ra sao cả. Nhưng không, anh lại niềm nở chào tôi một cách tự nhiên và lịch sự. Rồi anh giở sổ ghi tên khách hàng đăng ký tìm tên tôi. Tôi nói với anh: - *Tôi rất khâm phục cách xử sự của anh mấy giây trước đây thôi! Anh đúng là một con người biết tự kiểm chế.*

Anh nói: - *Thưa ông, thật sự tôi không muốn cáo ông ấy làm gì. Ông thấy đấy, không phải ông ấy cáo với tôi, tôi chỉ là người giờ đầu chịu báng. Ông khách khốn khổ ấy chắc gặp chuyện bực mình với vợ, cũng có thể công việc của ông ấy bị sa sút hay ông ấy cảm thấy hèn kém hơn ai đó. Đây là cơ hội vàng để ông ấy trút hết mọi bực dọc của mình. Tôi chỉ là người đã tạo cho ông ta cơ hội ấy. Có thể thực chất ông ấy là một người rất tốt. Mọi người đa số đều tốt cả mà.*

Xin các bạn hãy nhớ hai câu nói ấy nếu lần sau có gặp ai khiêu chiến với bạn. Hãy biết tự kiểm chế. Con đường dẫn tới thành công trong những trường hợp như thế là cứ để cho người đó nói, còn sau đó bạn hãy quên nó đi.

Mấy năm trước, khi xem bài của học sinh, tôi bất chợt gặp một bài khiến tôi phải chú ý. Qua nhiều buổi thảo luận và kiểm tra trước đó, người sinh viên này đã tỏ ra là một sinh viên giỏi. Song bài thi này đã không phản ánh hết điều ấy. Thật sự, tôi cũng tin anh ta giỏi nhất lớp. Nhưng không hiểu sao lần này, bài của anh ta lại kém nhất lớp. Như đã thành thói quen, mỗi khi gặp những chuyện lạ như thế này, tôi yêu cầu thư ký của mình hẹn anh ta đến văn phòng gặp tôi ngay với lý do có chuyện khẩn cấp. Paul có mặt tại văn phòng ngay lập tức. Trông anh ta như vừa trải qua một điều gì khủng khiếp lắm! Sau khi anh ngồi xuống, tôi liền hỏi: - *Có chuyện gì vậy Paul? Đây hoàn toàn không phải là bài tôi chờ đợi ở anh.*

Paul tự đấu tranh với chính mình. Anh nói, mắt cúi nhìn xuống: - *Thưa thầy, sau khi em biết thầy đã phát hiện ra em không trung thực trong thi cử, em cảm thấy hoang mang, bối rối vô cùng. Em đã không thể tập trung vào làm bài được. Nhưng em xin thú thật với thầy, đây là lần đầu tiên em gian dối. Em muốn đỗ loại A vì thế nên em đã quay cóp.*

Trông Paul lúng túng thật sự. Nhưng vì anh đã nói ra, nên không ngừng lại ở đó: - *Em biết có thể thầy sẽ đuổi học em. Trường đã có quy định là bất cứ sinh viên nào gian dối trong thi cử đều sẽ bị đuổi học.*

Đến đây, Paul bắt đầu lo sợ chuyện này sẽ làm cả nhà anh phải xấu hổ, nó sẽ phá ngang cuộc đời anh và sẽ gây ra biết bao nhiêu rắc rối khác.

Sau cùng tôi nói: - *Thôi Paul, dừng lại đã. Tôi muốn nói với anh điều này: Tôi không biết anh lừa dối. Mãi tới khi anh vào văn phòng này và nói ra tôi mới biết. Trước đó tôi hoàn toàn không thể hiểu đã có chuyện gì với anh. Paul, tôi rất tiếc là anh lại làm như thế! Paul, hãy nói cho tôi biết anh định học cái gì ở trường này?*

Anh ta bình tĩnh và im lặng một lát rồi nói: - *Thưa thầy, em nghĩ mục đích của em là học cách sống nhưng em hiểu, em đã không làm được điều ấy cho ra hồn.*

- *Paul, có nhiều cách học chứ! Tôi nghĩ rằng ngay chuyện này cũng giúp anh có được một bài học lớn đấy chứ! Khi anh quay cóp, lương tâm hành hạ anh. Nó như nhắc anh đang phạm tội và điều đó lại đánh vào lòng tự tin của anh. Khi phải thú nhận điều ấy, anh đã bối rối, hoang mang. Paul ạ! Ở đây tôi không phải dạy khôn, thuyết giáo anh về điều phải điều trái. Nhưng ta hãy nhìn thẳng vào vấn đề. Khi anh làm một việc gì đó trái với lương tâm, anh sẽ cảm thấy có lỗi và cảm giác ấy cứ ám ảnh tâm trí anh. Anh không thể tập trung suy nghĩ làm bài được, vì tâm trí anh vẫn đang luôn tự hỏi: Mình có bị bắt quả tang không nhỉ? Liệu mình có bị bắt không? Paul, anh muốn được xếp loại A đến mức dám làm cả điều mà anh biết là sai. Trong cuộc sống sẽ còn nhiều lần khác nữa anh muốn được “loại A” đến mức sẽ bị cám dỗ làm điều trái ngược với lương tâm. Chẳng hạn anh muốn bán được hàng đến mức dám lừa dối cả khách hàng của mình. Lần đó, anh có thể thành công. Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra sau đó? Cảm giác có lỗi sẽ xâm chiếm tâm hồn anh. Lần sau, nếu có gặp lại khách hàng ấy anh sẽ cảm thấy lúng túng. Anh sẽ luôn tự hỏi: “Liệu ông ấy đã phát hiện ra mình lừa dối ông ấy chưa?”. Thái độ đón khách của anh sẽ không được tốt vì anh không thể tập trung được. Anh sẽ không còn có cơ hội thứ 2, 3, 4 để bán tiếp kiểu như thế nữa. Về lâu dài, nếu cứ dùng mách lới như vậy thì lương tâm anh sẽ cắn rứt và thu nhập của anh sẽ bị giảm đi.*

Tôi tiếp tục nói, giải thích cho Paul nghe một người đàn ông sẽ không thể tập trung làm việc được tốt một khi anh ta đang dấn dúi với một người phụ nữ khác và rất lo sợ bị vợ mình phát giác: *“Cô ấy sẽ phát hiện ra? Cô ấy sẽ phát hiện ra?” Câu nói đó luôn ám ảnh và cắn rứt lương tâm cho tới khi nào anh ta không còn có thể làm được việc gì cho hồn nữa.*

Tôi nhắc Paul rằng nhiều tội phạm bị bắt không phải vì chúng đã để lại dấu vết mà vì chúng đã làm điều tội lỗi đáng phải hổ thẹn. Chúng cảm thấy mình có lỗi và cảm giác ấy cứ xoáy vào tâm can chúng, khiến chúng dễ bị người khác nghi ngờ.

Trong mỗi chúng ta, ai cũng có cái khao khát được làm đúng, nghĩ đúng với lẽ phải. Vì thế khi chúng ta đi ngược lại khao khát ấy, chúng ta đồng thời đã gieo một mầm bệnh vào lương tâm mình. Mầm bệnh ấy giống như căn bệnh ung thư vậy, cứ lớn dần, lớn dần lên. Nó làm cho ta không còn tự tin nữa. Vậy xin bạn hãy tránh làm bất cứ điều gì mà chỉ vì nó bạn sẽ luôn phải tự hỏi: - *Mình có bị bắt không nhỉ? Họ có phát hiện ra mình không nhỉ?*

Bạn có những mong ước nhất định, nhưng xin đừng vì quá muốn đạt được mong ước ấy mà làm tổn thương đến lương tâm của bạn. Tôi rất vui là Paul đã hiểu ra vấn đề. Anh ta đã rút ra được một bài học thực tế, đã nhìn ra giá trị to lớn của việc luôn làm theo lẽ phải. Sau cùng, tôi bảo Paul ngồi xuống và làm lại bài thi.

Làm đúng với lương tâm, khi đó bạn sẽ thanh thản. Từ đó bạn sẽ xây dựng được lòng tự tin. Khi ta cố tình làm một việc sai trái, sẽ xảy ra hai hậu quả tai hại sau: *Thứ nhất*, ta cảm thấy có tội và cảm giác ấy khiến ta bị mất dần tính tự tin. *Thứ hai*, những người khác sớm hay muộn cũng sẽ phát hiện ra và lúc ấy họ sẽ không còn tin tưởng ta nữa.

Làm điều hợp lẽ phải và giữ vững tính tự tin. *Đó là cách đưa bạn đến thành công.*

“Hãy hành động một cách tự tin. Khi đó tự tin sẽ đến với bạn”.

Đây là một nguyên tắc tâm lý đáng được nhắc đi nhắc lại 25 lần. Hãy nhắc cho đến khi nào nó hoàn toàn thấm nhuần tư tưởng bạn.

Nhà tâm lý học trứ danh Tiến sĩ George W. Crane đã viết trong quyển sách nổi tiếng của ông - **“Tâm lý hữu dụng”** (Chicago: Hopkins Syndicate, Inc., 1950):

Hãy nhớ rằng, hành động làm sao sẽ quyết định trạng thái tâm lý làm vậy. Bạn không thể trực tiếp điều khiển được trạng thái tâm lý của bạn nhưng bạn có thể thông qua hành động để điều khiển nó... Để tránh gặp phải những bi kịch chẳng hạn như sự trục trặc và hiểu lầm trong cuộc sống gia đình, xin bạn hãy nhớ nguyên tắc trên. Mỗi ngày hãy cố làm những việc tốt rồi tâm

hồn bạn sẽ thấy thanh thản! Chỉ cần bạn biết chắc được nếu người bạn đời của bạn luôn dành cho nhau những nụ hôn nồng ấm, những lời khen chân thành cùng nhiều cử chỉ nhã nhặn khác nữa, khi ấy bạn sẽ không phải lo lắng về chuyện tình cảm vợ chồng. Nếu bạn chỉ lo lắng những chuyện không đâu bạn khó mà có thể tận tâm với người bạn đời, xét về lâu về dài.

Các nhà tâm lý học đã nói ta có thể thay đổi cảm xúc thông qua hành động của chính bản thân. Chẳng hạn nếu bạn mất đi sự vui vẻ mà muốn chuộc lại, bạn hãy tự bảo mình phải cười lên trước đã. Bạn sẽ thấy mình cũng chẳng thua kém gì người khác nếu bạn đứng dậy và hoạt động, chứ không phải ngồi ủ rũ một chỗ. Bạn cứ thử tự làm mình cáu giận thật sự để rồi xem cuối cùng trong lòng bạn sẽ cảm thấy bức bối xảy ra như thế nào.

Ta có thể khẳng định được điều này: khi ta chế ngự được hành động, ta có thể làm biến đổi tâm trạng (tư tưởng).

Những người hay rụt rè khi phải tự giới thiệu mình với người khác có thể xua tan cảm giác ấy và thể vào đó là sự tự tin bằng cách làm ba việc rất đơn giản sau đây:

- Nồng nhiệt bắt tay người kia
- Nhìn thẳng vào mắt người kia
- Nói với người kia: *“Tôi rất hân hạnh được làm quen với anh”*.

Ba hành động trên sẽ nhanh chóng và tự khắc xua tan đi mọi ngại ngùng của bạn. Hành động một cách tự tin sẽ sinh ra tâm lý tự tin. Vì thế để có được sự tự tin, bạn hãy hành động thật tự tin. Bạn muốn cảm thấy như thế nào thì hãy hành động như thế ấy!

Dưới đây là 5 bài tập giúp cho bạn có tính tự tin.

Bạn hãy đọc những chỉ dẫn đó thật cẩn thận. Sau đây bạn hãy cố gắng công luyện tập theo, rồi cuối cùng bạn sẽ có được đức tính tự tin.

1. Ngồi lên hàng trước: Bạn thử để ý xem ở những nơi thường tụ họp mọi người như ở các cuộc họp, lớp học... những ai thường ngồi vào những hàng ghế sau? Đó thường là những người muốn tránh sự chú ý của người khác. Nguyên nhân là vì họ thiếu tự tin.

Ngồi lên phía trên sẽ giúp bạn tạo được sự tự tin. Hãy tập ngồi lên phía trước. Từ này trở đi hãy coi việc cố gắng ngồi càng gần phía trên càng tốt là nguyên tắc của bạn. Tất nhiên ngồi lên phía trên bạn có thể dễ bị chú ý hơn nhưng thành công đến với bạn là điều chắc chắn.

2. Hãy tập nhìn thẳng vào mắt người nói chuyện: Cách thức một người sử dụng đôi mắt của anh ta đã nói lên rất nhiều điều về con người anh ta. Bạn sẽ thắc mắc về một người không bao giờ dám nhìn thẳng vào mắt bạn:

Anh ta định che giấu điều gì nhỉ? Anh ta sợ cái gì nhỉ? Anh ta đang định chơi trò gì chẳng? Không dám nhìn thẳng vào mắt người đang nói chuyện với mình sẽ thể hiện 2 điều sau đây:

- *Tôi cảm thấy mình thấp kém hơn anh, yếu thế hơn anh. Tôi sợ anh.*

- *Tôi thấy có lỗi. Tôi đã làm một việc (hoặc tôi đã nghĩ một chuyện) mà tôi không muốn anh ta biết được. Tôi sợ nếu nhìn vào mắt anh ta, anh ta sẽ nhìn thấu suốt tâm can tôi.* Bạn sẽ không chứng tỏ được một điều gì tốt đẹp về mình khi bạn tránh không nhìn thẳng vào mắt người kia. Trái lại, bạn sẽ chỉ thấy bạn e sợ, bạn thiếu tin tưởng. Hãy chế ngự kiểu sợ như vậy bằng cách nhìn thẳng vào mắt người nói chuyện. Làm như vậy, bạn sẽ cho người đó thấy: *“Tôi là người trung thực. Tôi tin vào những điều mình nói. Tôi không sợ. Tôi tin tưởng vào bản thân”.*

3. Hãy đi nhanh hơn trước 25%: Khi tôi còn nhỏ, tôi rất thích được về nông thôn chơi. Sau khi đã xong mọi việc và trở lại ô tô, mẹ tôi thường nói – *Davey (tên gọi thân mật của David), chúng ta hãy ngồi ở đây một lúc, xem mọi người qua lại nhé.* Mẹ tôi rất thích làm như vậy. Mẹ tôi là người chơi thể thao tuyệt vời. Mỗi khi ngồi như vậy mẹ tôi lại nói: *Con nhìn người kia kìa. Theo con ông ta đang gặp chuyện gì vậy? Hoặc: Con nghĩ người phụ nữ kia sắp định làm gì hả Davey?*” hoặc *“Hãy nhìn người kia kìa. Trông anh ta có vẻ hoang mang quá!*

Quan sát mọi người qua lại trở thành một thú vui thật sự. Nó rất hữu ích lại không tốn tiền như đi vào rạp (một trong những lý do mà sau này tôi mới biết tại sao mẹ tôi thích như vậy) ngồi và quan sát mọi người.

Bây giờ tôi cũng là người hay quan sát. Trong hành lang, bên vệ đường. Ở đâu tôi cũng thấy mình có thể học được cách cư xử của mọi người chỉ bằng việc quan sát mọi người qua lại.

Các nhà tâm lý học cho rằng cử chỉ lười biếng cẩu thả, dáng đi uể oải thường biểu hiện cho thái độ tâm trạng khó chịu với bản thân, với công việc, với mọi người xung quanh. Họ còn chỉ ra rằng ta có thể thay đổi thái độ, tâm trạng của mình bằng cách thay đổi cử chỉ, tốc độ đi. Bạn hãy quan sát rồi sẽ phát hiện thấy hành động bên ngoài là kết quả của những gì diễn ra trong tư tưởng tình cảm. Người nản lòng nản chí thì bước đi nặng nề. Họ hoàn toàn không có một chút đức tính tự tin nào. Người bình thường thì đi “bình thường”, tốc độ đi “trung bình”. Họ có vẻ như muốn nói: Tôi không thật tin tưởng lắm vào bản thân mình. Còn loại người thứ 3 là loại người tin tưởng tuyệt đối vào bản thân mình. Họ còn nhanh hơn người bình thường tức là cao

hơn tốc độ trung bình. Họ đi trông có vẻ hơi gấp gáp. Dáng đi ấy như hàm ý: *Tôi có nơi rất quan trọng phải đi ngay, có việc rất quan trọng cần phải làm ngay. Hơn nữa tôi sẽ thành công chỉ trong vòng 15 phút tính từ bây giờ.*

Hãy dùng phương pháp đi nhanh hơn trước 25% để tạo dựng cho mình tính tự tin. Đi vai hơi ngả về phía sau, đầu ngẩng cao, bước nhanh hơn một chút, khi đó cảm giác tự tin sẽ đến với bạn.

Bạn hãy thử làm như vậy xem có đúng không?

4. Tập nói hẳn ra thành lời: Khi làm việc với đủ loại người, tôi đã quan sát thấy nhiều người trông có vẻ đang rất muốn nói ra và bản thân họ cũng khá giỏi giang nhưng thật lạ là họ ngồi đông cứng, không chịu tham gia ý kiến vào cuộc thảo luận. Không phải vì họ không muốn tham gia tranh luận với những người khác mà đơn giản chỉ vì họ thiếu tự tin. Người đó không dám nói chỉ vì họ nghĩ rằng: *Ý kiến của mình có lẽ chẳng đáng giá gì. Nếu mình nói một điều gì đó trông mình có vẻ ngốc nghếch lắm! Tốt nhất là không nói gì. Mình không muốn để họ biết mình ngu dốt đến mức nào!.* Mỗi lần không chịu nói ra ý kiến của mình như vậy, người đó lại thấy mình như thấp kém hơn người khác và thường thì người đó cũng đồng thời tự hứa nhưng một cách thật yếu ớt, mỏng manh rằng: *Lần sau, lần sau mình sẽ nói.* Thật ra trong thâm tâm người đó biết mình sẽ không giữ được lời hứa ấy.

Cái quan trọng đáng phải nói ở đây là: Mỗi lần người đó không nói ra được có nghĩa là anh ta đã tiêm thêm một liều thuốc độc nữa vào lòng tự tin, vì thế anh ta ngày càng mất tin tưởng vào bản thân mình.

Nhưng trái lại, nếu bạn càng nói ra nhiều, bạn sẽ càng cảm thấy tự tin hơn. Và lần sau, nói ra sẽ càng dễ dàng hơn. Bạn hãy nói ra thành lời đi! Đó là một liều thuốc bổ giúp bạn tự tin đó!

Hãy áp dụng kinh nghiệm này thử xem. Hãy coi đây như một nguyên tắc phải chấp hành. Hãy phát biểu ý kiến trong mọi cuộc họp đòi hỏi phải thảo luận mà bạn tham dự. Hãy chủ động nói ra trong những cuộc họp bàn về tình hình làm ăn của công ty hoặc các diễn đàn mà bạn tham dự. Không có trường hợp ngoại lệ nào đâu! Bạn cứ việc bình luận, góp ý kiến đề xuất, đặt câu hỏi thắc mắc, và xin đừng là người cuối cùng nói ra, hãy cố gắng là người đầu tiên nói ra. Hãy phá vỡ tảng băng đang đè nặng lên sự tự tin của bạn.

Đừng bao giờ bạn lo sợ cho rằng mình sẽ giống như một thằng ngốc nếu nói ra. Không có chuyện đó đâu bởi vì dù có thể có những người không tán đồng với ý kiến của bạn nhưng vẫn có những người khác sẽ chung ý kiến như bạn. Hãy từ bỏ câu hỏi: *"Không biết mình có nên nói*

ra không?” thay vào đó hãy tập trung vào việc làm sao để thu hút sự chú ý của người chủ trì cuộc thảo luận về phía mình, như thế bạn có thể dễ dàng nói ra. Hàng nghìn người đã trở nên tự tin nhờ biết cách thực hiện một chương trình định sẵn trong đó họ tự nhủ mình phải thật thoải mái khi nói chuyện với những người khác.

5. Hãy cười vui vẻ: Chắc hẳn người nào cũng đã có dịp nghe nói: cười sẽ tạo động lực, sức mạnh, như một liều thuốc bổ để xây dựng sự tự tin. Tuy nhiên, rất nhiều người vẫn không thật sự tin vào điều ấy, bởi vì họ chưa bao giờ thử cười vào những lúc họ cảm thấy sợ hãi một điều gì đó. Vậy bạn hãy thử làm như vậy xem như một cuộc thử nghiệm nho nhỏ. Hãy vừa cố có cảm giác tiêu tan hy vọng lại vừa cười vui vẻ cùng một lúc xem. Không thể có được, vì cười sẽ đem lại cảm giác tự tin chứ không thể là cảm giác tiêu tan hy vọng. Một nụ cười vui vẻ sẽ xua tan nỗi sợ hãi, nỗi lo lắng và sự chán nản.

Cười vui vẻ không những giúp bạn xua đi những ý nghĩ chán nản mà còn ngay tức thì giúp bạn đánh tan sự chống đối của những người khác. Người khác sẽ không thể cứ tiếp tục cáu giận bạn, nếu bạn nở một nụ cười thân thiện với họ. Tôi xin kể ra đây một câu chuyện nhỏ mới xảy ra có thể minh họa cho các bạn điều trên.

Tôi đang đỗ xe ở ngã tư chờ đèn đổi tín hiệu thì bỗng dưng chiếc xe đi sau đâm sình vào đuôi xe. Anh lái xe này nhỡ chân không phanh kịp. Tôi nhìn qua gương và thấy anh ta bước ra khỏi xe. Tôi cũng bước ra và không còn nhớ gì tới cuốn sổ tay ghi chép các nguyên lý thành công của mình, tôi đã xăm xăm chuẩn bị mắng cho anh ta một trận. Phải thừa nhận lúc đó tôi điên tiết thật sự và sẵn sàng tuôn ra những lời thậm tệ. Nhưng rất may là tôi chưa kịp làm việc ấy thì anh ta đã tiến lại chỗ tôi. Anh ta cười rồi ôn tồn nói: - *Xin lỗi anh bạn, tôi thật sự không cố ý làm như vậy đâu!* Nụ cười cộng với lời xin lỗi tử tế của anh đã làm nguôi đi cơn giận của tôi. Tôi chỉ lầm bầm: - *Thôi được, chuyện thường xảy ra ấy mà!* chưa đầy một cái chớp mắt, sự tức tối của tôi đã biến thành sự hòa hảo rồi.

Hãy cười lên rồi bạn sẽ thấy *“Những ngày hạnh phúc đã trở lại rồi!”*. Nhưng nhớ là phải cười vui vẻ thật sự, phải cười *rộng miệng*. Nếu chỉ cười nửa miệng thì chưa đủ để đem lại cho bạn cảm giác ấy đâu. Hãy cười sao cho người ta có thể nhìn thấy răng bạn (!). Nụ cười lớn mới là sự đảm bảo đầy đủ.

Nhiều lần tôi đã tự nhủ: - *Vâng, nhưng khi tôi sợ, khi tôi cáu, tôi không thể nào cười được.*

Tất nhiên bạn không thấy khi ấy có gì đáng để cười được. Ai cũng vậy thôi, nhưng vấn đề là bạn phải tự nhủ: *“Mình phải cười”*. Và thế là nụ cười sẽ tới. Hãy khai thác sức mạnh của nụ

cười.

BẠN HÃY CỐ GẮNG LÀM THEO 5 NGUYÊN TẮC SAU ĐÂY:

1. Hành động xua tan sự sợ hãi. Hãy cô lập nỗi sợ của bạn, tìm ra nguyên nhân và sau đó có hành động phù hợp. Phó mặc, không hành động chỉ làm tăng thêm sự sợ hãi và giết chết lòng tự tin.

2. Cố gắng hết sức mình đưa những ý nghĩ tích cực vào bộ nhớ của bạn. Không bao giờ được để những ý nghĩ tiêu cực phát triển thành những con quái vật, thành khối u lớn trong tư tưởng bạn. Hãy kiên quyết quên đi những điều phiền lòng.

3. Mọi người xung quanh không khác gì bạn. Nên nhớ rằng con người ta giống nhau nhiều hơn là khác nhau.

Hãy có cách nhìn công bằng về người khác rằng anh ta cũng là một con người. Hãy tập có thái độ thông hiểu những người xung quanh. Một con chó sủa nhưng chưa chắc đã cắn. Người cau có với bạn chưa chắc đã là ghét bỏ bạn.

4. Tập thói quen chỉ làm những gì mà lương tâm mách bảo bạn là đúng. Điều ấy sẽ giúp bạn không bao giờ có cảm giác tội lỗi. Làm theo lẽ phải - đó là nguyên tắc thiết thực của thành công.

5. Hãy để mọi việc bạn làm nói lên rằng: “Tôi tự tin, hoàn toàn tự tin”. Hãy tập luyện các kỹ năng sau trong mọi việc làm hàng ngày:

a. Ngồi lên phía trên.

b. Nhìn thẳng vào mắt người nói chuyện.

c. Đi nhanh hơn trước 25%

d. Nói thành lời điều bạn muốn nói.

e. Cười thật vui vẻ (sảng khoái).

Chương IV

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ TƯ DUY LỚN

Mới đây, tôi có nói chuyện với một chuyên gia chuyên tuyển nhân viên cho một trong những tập đoàn công nghiệp lớn nhất nước Mỹ. Mỗi năm cô dành ra 4 tháng tới các ký túc xá để tìm các sinh viên sắp tốt nghiệp và mời họ tham gia vào chương trình huấn luyện chuyên viên bậc thấp cho công ty. Khi nói về thái độ của nhiều người đã gặp, cô tỏ ra không mấy phấn khởi. Cô nói:

Hầu như ngày nào tôi cũng phỏng vấn từ 8 đến 12 sinh viên năm cuối. Họ là những người học khá trong mỗi lớp và tất nhiên là đều thích làm việc với chúng tôi. Một trong những vấn đề chính là chúng tôi muốn biết thông qua những cuộc phỏng vấn này là động cơ làm việc của mỗi cá nhân. Chúng tôi muốn biết họ có phải là những người mà sau vài năm làm việc sẽ có khả năng điều hành những dự án quan trọng để quản lý một cơ sở chi nhánh hay bằng cách nào đó đóng góp một phần đáng kể vào công ty hay không?

- Phải nói rằng tôi không hài lòng lắm với các mục tiêu cá nhân của những người được phỏng vấn - chắc điều này sẽ làm bạn ngạc nhiên. Rất nhiều sinh viên mới 22 tuổi mà đã quan tâm tới chính sách nghỉ hưu của công ty chúng tôi.

Họ hầu như không quan tâm tới những vấn đề khác. Kiểu câu hỏi thứ hai mà nhiều người quan tâm là: Tôi có được đi lại nhiều không? Dường như tất cả đều cho rằng thành công đồng nghĩa với sự đảm bảo về tài chính. Thế thì làm sao chúng tôi có thể liều mạng để trao công ty cho những người như vậy?

- Có một điều tôi không thể hiểu được họ là thanh niên ngày nay quá bảo thủ; họ quan niệm về tương lai quá hẹp hòi (thực dụng). Nước Mỹ đang có những tiến bộ đáng kể trong công cuộc phát triển khoa học và công nghiệp. Dân số đang tăng lên nhanh chóng. Mỗi ngày lại có thêm nhiều cơ hội mới. Đây chính là thời gian người Mỹ phải tự khẳng định mình.

Việc có quá nhiều người tự ti cũng có nghĩa là có quá ít người cạnh tranh đối với mỗi công việc.

Đối với người thành đạt trong cuộc sống thì người ta không đánh giá họ bằng những đơn vị đo lường thông thường hay số bằng cấp họ có hoặc địa vị gia đình của họ mà người ta đánh giá họ thông qua những suy nghĩ của họ. Chính sự vĩ đại của những suy nghĩ sẽ quyết định sự thành bại của mỗi con người. Bây giờ, chúng ta hãy tìm cách mở rộng tầm suy nghĩ của mình.

Đã bao giờ bạn tự hỏi mình: Điểm yếu lớn nhất của ta là gì chưa? Có lẽ điểm yếu lớn nhất của loài người là tự đánh giá thấp khả năng của mình. Điều này được thể hiện theo nhiều cách. Chẳng hạn như thấy có một quảng cáo tìm người làm trên báo, đây chính là công việc mà John mơ ước từ lâu: thế mà anh ta lại chẳng nộp đơn xin việc hay đến hỏi kỹ hơn chỉ vì anh nghĩ: *"Mình không đủ khả năng để làm công việc này đâu! Vậy thì cần gì phải bận tâm nữa"*. Hoặc Jim, không muốn hẹn gặp cô Joan chỉ vì Jim nghĩ mình không sánh nổi với cô ta. Tom cảm thấy ngài Richards có thể là một khách hàng tốt của công ty mình nhưng lại không dám mang hàng ra chào bán. Tom nghĩ rằng ngài Richards sẽ không để ý tới một công ty nhỏ bé như công ty của anh. Peter đang điền vào một đơn xin việc trong đó có một câu hỏi: *"Bạn hy vọng sẽ nhận được mức lương đầu tiên là bao nhiêu?"* Peter chỉ dám điền một con số hết sức khiêm tốn vì anh cảm thấy anh không xứng đáng với khoản tiền mà anh hy vọng người ta sẽ trả.

Trải qua hàng ngàn năm, các nhà triết học đã đúc kết được một lời khuyên bổ ích: *"Phải tự biết mình"*. Thế nhưng dường như tất cả mọi người lại hiểu lời khuyên này theo cách: *Chỉ biết những mặt tiêu cực của mình*. Khi tự đánh giá, người ta chỉ thường đưa ra những sai sót, nhược điểm của mình.

Biết được mình không có khả năng trong lĩnh vực nào đó cũng là một việc tốt vì nhờ đó chúng ta có thể tự hoàn thiện mình. Thế nhưng nếu chỉ biết những điểm yếu thì chúng ta sẽ chịu bó tay vì giá trị của mình quá nhỏ bé.

Dưới đây là một bài tập, nó giúp bạn tự đánh giá mình. Tôi đã sử dụng bài tập này trong các chương trình huấn luyện nhân viên bán hàng và các chuyên viên, tỏ ra khá hữu hiệu.

- Đầu tiên, hãy chọn ra năm thứ tài sản quý giá nhất của bạn. Nhờ một người bạn giúp đỡ, người đó có thể là vợ, là cấp trên hay một thầy giáo. Đây phải là một người thông minh và người đó sẽ cho bạn một ý kiến chân thành. (Chẳng hạn, người ta thường chọn những tài sản như: học vị, kinh nghiệm, kỹ năng, ngoại hình, cuộc sống gia đình được đảm bảo, tính cách, óc sáng tạo).

- Sau đó, dưới mỗi thứ tài sản, hãy ghi tên ba người mà bạn biết họ đã đạt được những thành công lớn nhưng lại có ít tài sản loại này hơn bạn.

Khi đã hoàn thành những bài tập này, bạn sẽ thấy mình có hơn rất nhiều người thành đạt ít nhất là một tài sản.

Một kết luận rất cần thiết cho mọi người, đó là: bạn vĩ đại hơn mình tưởng. Vì vậy, hãy gắn suy nghĩ vào tầm vóc ấy của mình. Hãy nghĩ rằng mình là một người rất có giá trị và đừng bao giờ tự hạ thấp mình.

Nếu một người trong câu chuyện hàng ngày lại nói: *Ánh bình minh* thay vì *ánh nắng buổi sáng* thì điều đó có nghĩa là anh ta có một vốn từ phong phú. Thế nhưng liệu những suy nghĩ của anh ta có phong phú hay không? Chắc chắn là không. Những người thường sử dụng thứ ngôn ngữ khó hiểu, bóng bẩy mà người khác phải cố gắng lắm mới hiểu được thường là những người có tính huênh hoang. Mà những người như vậy thì thường rất lười suy nghĩ.

Thước đo quan trọng nhất dùng để đánh giá ngôn từ của mỗi người không phải là số từ mà anh ta sử dụng mà chính là lời nói của anh ta có ảnh hưởng như thế nào đối với suy nghĩ của anh ta và của những người xung quanh.

Ở đây, cần phải nhấn mạnh điều này: Chúng ta không nghĩ bằng lời nói mà chúng ta chỉ nghĩ bằng hình ảnh. Lời lẽ là nguyên liệu của suy nghĩ, khi từ ngữ được đọc hay viết ra thì bộ óc - một thứ công cụ kỳ lạ - sẽ tự động chuyển chúng thành các hình ảnh sống động. Mỗi câu, mỗi từ lại tạo ra các hình ảnh khác nhau trong óc. Chẳng hạn, nếu có ai đó nói với bạn: *"Jim mới mua chiếc xe hơi đấy!"* thì bạn sẽ có ngay hình ảnh chiếc ô tô trong óc. Thế nhưng nếu người ta lại nói rằng: *"Jim mới mua một căn nhà nghỉ mới"* thì trong óc bạn lại xuất hiện một hình ảnh khác. Chính ngôn ngữ dùng để gọi tên hay mô tả sự vật làm thay đổi các hình ảnh trong óc.

Vậy thì khi nói hoặc viết, bạn chính là người đang chiếu những bộ phim trong óc người khác. Và chính những bức tranh do bạn tạo ra lại quyết định hành động của bạn và của những người khác.

Giả sử bạn nói với mọi người: - *"Tôi rất lấy làm tiếc là chúng ta đã thất bại"*. Những người này sẽ cảm thấy như thế nào? Họ chỉ thấy sự thua cuộc và thất vọng mà chính từ *"thất bại"* đã gây ra. Bây giờ giả sử ta thay câu nói trên, bạn nói với họ: *"Đấy là một phương pháp mới mà tôi cho rằng phương pháp này sẽ làm việc tốt"*, khi đó những người này sẽ cảm thấy được khích lệ và họ sẵn sàng làm lại.

Hay có thể bạn nói với mọi người: - *"Chúng ta đang gặp một khó khăn"*, lúc này trong óc mọi người sẽ xuất hiện một cái gì đó khó có thể có giải pháp. Thế nhưng nếu bạn lại nói: *"Chúng ta đang gặp một thử thách"*, thì người ta lại thấy những hình ảnh vui nhộn, có tính thể

thao và mọi người đều vui lòng giải quyết vấn đề đó.

Nếu bạn nói rằng: “*Chúng ta đã tiêu quá nhiều tiền*” thì mọi người sẽ thấy khoản tiền ấy không quay lại nữa. Còn khi nói: “*Chúng ta đã đầu tư rất nhiều tiền*” thì người ta sẽ nghĩ đến những lợi nhuận mà khoản tiền ấy sẽ mang lại, đó là một hình ảnh hết sức thú vị.

Vấn đề là ở chỗ: người có những suy nghĩ lạc quan là một chuyên gia tuyệt vời trong việc tạo ra những hình ảnh tích cực và lạc quan trong bộ óc của mình và của những người khác. Như vậy muốn tạo vui vẻ, chúng ta phải luôn luôn sử dụng những từ ngữ tạo ra hình ảnh tích cực và lạc quan.

Cột bên trái trong bảng dưới đây là những thí dụ về từ ngữ tạo nên những suy nghĩ bi quan. Cột bên phải mô tả cùng một vấn đề ấy nhưng với những từ ngữ lạc quan.

Khi đọc những câu dưới đây, bạn hãy tự hỏi *Bức tranh mình tưởng tượng là gì?*

Từ ngữ tạo ra những hình ảnh bi quan	Từ ngữ tạo ra những hình ảnh lạc quan
1. Chẳng còn gì nữa, chúng ta thất bại rồi!	Chúng ta chưa thất bại đâu, hãy cố lên. Còn một cơ hội nữa!
2. Tôi đã làm việc đó một lần và đã thất bại. Tôi sẽ không bao giờ làm lại nữa.	Tôi bị phá sản nhưng đó là lỗi tại tôi. Tôi sẽ thử lại một lần nữa.
3. Tôi đã cố gắng nhiều mà vẫn không bán được hàng. Người ta không thích mua.	Bây giờ thì tôi chưa bán được hàng nhưng tôi biết mặt hàng này rất tốt. Tôi sẽ tìm ra một công thức phân phối mới và mọi chuyện rồi sẽ đâu vào đấy.
4. Thị trường nay đã bão hòa rồi. 75% khách hàng đã tới mua. Tốt hơn hết là chúng ta hãy đi khỏi đây.	Nghĩ mà xem còn những 25% khách chưa mua hàng. Cố gắng lên. Còn nhiều tiềm năng lắm!
5. Đơn đặt hàng của họ ít quá. Bỏ qua thôi!	Đơn đặt hàng của bọn họ không lớn lắm. Chúng ta hãy tìm cách làm họ phải mua nhiều hơn nữa!

6. Năm năm là một thời gian quá dài
trước khi tôi lên được đến hàng ngũ Năm năm chẳng mấy chốc sẽ qua. Khi đó, tôi còn những
lãnh đạo cấp cao ở công ty anh. Đứng 30 năm nữa để lãnh đạo công ty.
nhắc tới tôi nữa.
7. Mọi đối thủ cạnh tranh đều có lợi
thế riêng. Thế thì làm sao tôi có thể
thắng nổi họ chứ? Các đối thủ đều mạnh. Điều đó không có gì phải chối cãi
nhưng chẳng ai có được mọi lợi thế. Vì vậy chúng ta hãy
cùng suy nghĩ và tìm cách đánh bại họ trong trò chơi mà
chính họ đã đặt ra.
8. Sẽ chẳng có ai muốn mua mặt hàng
này đâu. Bây giờ thì có thể không bán được hàng nhưng chúng ta
thử cải tiến một chút xem sao.
9. Chúng ta hãy đợi cho đến khi cuộc
suy thoái kết thúc. Khi đó mới tiến Phải đầu tư ngay bây giờ. Không nên bỏ phí thời gian.
hành đầu tư được.
10. Tôi còn quá trẻ (hay quá già) để
có thể làm công việc này. Trẻ (hay già) cũng là một lợi thế.
11. Nó sẽ không hoạt động đâu. Tôi sẽ
chứng minh. Nó sẽ hoạt động cho mà xem. Tôi sẽ chứng minh.

Bốn cách để phát triển những suy nghĩ lạc quan

1. *Hãy sử dụng những từ ngữ lạc quan, tích cực và vui vẻ để mô tả tâm trạng của mình. Khi có ai đó hỏi: - Hôm nay anh có khỏe không? Và bạn trả lời: - Tôi mệt lắm (hay tôi bị đau đầu, ước gì hôm nay là một ngày chủ nhật; hoặc tôi không được khỏe). Trả lời như vậy có nghĩa là bạn đã tự làm cho sức khỏe của mình xấu đi. Hãy thử làm điều này, tuy đơn giản nhưng lại có tác dụng tuyệt vời. Mỗi khi có ai hỏi: - Anh thế nào? Bạn hãy trả lời: - Tôi rất khỏe, cảm ơn anh! Hãy nói rằng bạn cảm thấy mọi việc đều rất tuyệt đẹp bất cứ khi nào có ai hỏi và dần dần, bạn sẽ cảm thấy tốt đẹp thật sự. Và bạn cũng sẽ mạnh mẽ hơn nữa. Chính điều này sẽ làm cho bạn bẻ tin tưởng ở bạn.*

2. *Hãy sử dụng những từ ngữ sáng sủa, tươi vui và ưu ái nhất khi nói về những người khác. Tạo cho mình thói quen khi nói về bạn bè và đồng nghiệp bằng những câu nói hay. Khi bạn và một người nào đó đang nói chuyện về người thứ ba vắng mặt, bạn phải bình luận bằng những*

câu như: - *Anh ta là một người rất dễ chịu hay Người ta nói rằng anh ấy làm việc rất có hiệu quả.* Hãy tuyệt đối tránh những từ ngữ hạ thấp người đó. Chẳng sớm thì muộn, anh ta sẽ biết bạn nói gì về mình và những lời bình luận như thế chỉ tự hạ thấp chính bạn mà thôi.

3. *Hãy sử dụng những lời lẽ hay để khuyến khích người khác.* Có thể khen họ bất kỳ lúc nào. Tất cả mọi người mà bạn biết đều ghi nhớ những lời ca tụng. Hãy dành những lời lẽ hay nhất cho vợ hay cho chồng bạn vào mỗi ngày. Khen những người cùng làm việc với bạn. Ca tụng, khen ngợi một cách chân thành là một công cụ dẫn đến thành công. Hãy luôn sử dụng công cụ đó khi nói về hình thức, về công việc, về sự thành công của gia đình họ.

4. *Hãy sử dụng những lời hay để vạch kế hoạch cho người khác.* Khi nghe những câu như: “*Có một tin rất hay, chúng ta đang có một cơ hội có một không hai...*” thì bộ não cảm thấy hào hứng, còn khi nghe: “*Muốn hay không thì chúng ta cũng phải hoàn thành công việc này*”, thì tâm trí bạn sẽ cảm thấy buồn chán, thất vọng và người ta sẽ có phản ứng mạnh. Hãy hứa hẹn thắng lợi và bạn sẽ có người ủng hộ trong cuộc sống hàng ngày. Bạn hãy xây dựng các lâu đài ước mơ và đừng bao giờ đào mồ chôn hy vọng của người khác.

PHẢI TRÔNG THẤY ĐIỀU GÌ XẢY RA

Những người thành công đã tạo cho mình cách suy nghĩ không chỉ trong hiện tại mà luôn hướng về tương lai. Bạn có thể thấy rõ điều này qua bốn thí dụ minh họa dưới đây:

a - *Điều gì có giá trị quan trọng của bất động sản?* Một nhà kinh doanh bất động sản thành công hàng đầu của Mỹ đã trả lời câu hỏi này. Ông ta đi sâu vào việc kinh doanh đất đai ở ngoại ô và đã rất thành công trong việc tiên đoán những việc mà hiện tại, chưa có gì chứng tỏ nó sẽ xảy ra. Ông kể:

- *Phần lớn đất đai ở vùng này đã xuống cấp và trông không hề hấp dẫn. Thế mà tôi lại thành công. Lý do rất đơn giản: Tôi không cố gắng thuyết phục khách hàng mua mảnh đất với hiện trạng của nó. Tôi đặt kế hoạch phát triển cho trang trại đó. Nếu chỉ nói với khách hàng một cách đơn giản: Trang trại này có X héc ta đất trống, Y héc ta là rừng cây và cách thành phố là Z km thì ông khách sẽ không thấy hứng thú và sẽ không mua mảnh đất đó. Thế nhưng nếu bạn chỉ cho ông ta một kế hoạch cụ thể để khai thác mảnh đất thì chắc chắn bạn sẽ bán được mảnh đất đó. Tôi sẽ nói kỹ hơn về điều này.*

Ông mở cặp và mang ra một tập tài liệu rồi tiếp tục nói: - *Trang trại này là một mục mới*

trong danh sách hàng bán ra của chúng tôi. Nó cũng giống như nhiều trang trại khác: cách trung tâm thành phố 50 km, ngôi nhà đã bị hư hỏng ở nhiều chỗ và đã 5 năm nay, người ta không trồng trọt gì ở đây cả. Đây là những gì tôi đã làm. Tuần trước, tôi dành trọn hai ngày ở đó chỉ để xem xét. Tôi đi vòng quanh trang trại mấy lần và xem cả các trang trại bên cạnh nữa. Tôi nghiên cứu vị trí của trang trại này và rất chú ý tới những con đường cao tốc sẵn có và những con đường cao tốc trong quy hoạch chung của tỉnh. Tôi luôn tự hỏi mình: Sử dụng trang trại này vào việc gì là tốt nhất?

Cuối cùng, tôi đã tìm ra được ba khả năng, mỗi khả năng đều được đánh máy sạch sẽ và rất có sức thuyết phục. Dự định thứ nhất là việc biến trang trại thành một bãi đua ngựa. Những cơ sở rất có sức thuyết phục cho dự định này là: thành phố đang ngày một phát triển, ngày càng có nhiều người thích các môn thể thao ngoài trời, người ta sẽ dành nhiều tiền hơn cho việc giải trí, và nơi đây hệ thống đường sá rất thuận tiện. Kế hoạch này cũng vạch ra cách nuôi thật nhiều ngựa và do vậy, số tiền thu được từ việc cho thuê ngựa rõ ràng là rất lớn. Toàn bộ kế hoạch về một bãi đua ngựa rất hoàn hảo và đầy sức thuyết phục. Tôi đã có thể nhìn thấy hàng đàn ngựa gặm cỏ bên những lùm cây.

Theo cách tương tự, con người dám nghĩ dám làm này lại vạch ra hai dự định hết sức cụ thể về một nông trại chuyên trồng cây và một nông trại khác vừa trồng cây vừa nuôi gia cầm.

- Bây giờ, khi nói chuyện với khách hàng, tôi không còn phải thuyết phục họ rằng trang trại này rất đáng mua nữa. Tôi chỉ cần giúp họ tưởng tượng ra việc mua trang trại đó sẽ tạo ra tiền đổ vào túi họ như thế nào?

Ngoài cách làm cho việc bán được nhiều trang trại và bán nhanh hơn, phương pháp của tôi còn làm cho các trang trại đó bán được giá hơn nhiều. Tôi có thể bán các trang trại với giá cao hơn những người khác. Người mua thường trả tiền cao hơn cho những mảnh đất đi kèm với các kế hoạch có sẵn. Vì lý do này, nhiều người muốn nhờ tôi bán đất và tiền hoa hồng cho mỗi lần mua bán cũng cao hơn mức bình thường.

Điều cần ghi nhớ là: phải nhìn nhận sự việc với những gì có thể xảy ra trong tương lai, chứ không nhìn những gì hiện có. Sự tưởng tượng đã làm cho mọi vật trở nên có giá trị hơn. Mọi người thành công luôn nghĩ tới những gì có thể làm trong tương lai, anh ta không bao giờ bằng lòng với thực tại.

b - Một khách hàng đáng giá bao nhiêu?

Một chuyên viên của một cửa hàng bách hóa được mời dự cuộc họp gồm các trưởng phòng

kinh doanh. Trong cuộc họp, bà phát biểu: - *Có thể tôi hơi lạc hậu, nhưng tôi thuộc lớp người luôn tin rằng cách tốt nhất làm cho khách hàng muốn quay lại cửa hàng của bạn là phục vụ họ một cách nhã nhặn và thân tình. Một lần đi ngang qua cửa hàng của công ty, tình cờ tôi nghe được một người bán hàng đang lớn tiếng với một khách hàng. Ông khách bỏ đi với vẻ cáu kỉnh.*

Sau đó, người bán hàng đó nói với bạn: Tôi không thể để vị khách 1,98 đôla làm mất thời gian và làm tôi phải lục tung cả quầy hàng để tìm cho ra cái mà ông ta cần. Ông ta chả đáng để tôi phải mất công.

Bà kể tiếp: - *Tôi nghe chuyện và bỏ đi, nhưng không thể quên được chuyện đó. Tôi nghĩ việc người bán xếp khách hàng vào loại 1,98 đôla là việc khá nghiêm trọng. Ngay lập tức, tôi quyết định cần phải thay đổi quan niệm này. Khi trở lại văn phòng, tôi gọi trưởng phòng nghiên cứu lên và hỏi anh ta năm ngoái, trung bình mỗi khách hàng tiêu bao nhiêu tiền để mua hàng của chúng tôi. Anh ta đưa ra con số làm cho tôi cũng phải ngạc nhiên. Theo tính toán kỹ lưỡng của trưởng phòng nghiên cứu, một khách hàng bình thường đã mua hết 362 đôla.*

Tiếp theo, tôi triệu tập một cuộc họp gồm tất cả các nhân viên bán hàng và giải thích cho họ việc vừa xảy ra. Sau đó, tôi chỉ cho họ thấy mỗi khách hàng thực sự đáng giá bao nhiêu. Khi những người này đã hiểu số tiền mỗi khách hàng mua không phải là trị giá của một lần mua hàng mà là của cả năm thì việc phục vụ khách hàng rõ ràng là đã tốt hơn lên.

Vấn đề mà người chuyên viên này đưa ra có thể đem áp dụng cho nhiều loại kinh doanh khác nhau. Chính việc giao dịch nhiều lần mới tạo ra lợi nhuận còn trong vài lần đầu tiên, giao dịch không đem lại lợi nhuận. Hãy chú ý đến tiềm năng to lớn của khách hàng, không nên chỉ chú ý đến những gì mà họ đang mua.

Việc tạo ra cho mỗi khách hàng một giá trị lớn biến họ thành những người quan trọng. Một sinh viên đã kể cho tôi nghe việc này và giải thích vì sao anh ta không bao giờ ăn ở một quán ăn:

- *Một lần tôi đi ăn trưa, tôi quyết định ăn thử ở một quán ăn mới mở vài tuần trước đó. Đối với tôi, tiết kiệm từng xu là việc rất quan trọng, vì vậy, tôi chi tiêu khá chặt chẽ. Xem qua thực đơn phần thịt, tôi thấy món thịt gà có vẻ ngon và trong đó chỉ ghi có 39 xu.*

Ăn xong, tôi tới bàn thanh toán, người bán hàng nói tôi phải trả 1,09 đôla. Tôi yêu cầu cô ta kiểm tra lại một cách rất lịch sự bởi vì theo tôi thì chỉ có 99 xu. Sau khi ném cho tôi một cái nhìn khó chịu, cô ta tính lại. Hóa ra chỗ nhầm chính là món thịt gà. Cô ta đã tính 49 xu chứ không phải 39 xu. Điều này thực sự làm cho cô ta cáu. Cô ta nói: “Tôi chẳng cần biết bảng giá đó ghi bao

nhieu. Món này phải là 49 xu. Nhìn đây này! Bảng giá của tôi hôm nay đây. Có ai đó đã ghi nhầm rồi! Anh phải trả 49 xu”.

Tôi cố giải thích lý do duy nhất khiến tôi chọn món thịt gà là bởi vì nó chỉ có 39 xu. Nếu biết là 49 xu thì tôi đã chọn món khác.

Cô ta trả lời: - Anh phải trả 49 xu. Tôi đã trả 49 xu vì tôi không muốn đứng mãi ở đó để làm mọi người chú ý. Nhưng ngay tức khắc tôi đã quyết định sẽ không bao giờ ăn ở đó nữa! Mỗi năm, tôi ăn trưa hết khoảng 250 đôla và tôi có thể đảm bảo họ sẽ không được một xu nào hết.

Đó cũng là một thí dụ khá hay. Người bán hàng mới chỉ nhìn thấy 10 xu mà không thấy hết 250 đôla.

c - Trường hợp một người bán sữa không biết nhìn xa trông rộng.

Thật đáng ngạc nhiên vì đôi khi người ta lại không nhìn thấy hết tiềm năng to lớn. Vài năm trước, một người bán sữa trẻ tới nhà tôi và hỏi chúng tôi có cần anh ta đưa sữa không? Tôi giải thích chúng tôi đã có người đưa sữa rồi, và chúng tôi không cần thêm nữa! Tôi bảo anh ta sang nhà bên cạnh mà hỏi.

Anh ta trả lời: - Tôi đã hỏi người chủ ngôi nhà đó rồi, nhưng người ta chỉ cần một galon cho hai ngày thôi, ít quá, chẳng bõ công tôi dừng lại.

Tôi nói: Có thể điều đó đúng. Nhưng khi nói chuyện với họ, anh có để ý thấy nhu cầu dùng sữa của họ sẽ tăng lên trong vài tháng tới hay không? Họ sắp có thêm trẻ con và chúng sẽ cần nhiều sữa đấy!

Người bán sữa ngăn người ra như thế vừa bị mất tiền rồi nói: - Tại sao tôi lại không thấy điều đó nhỉ?

Bây giờ, cái gia đình “Chỉ có một galon cho hai ngày” ấy phải mua tới 7 galon trong hai ngày. Cậu con trai cả bây giờ đã có thêm hai em trai và một em gái. Họ còn nói với tôi rằng họ sắp có thêm một đứa nhỏ nữa! - Tại sao người ta lại không nhìn thấy những tiềm năng to lớn như thế?

Một giáo viên nếu chỉ thấy Jim như hiện tại: không ngoan, chậm chạp, khó tính thì sẽ không giúp đỡ nó. Nhưng nếu cô giáo không chỉ thấy những gì đang có mà thấy cả những điều sẽ có ở Jim thì cô ta sẽ đạt được những kết quả tốt.

d - Điều gì quyết định giá trị mỗi người?

Sau một khóa học cách đây mấy tuần, có một người còn khá trẻ đến gặp và muốn nói chuyện với tôi. Anh bạn này, khoảng 26 tuổi, đã từng là một đứa trẻ bị thiệt thòi nhiều. Hơn nữa, ở độ tuổi trưởng thành, anh ta lại gặp vô vàn những điều không may. Tôi cũng biết anh ta đang cố gắng hết sức để tạo cho mình một cuộc sống được đảm bảo trong tương lai.

Sau khi uống cà phê, chúng tôi nhanh chóng tìm ra điểm yếu của anh ta và chuyển sang bàn về việc những người có rất ít của cải vật chất hướng về tương lai như thế nào. Câu chuyện của anh ta đã đưa ra câu trả lời trực tiếp và rất có ích.

- Tôi có chưa tới 200 đôla gửi trong nhà băng. Một nhân viên quèn như tôi thì lương không đáng là bao, công việc này cũng không đòi hỏi phải có trách nhiệm. Tôi đã dùng chiếc ô tô trong bốn năm mà chưa thay. Vợ chồng tôi sống trong một căn hộ ở tầng hai rất chật hẹp. Nhưng giáo sư ạ! Tôi sẽ không để cho sự thiếu thốn làm tôi nản lòng.

Lời nói này làm tôi cảm thấy thú vị, vì thế tôi giục anh ta giải thích:

- Gần đây tôi đã quan sát mọi người và đã nhận ra rằng người ta thường chỉ để ý đến mình trong thực tại mà không hề nghĩ đến tương lai. Ai cũng quan tâm đến thực tại một cách khủng khiếp.

Người hàng xóm của tôi là một thí dụ. Ông ta không ngớt phàn nàn về công việc với mức lương thấp. Rồi người này hay người kia may mắn được nghỉ phép và hóa đơn của bác sĩ còn chất đống chưa thanh toán được. Ông luôn luôn cho rằng cái nghèo sẽ không bao giờ buông tha ông. Ông ta cứ làm như mình bị kết án chung thân trong căn nhà cũ kỹ ấy.

Tôi biết anh bạn trẻ đang nói thật những điều mình nghĩ. Dừng một lúc, anh nói tiếp - *Nếu tôi xem xét hiện tại - xe hơi cũ, lương thấp, sống trong căn nhà xấu xí và những bữa ăn rẻ tiền - thì điều đó chẳng có ích gì mà chỉ làm tôi thêm nản lòng. Tôi sẽ chẳng là gì từ giờ cho đến lúc chết.* Rồi anh tâm sự:

- Tôi đã thay đổi suy nghĩ và quyết định sẽ xem xét mình như một người khác trong vài năm tới. Tôi sẽ không coi mình là một nhân viên quèn nữa mà là một chuyên viên. Tôi không còn nghĩ tới căn hộ chật hẹp nữa mà nghĩ tới một ngôi nhà mới rất đẹp ở ngoại ô. Khi xem xét mình như vậy, tôi cảm thấy mình lớn lao hơn và có những suy nghĩ lạc quan hơn. Tôi có vô số kinh nghiệm cá nhân để chứng tỏ rằng điều này sẽ trở thành hiện thực.

Phải chăng đây là một kế hoạch tuyệt vời làm tăng giá trị con người. Anh bạn này sẽ nhanh chóng có được một cuộc sống tốt đẹp. Anh ta đã làm chủ nguyên tắc cơ bản nhất dẫn đến thành

công: Những gì mình đang có không phải là điều quan trọng. Quan trọng là những gì mình dự định sẽ đạt được.

Đây là cách giúp bạn có được khả năng thấy những gì sẽ đến chứ không chỉ những gì đang đến. Tôi gọi nó là bài tập *“Làm tăng giá trị”*.

1. Tập làm cho mọi việc có thêm giá trị. Hãy nhớ thí dụ về bất động sản. Tự hỏi mình: *“Ta có thể làm được gì để tăng giá trị cho căn phòng này, căn nhà này hay công việc này?”* Hãy tìm những sáng kiến làm cho mọi việc có giá trị hơn. Mỗi vật, từ nhỏ đến lớn, đều có giá trị khi có sáng kiến sử dụng nó.

2. Tập làm cho mọi người có thêm giá trị. Bạn càng thành công bao nhiêu thì công việc bạn làm lại càng giống với việc *“Phát triển con người”* bấy nhiêu. Tự hỏi mình: *“Ta có thể làm được gì để tăng giá trị cho những nhân viên của mình và tạo cho họ làm việc có hiệu quả hơn?”* Hãy nhớ rằng để có được khả năng tốt nhất trong mỗi con người, đầu tiên bạn phải coi họ là người có khả năng nhất.

3. Tập làm tăng giá trị của chính bản thân mình. Mỗi ngày, bạn hãy tự hỏi mình: *“Ta phải làm gì để tăng giá trị của mình?”* Hãy nghĩ tới những gì mình có thể có, không chỉ những gì mình đang có. Khi đó, những cách cụ thể để đạt được giá trị sẽ tự nó đến. Bạn chỉ cần làm thử và chờ xem điều gì sẽ xảy ra.

* *

*

Một vị giám đốc đã về hưu của một xí nghiệp in cỡ trung bình (với 60 nhân công) kể cho tôi nghe về việc ông chọn người kế vị.

- *Cách đây 5 năm, tôi cần một kế toán để quản lý việc kế toán và văn phòng. Người tôi thuê tên là Harry, 26 tuổi. Anh ta không hiểu gì về kỹ thuật in, nhưng lý lịch cho thấy anh ta là một kế toán giỏi. Một năm rưỡi trước đây, trước khi nghỉ hưu, tôi đã chọn anh ta làm chủ tịch kiêm tổng giám đốc công ty.*

Nhớ lại việc Harry có một ưu điểm hơn hẳn những người khác là rất chân thực và luôn luôn quan tâm tới toàn bộ công ty chứ không chỉ biết việc “khư khư giữ túi tiền - và giữ hồ sơ”. Bất kỳ khi nào thấy có thể giúp người khác là anh ta không hề chần chừ. Năm đầu Harry làm việc ở chỗ tôi, có vài người thôi việc. Harry đã cho tôi xem một dự án phúc lợi phụ và anh đảm bảo nó sẽ không ảnh hưởng mấy đến kim ngạch. Mọi việc đã diễn ra đúng như vậy. Harry còn làm nhiều

việc khác không chỉ có ích cho phòng kế hoạch mà còn có ích cho cả công ty. Anh đã nghiên cứu kỹ lưỡng chi phí của bộ phận sản xuất và đề nghị tôi mua thêm một số máy móc trị giá 30.000 đôla. Thực tế, việc này đã mang lại nhiều lợi nhuận cho công ty. Có lần, khi hàng hóa của chúng tôi bán không chạy, Harry đã nói một cách rất tự tin với trưởng phòng bán hàng: “Tôi không biết nhiều lắm về nghiệp vụ bán hàng, nhưng anh hãy để cho tôi giúp một tay”. Harry đã tham gia vào việc bán hàng và đưa ra một số ý kiến rất hữu ích. Kết quả là kim ngạch của chúng tôi đã tăng lên trông thấy.

Mỗi khi chúng tôi tiếp nhận một nhân viên mới thì Harry lại có mặt để giúp anh bạn này làm quen với công việc. Harry luôn quan tâm đến mọi việc của công ty. Khi tôi về hưu, Harry là người duy nhất có khả năng đảm đương công việc. Nhưng anh đừng hiểu lầm là Harry muốn tranh quyền của tôi. Anh ta không phải là người muốn xen vào việc của người khác và cũng không phải là người háms danh vọng. Anh không nói xấu sau lưng người này hay người khác, không đi lảng xảng và ra lệnh. Harry chỉ đi tìm và giúp đỡ mọi người. Anh làm việc một cách nhiệt tình cứ như thể mọi việc trong công ty đều thuộc trách nhiệm của mình, anh coi công việc của mọi người cũng chính là công việc của mình.

Từ Harry, chúng ta có thể rút ra một điều phải suy nghĩ: “Tôi chỉ làm công việc của mình thôi và thế là quá đủ” đó là một suy nghĩ thiển cận và tiêu cực. Những người biết nghĩ luôn tự coi mình là một thành viên trong một tập thể và luôn hành động vì lợi ích chung của tập thể đó. Họ làm mọi việc một cách tự giác ngay cả khi không có phần thưởng hay sự đền bù trực tiếp, ngay lập tức. Người không quan tâm đến việc gì khác ngoài công việc của mình và luôn nghĩ: “Việc này không liên quan gì tới mình, người khác sẽ phải giải quyết” là người không có đủ những đức tính cần thiết để trở thành lãnh đạo.

Bạn hãy thực hành điều này và thử làm một người suy nghĩ tích cực. Bạn hãy coi quyền lợi của công ty cũng là quyền lợi của chính mình. Trong mỗi công ty, chỉ có rất ít người làm được điều này. Chính số ít những người này cuối cùng sẽ được bù đắp xứng đáng bằng những công việc tuyệt vời nhất với mức lương cao nhất.

Rất nhiều người mặc dù có những khả năng tiềm tàng nhưng lại để cho những việc nhỏ nhặt, không quan trọng cản đường dẫn tới thành công. Điều này sẽ được chứng tỏ qua bốn thí dụ sau:

1. Phải làm gì để có một bài diễn văn hay?

Hầu như tất cả mọi người đều mơ ước mình có “khả năng” làm được công việc tuyệt diệu

nhất là phát biểu hay trước công chúng. Thế nhưng rất ít người đạt được điều ấy.

Phần lớn diễn giả đều là những người nói chuyện rất tế nhị.

Vì sao vậy? Lý do thật đơn giản. Phần lớn mọi người khi nói chuyện đều tập trung vào những điều nhỏ nhặt, không quan trọng mà bỏ qua những việc lớn và quan trọng hơn nhiều. Khi chuẩn bị diễn thuyết, mọi người đều tự ra lệnh cho mình nhiều việc như: - *“Mình phải nhớ đứng thật thẳng”, “Đừng có đi lại và vịn tay”, “Đừng để người nghe thấy mình có sử dụng giấy”, “Nhớ không được mắc lỗi ngữ pháp”, “Phải thắt cavat cho thật thẳng”, “Nói to nhưng đừng có to quá”,* và còn nhiều chuyện khác nữa.

Còn điều gì sẽ xảy ra khi diễn giả bắt đầu buổi nói chuyện? Anh ta quá sợ hãi vì đã tự đặt ra quá nhiều việc để làm giữa buổi nói chuyện, anh ta bỗng bối rối và dừng lại, tự hỏi: *“Mình có mắc lỗi gì không nhỉ?”* Thế là, anh ta đã thất bại. Thất bại bởi vì anh ta đã quá chú ý tới những việc nhỏ, không quan trọng mà một diễn giả giỏi không đáng phải quan tâm. Vậy thì một diễn giả giỏi phải quan tâm tới điều gì: tới nội dung bài phát biểu sắp nói và tới nguyện vọng muốn truyền nó cho người nghe.

Khả năng của một diễn giả không thể hiện ở việc anh ta đứng có thẳng hay không mà chính là ở việc liệu người nghe có tiếp thu được bài phát biểu hay không? Phần lớn các diễn giả không thành công đều có một khiếm khuyết, thậm chí một vài người còn có giọng nói không mấy dễ chịu.

Dù sao thì tất cả những diễn giả thành công đều có một điểm chung: họ có điều muốn nói và họ có một khát vọng cháy bỏng là muốn truyền cho người ta điều mà họ tâm đắc.

Đừng để cho những điều nhỏ nhặt làm ảnh hưởng tới buổi nói chuyện của bạn.

2. Điều gì khiến cho người ta phải cãi nhau?

Đã bao giờ bạn ngừng mọi việc lại để tự hỏi điều gì là nguyên nhân của những vụ cãi nhau chưa? Có tới 99% số cuộc cãi nhau bắt đầu từ những việc hết sức vặt vãnh. Chẳng hạn John từ công sở về nhà và hơi mệt. Thế mà bữa tối lại không ngon lắm. John đứng dậy khỏi bàn ăn và bắt đầu phàn nàn. Ngày hôm ấy, công việc của Joan cũng không mấy suôn sẻ, vì vậy cô cũng nổi cáu: - *Thế anh bảo tôi phải nấu thế nào? Hay Có lẽ tôi sẽ nấu ngon hơn nếu tôi có chiếc bếp từ tê như những người khác.* Điều này làm John tự ái, vì vậy anh ta lại nói tiếp: - *Không, chúng ta không thiếu tiền, chỉ đơn giản vì cô không biết nấu thôi.*

Và họ cứ thế tiếp tục, bên nọ kết tội bên kia về nhiều chuyện: chuyện con dâu con rể,

chuyện tiền nong, rồi những lời hứa trước và sau khi cưới và hàng loạt chuyện khác nữa. Đến khi hai bên tạm ngừng thì ai cũng cảm thấy căng thẳng. Họ chẳng giải quyết chuyện gì và ai cũng nghĩ ra hàng loạt chuyện khác có thể dẫn tới một vụ cãi cọ còn kinh khủng hơn chính những điều vật vãn đã gây ra chuyện cãi lộn. Vì thế, để không cãi nhau thì phải tránh nghĩ tới những việc vật vãn.

Đây là một cách rất có hiệu quả. Trước khi phàn nàn, đổ lỗi cho ai hay để tự bảo vệ mình, bạn hãy tự hỏi: *“Điều đó có thực sự quan trọng hay không?”*. Trong nhiều trường hợp, bạn sẽ tự nhận thấy điều đó không hề quan trọng và thế là bạn đã tránh được cãi lộn.

Hãy tự hỏi mình: - *Liệu việc anh ấy (hay cô ấy) hút nhiều thuốc lá, hoặc quên không đóng nắp nhà cầu hoặc đi làm về muộn có quan trọng hay không?*

Liệu việc anh ấy (hay cô ấy) tiêu phí một ít tiền hay mời những người bạn mình không ưa về nhà có quan trọng hay không?

Khi sắp có một hành động không hay, bạn hãy tự hỏi: *“Điều này có thực sự quan trọng hay không?”* Câu hỏi này chính là chiếc đũa thần để bạn có thể có một gia đình hòa thuận. Điều đó cũng đúng cả ở công sở nữa. Nó đúng trong mọi trường hợp khi sắp có tranh cãi.

3. John được căn phòng nhỏ nhất và đã thất bại.

Mấy năm trước, tôi biết chuyện một người chỉ vì có những suy nghĩ nhỏ nhen về việc chia phòng mà đã để lỡ cơ hội có một chỗ làm việc rất đáng giá.

Có bốn chuyên viên trẻ cùng trình độ được chuyển tới căn phòng mới. Ba trong số bốn căn phòng giống hệt nhau về diện tích cũng như cách trang trí bên trong. Căn phòng thứ tư nhỏ hơn và không đẹp bằng.

John được chỉ định vào căn phòng thứ tư. Điều này hóa ra lại là một sự sỉ nhục với anh ta. John cảm thấy mình bị phân biệt đối xử. Những suy nghĩ không hay, sự phẫn uất chua xót và ghen tị cứ tăng dần lên. Cuối cùng, John cảm thấy thù ghét các đồng nghiệp, không những không hợp tác mà anh ta lại ngầm phá hoại công việc của những người kia. Mọi việc ngày càng trở nên tồi tệ hơn. Qua ba tháng John làm việc không có hiệu quả, cuối cùng ban giám đốc phải cho anh ta thôi việc.

Như vậy, từ suy nghĩ nhỏ nhen về một việc rất nhỏ đã làm hại John. Vì quá tức giận khi cảm thấy mình bị phân biệt đối xử, John không thấy rằng công ty đang mở rộng nhanh chóng và diện tích văn phòng cũng ngày một rộng thêm. Anh ta cũng không hề nghĩ rằng người chỉ định

phòng cho họ thậm chí còn không biết căn phòng nào là nhỏ nhất. Trong cả công ty, không có ai ngoài John cho rằng căn phòng cũng là một phần tạo nên giá trị của anh ta.

Những suy nghĩ nhỏ nhen về những việc không quan trọng như thấy tên mình bị xếp cuối cùng có thể làm bạn bị tổn thương. Hãy quảng đại và như thế những việc vặt vãnh sẽ không bao giờ cản trở bạn.

4. Ngay cả tật nói lắp cũng chỉ là một chi tiết không đáng kể.

Một chuyên gia về bán hàng đã cho tôi biết ngay cả tật nói lắp cũng chỉ là một chi tiết nhỏ đối với một người bán hàng nếu anh ta thực sự có những phẩm chất quan trọng.

Tôi có một người bạn cũng là một chuyên gia bán hàng. Anh ta rất thích đùa, tuy nhiên đôi khi đùa hơi quá đà. Vài tháng trước đây, một thanh niên đến gặp anh bạn thích đùa của tôi và hỏi có cần tuyển người bán hàng không. Anh thanh niên này mắc tật nói lắp khủng khiếp và ngay lập tức, bạn tôi quyết định sẽ chơi khăm tôi một vố. Vì thế, anh ta nói với người thanh niên rằng hiện tại, anh chưa cần có thêm người bán hàng nhưng có một ông bạn (tức là tôi) đang cần tuyển gấp một người. Sau đó, anh bạn gọi điện cho tôi và nói rằng có lẽ người này hợp với công việc của tôi. Không mấy may nghi ngờ, tôi bảo anh bạn đưa ngay anh thanh niên đó tới. Sau 30 phút anh ta xuất hiện. Qua ba từ là tôi đã hiểu ngay vì sao anh bạn tôi lại nhiệt tình giới thiệu anh ta tới chỗ tôi như vậy. Anh thanh niên bắt đầu tự giới thiệu: - *T...t...tôi là J-J-Jack. Ô-ông ấy bảo t-tôi tới đây đ-đ-để hỏi ông v-v-về việc bán hàng.* Mỗi câu nói là cả một sự khó nhọc. Tôi thầm nghĩ: - *Người này bán hàng có vẻ một nửa cũng chẳng có ai mua.* Tôi thấy tức ông bạn nhưng cũng thấy thương hại người thanh niên. Tất cả những gì tôi có thể làm cho anh ta là hỏi vài câu rất lịch sự trước khi nghĩ ra lý do tốt nhất để từ chối.

Càng nói chuyện, tôi càng nhận thấy người này không hề ngu ngốc. Anh ta thực sự thông minh. Anh ta xử sự rất hay, nhưng dù sao tôi vẫn không quên được là anh ta bị nói lắp. Cuối cùng, tôi quyết định kết thúc cuộc phỏng vấn bằng một câu hỏi: - *Tại sao anh nghĩ rằng anh có thể bán được hàng?*

Anh ta trả lời: - *Tôi học r-r-rất nhanh, tôi th-th-thích tiếp xúc v-v-với mọi người. T-t-tôi nghĩ rằng c-c-công ty của các ô-ô-ông làm ăn tốt và tôi m-m-muốn kiếm tiền. Tôi b-b-biết là tôi nói r-r-rất chán nhưng điều đó không l-l-làm cho tôi bận tâm. Th-th-thế thì cũng sẽ kh-kh-không có ai bận t-t-tâm về điều đó.*

Câu trả lời của người thanh niên gọi cho tôi thấy rõ anh ta có đủ những phẩm chất cần thiết của người bán hàng. Ngay lập tức, tôi quyết định tạo cho anh ta một cơ hội và không ngờ,

anh ta đã làm việc một cách xuất sắc.

Ngay cả việc nói không tốt trong một nghề đòi hỏi phải nói nhiều cũng chỉ là một việc vặt nếu người đó có những phẩm chất tốt.

Hãy tập làm ba việc sau đây để giúp bạn không nghĩ tới những điều nhỏ mọn:

1 - Hãy luôn nhìn vào những mục đích lớn. Đôi khi chúng ta thường giống một người bán hàng không bán được nhiều hàng và nói với cấp trên: - *Vâng, tôi chắc chắn với ông khách rằng ông ta nhầm rồi.* Trong khi bán hàng thì mục tiêu lớn nhất là bán được nhiều hàng chứ không phải tranh luận.

Trong hôn nhân thì mục tiêu lớn nhất là sự yên ả, hạnh phúc chứ không phải là chiến thắng trong các cuộc cãi cọ.

Trong khi làm việc với những người dưới quyền thì mục tiêu lớn nhất là phát triển hết khả năng của họ chứ không phải bàn tán về những sai sót của họ.

Khi sống với người hàng xóm thì mục tiêu lớn nhất là sự thân thiện và tôn trọng lẫn nhau chứ không phải là việc tìm cách bắt họ phải nhót chó lại vì nó hay sửa vào ban đêm.

Hãy so sánh những việc này với hoạt động của quân đội: thua một trận đánh để thắng cả cuộc chiến thì tốt hơn là thắng một trận đánh để thua cả cuộc chiến.

2 - Đặt câu hỏi: *“Điều này thực sự có quan trọng không?”* Trước khi nổi cáu, bạn hãy tự hỏi mình: *“Liệu có cần thiết phải xáo trộn mọi việc lên không?”*. Không gì tốt hơn liều thuốc này để tránh bất hòa vì những nguyên nhân vụn vặt. Có lẽ ít nhất 90% số cuộc cãi nhau sẽ không xảy ra nếu chúng ta biết tự hỏi:

Điều này thực sự có quan trọng không?

3 - Đừng bao giờ rơi vào bẫy của những điều vụn vặt. Khi phát biểu, giải quyết các khó khăn hay trong việc đối xử với nhân viên, hãy nghĩ tới những gì thực sự quan trọng. Đừng để những hình thức bên ngoài làm mờ mắt bạn. Hãy quan tâm tới những gì quan trọng.

Hãy làm trắc nghiệm dưới đây để đánh giá suy nghĩ của bạn.

Trong cột bên trái dưới đây là một số tình huống thường gặp, cột giữa và cột phải còn là sự so sánh một hành động của những người nhỏ nhen và quảng đại nữa.

Hãy kiểm tra mình rồi bạn sẽ biết mình là người nhỏ nhen hay quảng đại.

Mỗi tình huống được giải quyết theo hai cách hoàn toàn khác nhau. Bạn hãy lựa chọn.

(1)	(2)	(3)
Tình huống	Phương pháp của người nhỏ nhen	Phương pháp của người quảng đại
1. Tính toán chi phí	Tìm cách tăng thu nhập bằng cách gian lận khi tính toán các chi phí.	Tìm cách tăng thu nhập bằng cách bán được nhiều hàng hơn.
2. Nói chuyện	Nói về những phẩm chất xấu của bạn bè, về thu nhập, về công ty, về sự cạnh tranh...	Nói về những phẩm chất tốt của bạn bè, về công ty, về sự cạnh tranh...
3. Tương lai	Cho rằng tương lai bị hạn chế.	Cho rằng tương lai đầy hứa hẹn.
4. Công việc	Tìm cách lẩn tránh công việc.	Tìm nhiều việc hơn để làm đặc biệt là giúp đỡ người khác.
5. Cạnh tranh	Cạnh tranh với những người bình thường.	Cạnh tranh với những người giỏi nhất.
6. Khi có khó khăn về ngân sách	Tìm cách tiết kiệm tiền bằng cách hoãn mua những mặt hàng cần thiết.	Tìm cách làm tăng thu nhập và mua nhiều mặt hàng cần thiết hơn.
7. Mục tiêu	Đặt ra các mục tiêu thấp.	Đặt ra các mục tiêu cao.
8. Thời hạn mục tiêu	Chỉ trong thời gian ngắn.	Trong thời gian dài.
9. Sự an toàn	Luôn thấy khó khăn để có được sự an toàn.	Coi an toàn là bạn đồng hành tự nhiên của thành công. Làm bạn với những người rộng rãi,

10. Bạn bè Làm bạn với những người hẹp hòi. cấp tiến.
11. Sai lầm Làm sâu sắc thêm những lỗi nhỏ, làm cho chúng lớn hơn. Bỏ qua những lỗi không để lại hậu quả lớn.

Nên nhớ rằng, bằng mọi cách, bạn đều có thể trở thành người thành đạt.

- 1. Đừng bao giờ tự hạ thấp mình. Hãy nhớ mình có những tài sản gì, bạn giỏi hơn so với mức bạn tự đánh giá mình đấy.*
- 2. Hãy sử dụng những từ ngữ tích cực. Đó là những từ sáng sủa, vui vẻ, những từ hứa hẹn thắng lợi, hy vọng và sự thành công. Tránh những từ gợi lên hình ảnh của thất bại và bi quan.*
- 3. Hãy mở rộng tầm suy nghĩ, nghĩ tới những gì có thể xảy ra trong tương lai chứ không chỉ những gì đang xảy ra. Hãy thử nâng cao giá trị của mọi việc, mọi người và chính mình.*
- 4. Biết nhìn xa trông rộng khi làm việc. Hãy nghĩ rằng công việc hiện tại của bạn mới thực sự là điều quan trọng, việc đề bạt hoàn toàn phụ thuộc vào việc bạn nghĩ gì về công việc hiện tại.*
- 5. Hãy bỏ qua những việc vụn vặt và quan tâm tới những việc lớn. Trước khi nổi giận vì một việc vặt nào đó, hãy tự hỏi mình: “Điều này liệu có thực sự quan trọng hay không?”.*

Chương V

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SÁNG TẠO NHIỀU HƠN

Trước hết, chúng ta hãy gạt bỏ ảo tưởng khi nghĩ về sáng tạo, vì một lý do vô lý nào đó mà người ta cho rằng chỉ có khoa học, kỹ thuật, nghệ thuật và sáng tác văn thơ mới là những ngành sáng tạo. Phần lớn mọi người đều cho rằng sáng tạo phải thể hiện ở những việc như phát minh ra điện hay vắc xin phòng bệnh bại liệt, hoặc viết một cuốn tiểu thuyết hay phát minh ra ti vi màu v.v...

Tất nhiên, những việc kể trên đúng là sáng tạo. Mỗi bước tiến để chinh phục vũ trụ của loài người đều là kết quả của sự sáng tạo. Thế nhưng sáng tạo không chỉ tồn tại trong một số nghề nghiệp nào đó, nó cũng không phải chỉ có ở một số người có trí thông minh tuyệt vời.

Vậy thì sáng tạo là gì?

Một gia đình có mức thu nhập thấp đặt kế hoạch gửi cậu con trai tới một trường đại học, đó là sự sáng tạo.

Một gia đình biến ngôi nhà xấu nhất phố thành một ngôi nhà đẹp, đó cũng là sáng tạo.

Một ông bộ trưởng biết sắp xếp thời gian biểu để tối chủ nhật có thể đi được hai nơi, đó cũng là sáng tạo.

Tìm cách làm đơn giản hóa việc quản lý sổ sách, làm cho một khách hàng khó tính chịu mua hàng, làm cho nhân viên thực sự thấy thích công việc của mình hay tránh một cuộc cãi lộn có thể xảy ra, tất cả đều là những thí dụ về sáng tạo có ý nghĩa thực tiễn xảy ra hàng ngày.

Sáng tạo đơn giản chỉ là việc tìm ra một cách mới để làm việc hay làm cho công việc đó trôi chảy hơn. Phần thưởng cho mọi sự thành công - thành công ở nhà, ở công sở hay ngoài xã hội - là mọi việc trở nên tốt đẹp hơn. Bây giờ, chúng ta hãy tìm cách đẩy mạnh và củng cố năng lực sáng tạo của mỗi người.

Bước 1. Hãy tin rằng việc này có thể thực hiện được. Đây là vấn đề cốt lõi để làm được bất kỳ việc gì, trước hết chúng ta phải tin tưởng việc đó sẽ thành công, chính sự tin tưởng đặt cơ sở cho bộ não tìm cách thực hiện điều mong muốn.

Để minh họa cho sự sáng tạo, trong các khóa học, tôi thường sử dụng thí dụ sau: Tôi hỏi một nhóm người *“Có bao nhiêu người trong số các bạn tin rằng trong ba mươi năm nữa, chúng ta nên bỏ hết các nhà tù?”*

Đầu tiên, tất cả mọi người đều tỏ ra khó hiểu, họ không chắc mình đã nghe đúng và nghĩ rằng tôi định bẫy họ. Vì thế, ngừng một lát rồi tôi hỏi lại: *- Có bao nhiêu người trong số các bạn tin rằng trong ba mươi năm nữa, chúng ta nên bỏ hết các nhà tù?*

Khi đã chắc tôi không đùa, một người ngập ngừng nói: *- Ông muốn nói rằng người ta sẽ thả hết bọn giết người và trộm cắp ra ư? Ông không hiểu mình đang nói gì à? Lúc đó sẽ không có ai được sống ổn đâu, không, chúng ta rất cần có nhà tù.*

- Sẽ chẳng còn luật lệ gì nữa nếu không có nhà tù.

- Có những người mang bản năng của kẻ tội phạm ngay từ khi mới sinh ra.

- Không, chúng ta sẽ còn cần nhiều nhà tù hơn nữa.

- Sáng nay tôi đọc báo thấy vừa có một vụ giết người.

Và họ cứ thế tiếp tục kể ra hàng loạt lý do để duy trì nhà tù. Thậm chí có người còn cho rằng nhà tù tạo công ăn việc làm cho cảnh sát và cai ngục.

Tôi để cho họ nói khoảng 10 phút rồi tiếp tục: - *Mỗi người đều đã nêu lên lý do vì sao chúng ta không thể bỏ hệ thống nhà tù. Bây giờ các anh giúp tôi một việc có được không? Các anh hãy cố gắng suy nghĩ thêm chút nữa với sự tin tưởng rằng chúng ta sẽ không cần đến nhà tù nữa?*

Họ đều nói rằng họ không thể nghĩ tới điều đó được. Tôi nhắc lại:

Nhưng các anh chỉ cần tưởng tượng ra điều đó thôi, giả sử chúng ta muốn bỏ hết các nhà tù thì đầu tiên, chúng ta phải làm gì?

Mọi người đều im lặng, cuối cùng một người ngập ngừng: - *Phải, người ta có thể giảm bớt số tội phạm nếu thành lập nhiều câu lạc bộ thanh niên hơn.*

Một lúc sau, cả nhóm người mà vừa mới đây họ còn kịch liệt phản đối, bây giờ lại bắt đầu tìm ra giải pháp mới một cách nhiệt tình.

- *Phải làm sao để giảm bớt nghèo đói. Phần lớn tội phạm bắt đầu vì họ có thu nhập thấp.*

- *Phải tích cực nghiên cứu để ngăn chặn tội ác trước khi nó được thực hiện.*

- *Phải có những biện pháp về y tế để cứu chữa cho một số phạm nhân.*

- *Phải tích cực giáo dục việc tuân thủ pháp luật.*

Đó chỉ là một số trong 78 ý kiến cụ thể mà tôi đã thu thập được.

KHI BẠN CÓ NIỀM TIN THÌ BỘ NÃO SẼ TÌM RA CÁCH GIẢI QUYẾT

Thí nghiệm trên cho ta thấy một điều: khi bạn tin rằng một việc gì đó là không thể thực

hiện được thì bộ não bạn sẽ hoạt động và tìm ra lý do vì sao nó không thực hiện được. Còn khi bạn tin tưởng tuyệt đối rằng một việc có thể thực hiện được thì bộ não cũng sẽ hoạt động và nó giúp bạn tìm cách thực hiện điều đó.

Tin tưởng một việc có thể thực hiện được sẽ dọn đường cho những giải pháp sáng tạo, ngược lại nếu tin rằng không thể làm được là lối suy nghĩ phá hoại. Điều này đúng với mọi tình huống từ nhỏ đến lớn. Nếu các nhà lãnh đạo chính trị không tin rằng có thể duy trì một nền hòa bình lâu dài thì nhất định họ sẽ gặp thất bại vì bộ não họ không mở cửa để đón những suy nghĩ sáng tạo nhằm gìn giữ hòa bình. Nếu các nhà kinh tế tin rằng không nước nào có thể tránh khỏi suy thoái trong kinh doanh thì họ sẽ không tìm ra cách chống chu kỳ suy thoái trong kinh doanh.

Theo cách tương tự, bạn có thể tìm cách nào đó để quý một người nếu tin rằng bạn có thể quý người đó.

Bạn có thể tìm ra giải pháp cho những vấn đề riêng tư nếu tin rằng bạn có thể.

Niềm tin sinh ra năng lượng sáng tạo. Ngược lại sự nghi ngờ lại xóa bỏ nguồn năng lượng ấy.

Hãy tin tưởng, và bạn sẽ bắt đầu suy nghĩ.

Bộ não bạn sẽ sáng tạo nếu bạn muốn nó sáng tạo. Cách đây khoảng hơn hai năm, một thanh niên nhờ tôi giúp anh ta tìm ra một việc làm có tương lai hơn. Anh đang làm nhân viên trong phòng tiếp nhận của công ty bưu chính và thấy mình không thể thăng tiến thêm được nữa. Chúng tôi nói chuyện về những việc anh đã làm trước đó và công việc mà anh muốn làm. Sau khi đã biết đôi điều về anh ta, tôi nói:

- *Tôi rất phục vì anh muốn lên cao hơn nữa với một công việc tốt hơn và đòi hỏi nhiều trách nhiệm hơn. Nhưng bây giờ, để làm được công việc anh muốn phải có bằng trung cấp. Tôi biết anh đã học qua ba học kỳ rồi. Vậy thì tôi khuyên anh nên đi học tiếp, chỉ cần hai năm nữa là anh sẽ học xong khi đó tôi tin chắc anh đã có được công việc ở công ty mà anh thích.*

Anh ta trả lời: - *Tôi biết là có được bằng trung cấp thì rất tốt nhưng hiện giờ tôi không thể đi học tiếp được nữa!*

- *Vì sao lại không?* - Tôi hỏi.

- *Vì tôi đã 24 tuổi rồi. Hơn nữa, trong vài tháng tới, chúng tôi sẽ có đứa con thứ hai. Với đồng*

lượng hiện tại của tôi, chúng tôi sống rất chật vật. Tôi không có thời gian để học vì nếu đi học thì tôi sẽ mất việc. Vì thế tôi không thể đi học được.

Anh ta hoàn toàn tin rằng mình không thể học hết trung cấp.

Tôi nói với anh ta: - *Nếu anh tin rằng anh không thể đi học tiếp được thì anh sẽ không thể tiếp tục được. Nhưng nếu anh tin mình có thể tiếp tục học thì biết đâu anh lại tìm ra một giải pháp. Tôi muốn anh làm thế này: Hãy nghĩ rằng anh sẽ tiếp tục đi học. Khi đó hãy nghĩ cách để làm sao vừa đi học mà anh vẫn có thể nuôi được gia đình. Sau vài tuần nữa, anh hãy quay lại đây và kể cho tôi biết anh đã có sáng kiến gì rồi!*

Sau hai tuần, anh ta quay lại và nói:

- *Tôi đã suy nghĩ rất nhiều về những gì ông nói. Tôi quyết định mình phải đi học tiếp. Tôi chưa tính hết mọi chuyện nhưng ít ra thì cũng đã có một giải pháp.*

Anh đã xin được một suất học bổng của một tổ chức thương mại. Thế là có thể yên tâm về tiền học phí, tiền sách vở và những chi phí khác cho học tập. Anh sắp xếp lại lịch làm việc để có thời gian đi học. Niềm tin và sự hứa hẹn về một cuộc sống khá giả hơn đã giúp anh thành công.

Tháng trước anh nhận được bằng và ngay ngày hôm sau đã trở thành trưởng phòng tập sự của một công ty lớn.

Ở đâu có ý chí thì ở đó có giải pháp tốt.

Tin rằng điều đó sẽ thực hiện được. Đó là cốt lõi của sáng tạo. Hai lời khuyên dưới đây sẽ làm cho niềm tin trở thành năng lực sáng tạo.

1. Hãy loại từ “*không thể*” ra khỏi suy nghĩ cũng như lời nói của bạn, “*không thể*” gây ra phản ứng dây chuyền làm bạn nghĩ là mình đúng.

2. Hãy nghĩ về một việc gì đó đặc biệt mà trước đó bạn đã muốn làm nhưng lại cho rằng mình không thể làm được. Bạn hãy viết ra những lý do tại sao mình có thể làm được việc đó. Nhiều người trong chúng ta không đạt được điều mình mơ ước chỉ vì quá chú ý vào lý do vì sao mình không làm được trong khi điều quan trọng duy nhất là phải tin mình sẽ làm được.

Gần đây, tôi có đọc một bài báo nói rằng trong mỗi bang có quá nhiều hạt. Phần lớn biên giới giữa các hạt được lập ra từ nhiều năm trước khi có xe gắn máy; khi đó ngựa là phương tiện duy nhất. Ngày nay, với nhiều xe gắn máy tốc độ cao và hệ thống đường sá tốt, nên sát nhập

các hạt lại với nhau, việc này sẽ làm giảm các chi phí về tài chính nhiều lần và nhân dân sẽ được phục vụ tốt hơn với số tiền ít hơn.

Tác giả của bài báo này cho rằng đây là vấn đề rất khó thực hiện vì vậy ông đã phỏng vấn 30 người bất chợt gặp để xem họ phản ứng ra sao. Kết quả là không một ai cho rằng đây là ý kiến hay mặc dù nó thuận lợi hơn và rẻ hơn.

Đó là một thí dụ về lối suy nghĩ cổ. Bộ não của người có suy nghĩ cổ đã bị hạn chế. Lý do của tác giả là: *“Người ta đã làm thế này hàng trăm năm nay. Thế thì đây phải là điều tốt và phải giữ nguyên như vậy”*.

Người *“tầm thường”* luôn phản bác lại sự tiến bộ, nhiều người phản đối xe gắn máy với lý lẽ: mặt đất chỉ dành cho người đi bộ hay cưỡi ngựa; còn máy bay lại là một tai họa đối với nhiều người: con người không có *“quyền”* xâm phạm không gian của chim chóc, vẫn còn người bảo thủ cho rằng con người chẳng có việc gì phải làm trong vũ trụ.

Mới đây, một chuyên gia hàng đầu về tên lửa đã đáp lại lối suy nghĩ này: *Nơi nào con người muốn tới, nơi đó thuộc về con người*.

Khoảng năm 1900, một chuyên gia bán hàng đã “phát minh” ra một nguyên tắc mang tính “khoa học” trong việc quản lý mại vụ. Nguyên tắc này được nhiều người ủng hộ và thậm chí còn được ghi trong một cuốn sách giáo khoa. Nguyên tắc đó là: *Có một cách tốt nhất để bán mỗi loại sản phẩm. Hãy tìm ra cách tốt nhất và đừng bao giờ đi chệch hướng*.

Thật may cho công ty của anh ta, một ban lãnh đạo mới được đề bạt kịp thời và cứu công ty khỏi những rối loạn tài chính.

Hãy thử so sánh điều này với ý kiến của triết gia Crawford H. Greenewalt chủ tịch của một trong những công ty kinh doanh thành công nhất nước Mỹ, công ty Dupont de Nemours. Trong một bài phát biểu ở trường Đại học Columbia, ông Greenewalt nói:

- Có nhiều cách để thực hiện mỗi công việc, với mỗi người thực thi lại có một cách khác.

Thực ra, không phải chỉ có một cách để thực hiện mỗi công việc cũng như không phải chỉ có một cách tốt nhất để trang trí một căn hộ, để trồng cây trong một mảnh đất, để bán một mặt hàng, để nuôi một đứa trẻ hay để nấu một món ăn. Có bao nhiêu bộ óc sáng tạo thì có bấy nhiêu cách thực hiện.

Không thể trồng được gì trong nước đá. Nếu chúng ta để các thói quen cổ hủ làm đông

cứng bộ não thì nó không thể sáng tạo được gì. Bạn hãy làm ngay trắc nghiệm dưới đây và cho một người nào đó xem một trong các ý kiến ấy rồi xem phản ứng của họ.

1. Hệ thống bưu điện vẫn do nhà nước độc quyền quản lý phải được tư hữu hóa.
2. Việc bầu tổng thống phải được tiến hành sau hai năm một lần thay vì bốn năm.
3. Giờ mở cửa hàng ngày của các cửa hàng phải là từ 13h chiều đến 20h tối thay vì từ 9h sáng đến 5h30 chiều.
4. Tuổi nghỉ hưu phải được tăng lên đến 70.

Tùy vào các quan điểm khác nhau mà người ta thấy các ý kiến trên có thực dụng và tốt hay không. Điều quan trọng là ở chỗ mỗi người sẽ phản ứng ra sao trước những tình huống như vậy. Nếu anh ta cười phá lên và không buồn nghĩ tới nó nữa (chắc chắn sẽ có tới 85% số người được hỏi cười phá lên) thì anh ta là người có suy nghĩ cổ hủ. Còn 15% số người nói: - *Ý kiến này hay đấy, anh giải thích xem nào* là những người có đầu óc sáng tạo.

Lỗi suy nghĩ truyền thống cổ hủ là kẻ thù số một của những người luôn mong muốn sáng tạo. Suy nghĩ truyền thống làm bộ óc của bạn đông cứng lại, nó kìm hãm sự tiến bộ và sáng tạo. Dưới đây là ba cách để tránh cách suy nghĩ ấy:

1. Luôn luôn chấp nhận những ý kiến mới. Bỏ ngay những suy nghĩ kiểu thể này: *"Không được đâu", "Chẳng ích gì", hay "Ý kiến này thật là ngu ngốc"*.

Tôi có một người bạn rất thành đạt nắm giữ một vị trí quan trọng trong một hãng bảo hiểm, có lần anh nói với tôi: - *Tôi không giả vờ làm người thông minh nhất trong công ty nhưng tôi cho rằng tôi là một hoàng tử của ngành bảo hiểm. Tôi luôn quan tâm đến mọi ý kiến mà người ta gửi cho tôi.*

2. Hãy là một người luôn thích các cuộc thử nghiệm. Phá bỏ những quy luật hàng ngày. Bạn hãy tới một quán ăn mới, đọc những cuốn sách mới, tới những nhà hát mới, tìm những người bạn mới, đi một con đường mới để tới công sở... hoặc nghỉ phép vào một thời gian khác mọi năm và làm một công việc quan trọng hơn.

Nếu bạn làm trong ngành thương nghiệp thì hãy tạo cho mình hứng thú đối với các công việc khác như sản xuất, kế toán, tài chính, và tất cả các ngành khác của công việc kinh doanh. Điều này sẽ tạo cho bạn sự hiểu biết và bạn sẽ chuẩn bị đón nhận một công việc quan trọng hơn.

3. Hãy là người tiến bộ, đừng là người bảo thủ. Đừng nghĩ: *“Đó là cách tôi thường làm trước đây, vì vậy chúng ta phải làm theo cách đó”* mà hãy nghĩ *“Làm thế nào để tốt hơn trước đây tôi đã làm”*. Đừng có suy nghĩ thụt lùi, mà hãy có những suy nghĩ tiến lên, hướng tới sự tiến bộ. Đừng vì lý do khi còn nhỏ, bạn phải thức dậy vào lúc 5h30 sáng để vắt sữa bò mà bắt con bạn cũng phải làm như vậy.

Bạn hãy thử tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra đối với công ty Ford Motor nếu những người lãnh đạo cho phép mình nghĩ rằng: *“Năm nay chúng ta đã đạt đến sự tuyệt đối trong việc sản xuất ô tô nên không thể cải tiến gì thêm được nữa. Mọi thử nghiệm kỹ thuật và hoạt động thiết kế sẽ vĩnh viễn chấm hết”*. Ngay cả hãng Ford khổng lồ cũng sẽ suy sụp nhanh chóng với lối suy nghĩ đó.

Những người thành đạt luôn tự hỏi: *“Làm thế nào để hoạt động của mình có hiệu quả hơn. Làm sao để làm việc tốt hơn?”*.

Đòi hỏi sự hoàn thiện tuyệt đối ở con người trong mọi việc từ lắp ráp một tên lửa cho tới việc chăm sóc một đứa trẻ là điều không thể có. Điều đó có nghĩa là có chỗ cho sự tiến bộ. Những người thành công biết rõ điều này và luôn tìm cách làm tốt hơn. Nên nhớ rằng họ không bao giờ hỏi: *“Mình có thể làm tốt hơn không?”*, mà chỉ hỏi: *“Làm thế nào để công việc tốt hơn?”*.

Cách đây vài tháng, một học viên cũ của tôi mới bước vào kinh doanh bốn năm nhưng đã mở được cửa hàng thứ tư. Đây quả là một điều đáng ngạc nhiên vì người phụ nữ trẻ này bước vào làng kinh doanh với số vốn ít ỏi ban đầu là 3.500 đôla, trong khi đó có rất nhiều cửa hàng cạnh tranh khác có số vốn lớn hơn rất nhiều.

Tôi đến thăm cô ngay sau khi cửa hàng mới mở, để chúc mừng thành công của cô.

Một cách gián tiếp, tôi hỏi làm thế nào mà cô có thể thành công với ba cửa hàng đầu và mở cái thứ tư trong khi phần lớn các doanh nhân đều phải rất vất vả mới điều hành thành công một cửa hàng. Cô trả lời:

- Điều đó tự nhiên thôi. Tôi đã phải làm việc vất vả nhưng nếu chỉ dậy sớm và thức khuya thôi thì chưa đủ để có bốn cửa hàng. Phần lớn những người kinh doanh đều vất vả. Bí quyết giúp tôi thành công là *“Chương trình cải tiến hàng tuần”*.

Tôi hỏi: - *Chương trình cải tiến hàng tuần, nghe hấp dẫn quá nhỉ? Nó hoạt động thế nào?*

-Ồ, đó không phải là điều gì siêu phàm. Đó chỉ là một kế hoạch giúp tôi mỗi tuần làm việc tốt hơn thôi.

Để có thể suy nghĩ có hệ thống, tôi chia công việc ra làm bốn phần: khách hàng, nhân viên, hàng hóa và các biện pháp xúc tiến. Trong cả tuần, tôi luôn ghi lại những sáng kiến để giúp mình cải tiến công việc.

Trong khoảng thời gian chỉ có bốn tiếng này, tôi buộc mình phải xem xét nghiêm khắc mọi hoạt động. Tôi không đơn giản chỉ hy vọng sẽ có thêm nhiều khách hàng. Tôi tự hỏi mình: “Mình có thể làm gì để thu hút thêm khách hàng? Làm sao để có được những khách hàng thường xuyên và trung thành?”.

Cô tiếp tục kể ra hàng loạt các sáng kiến giúp cô thành công trong ba cửa hàng đầu. Nào là cách sắp xếp hàng hóa trong cửa hàng, bí quyết “khuyến mua” làm cho khách hàng khi bước vào cửa hàng chưa có ý định mua phải mua hàng, rồi kế hoạch cho mua chịu khi nhiều khách hàng không có việc do đình công và tổ chức những cuộc thi, làm cho cô bán được vô số hàng.

Tôi tự hỏi: - Phải làm gì để cải thiện việc chào hàng? Và đã tìm ra câu trả lời. Cách đây bốn tuần, tôi bỗng nghĩ rằng phải làm gì để thu hút nhiều thiếu nhi vào cửa hàng. Tôi suy nghĩ, nếu mình có cái gì đó để lôi cuốn bọn trẻ thì cũng sẽ lôi cuốn được cả bố mẹ chúng. Tôi cứ nghĩ mãi về vấn đề này và sáng kiến hay xuất hiện: Mở một quầy hàng đồ chơi cho trẻ từ bốn đến tám tuổi. Quả thực mọi việc đều trôi chảy. Đám đồ chơi đã sinh lợi chút ít nhưng điều quan trọng hơn cả là chúng đã thu hút khách đến cửa hàng rất đông.

- Chương trình cải tiến hàng tuần của tôi đã có hiệu quả. Với phương châm luôn tự hỏi mình: Phải làm thế nào để làm việc tốt hơn?” Tôi đã tìm ra câu trả lời. Hiếm có đêm thứ hai nào mà tôi lại không tìm ra một kế hoạch hay một bí quyết làm cho số thu chi của công ty trở nên tốt hơn? À, tôi cũng biết thêm đôi điều để trở thành một thương nhân thành đạt, đó là những điều mà mọi người kinh doanh nên biết.

- Bí quyết gì vậy? - Tôi hỏi.

- Rất đơn giản! Khi bắt đầu một công việc thì những gì ta đã biết không phải là điều quan trọng, điều quan trọng nhất chính là ta học thêm được gì và áp dụng chúng như thế nào?

*Thành công lớn chỉ đến với những người đặt mục tiêu cho mình và cho mọi người cao hơn người khác. Nó chỉ đến với những ai luôn tìm cách nâng cao hiệu quả, tăng sản lượng với giá thành rẻ hơn và làm được nhiều hơn với ít sức lực hơn. Thành công lớn chỉ dành cho những người luôn nghĩ: *Mình có thể làm tốt hơn.**

Hãng General Electric sử dụng khẩu hiệu dưới đây để khuyến khích sáng tạo: Tiến bộ là mặt

hàng quan trọng nhất của chúng ta.

Tại sao chúng ta lại không coi tiến bộ là mặt hàng quan trọng nhất mà mình có?

Triết lý: *Tôi có thể làm tốt hơn* sẽ sinh ra điều kỳ diệu. Khi bạn tự hỏi mình: *“Làm thế nào để làm việc tốt hơn”* thì bạn đã khởi động năng lực sáng tạo và cách làm việc tốt hơn sẽ tự nó đến.

Bài luyện tập hàng ngày dưới đây giúp bạn tìm thấy và phát triển thái độ: *Tôi có thể làm tốt hơn.*

Mỗi ngày trước khi làm việc, hãy dành 10 phút để suy nghĩ: *“Hôm nay, phải làm thế nào để làm việc tốt hơn?”* Và tự hỏi mình: *“Hôm nay mình có thể làm được gì để khuyến khích nhân viên?” “Mình có thể dành cho khách hàng đặc ân gì?” “Làm gì để nâng cao hiệu quả công việc?”*

Bài tập này tuy đơn giản nhưng rất có hiệu quả. Hãy thử làm và bạn sẽ có được vô số sáng kiến dẫn tới thành công lớn hơn.

Cứ mỗi lần vợ tôi và tôi tranh luận là câu chuyện lại có xu hướng chuyển thành việc bàn luận về *“Những người vợ đi làm”*.

Bà S đã làm việc nhiều năm trước khi lấy chồng và bà rất thích công việc đó. Bà kể:

- Bây giờ thì tôi đã có hai đứa con còn đang đi học, tôi phải dọn nhà và nấu ăn. Tôi chẳng còn thời gian để đi làm nữa.

Nhưng không may vào một buổi tối Chủ nhật, ông bà S và hai đứa con bị tai nạn xe hơi. Bà S và bọn trẻ chỉ bị thương nhẹ, còn ông S thì gãy xương sống và bị tàn tật suốt đời. Bà S buộc phải đi làm để nuôi gia đình.

Vài tháng sau chúng tôi gặp bà và rất ngạc nhiên khi thấy bà đảm nhiệm công việc rất thành công. Bà nói:

- Sáu tháng trước, không bao giờ tôi nghĩ rằng mình có thể vừa làm việc nhà vừa đi làm cả ngày được. Thế nhưng sau vụ tai nạn, tôi đã quyết định phải sắp xếp lại thời gian. Tôi có cơ hội để phát huy hết khả năng của mình. Rồi tôi lại thấy bọn trẻ hoàn toàn có thể giúp đỡ và chúng muốn giúp đỡ. Tôi tìm ra hàng chục cách để tiết kiệm thời gian: tới cửa hàng ít hơn, bớt xem ti vi, bớt gọi điện thoại, bớt làm những việc mất nhiều thời gian.

Kinh nghiệm của bà S cho ta thấy: Mỗi người luôn luôn tiềm tàng khả năng. Chúng ta có thể làm được bao nhiêu việc phụ thuộc vào việc chúng ta nghĩ mình có thể làm được bao nhiêu.

Khi bạn thực sự nghĩ mình có thể làm được nhiều việc hơn thì bộ não sẽ phát huy sáng kiến và chỉ cho bạn cách làm.

Một chuyên viên ngân hàng còn trẻ kể cho tôi nghe một kinh nghiệm có liên quan tới “*Khả năng làm việc*”:

Một chuyên gia trong ngân hàng của chúng tôi đột nhiên bỏ việc. Điều này làm chúng tôi rất bối rối vì trước đó, anh ta đã giữ một vị trí quan trọng và công việc này không thể trì hoãn được.

Một ngày sau, phó giám đốc phụ trách cho gọi tôi lên. Ông giải thích rằng ông đã nói chuyện với hai chuyên gia cùng nhóm với tôi và yêu cầu họ đảm nhận công việc cho tới khi có người thế chỗ. Ông phó giám đốc nói:

- Hiện tại họ đều nói rằng công việc của họ đang ngập lên tận cổ. Vậy anh có thể đảm nhận công việc này tạm thời không?

Từ khi đi làm, tôi đã học được một điều, đó là không bao giờ nên bỏ qua một cơ hội vì thế, tôi đồng ý và hứa sẽ cố hết sức để làm tốt cả hai công việc. Ông phó giám đốc tỏ ra rất hài lòng. Tôi ra khỏi văn phòng và hiểu rằng mình đã lãnh một trách nhiệm to lớn. Tôi cũng bận rộn như hai chuyên gia đã từ chối công việc, nhưng tôi đã quyết định sẽ tìm cách làm được. Buổi chiều hôm đó, tôi đóng cửa văn phòng sớm, ngồi một mình và tìm ra cách nâng cao hiệu quả làm việc vừa mới nghĩ ra. Và anh có biết không, tôi đã nghĩ ra một số sáng kiến hay như là: làm việc với cô thư ký để xếp tất cả các cuộc nói chuyện điện thoại thường xuyên vào một giờ nhất định trong ngày, giảm số giờ họp mỗi ngày từ 15 phút xuống còn 10 phút, đọc những điều cần thiết cho thư ký viết một lần mỗi ngày. Qua đó tôi đã phát hiện ra rằng cô thư ký có thể và thậm chí còn rất nhiệt tình làm giúp tôi một số việc vặt mà trước đây tôi đã mất nhiều thì giờ.

Trong vòng một tuần, tôi đã đọc cho thư ký viết số thư nhiều hơn gấp hai lần, nói chuyện bằng điện thoại nhiều gấp rưỡi, dự đủ số cuộc họp mà không hề thấy căng thẳng.

Vài tuần trôi qua, ông phó giám đốc lại cho gọi tôi lên. Ông khen tôi đã làm tốt công việc được giao. Ông nói rằng ông đã phỏng vấn một số người nhưng không tìm được người nào vừa ý, ông đã hỏi ý kiến ủy ban nhân sự của ngân hàng và họ đồng ý để cho tôi kết hợp cả hai công việc làm một và giao phó cho tôi. Đồng thời lương của tôi cũng được tăng lên nhiều. Và như vậy tôi đã chứng minh rằng mình có thể làm được nhiều việc.

Thực vậy, khả năng con người là một trạng thái tiềm tàng. Dường như ngày nào, những việc như thế này cũng xảy ra trong thế giới kinh doanh đang không ngừng vận động. Ông chủ

gọi một nhân viên lên và nói rằng anh ta cần phải làm thêm một công việc đặc biệt nào đó. Sau đó ông nói: - *Tôi biết anh còn nhiều việc phải làm nhưng liệu anh có thể làm thêm công việc này không?* và người nhân viên trả lời:

- *Rất tiếc, giờ tôi đã quá bận rồi! Tôi rất muốn làm nhưng tôi không thể!*

Trong trường hợp đó, ông chủ không trách nhân viên được vì đây chỉ là công việc làm thêm. Nhưng ông biết rằng công việc này phải được thực hiện và ông sẽ tiếp tục tìm cho đến khi có người cũng bận rộn như những người kia nhưng sẽ cố gắng để làm thêm. Đây chính là người sẽ được thăng tiến nhanh.

Trong công sở cũng như trong gia đình hay ngoài xã hội, cần phải kết hợp giữa những gì mình có thể làm tốt hơn (tức là nâng cao chất lượng công việc) và làm thêm những gì mình có thể (tức là nâng cao số lượng công việc).

Hãy tin rằng làm nhiều hơn và tốt hơn là rất có ích. Khi đó bạn hãy thử làm bài tập gồm hai bước sau:

1. Hãy nhiệt tình chấp nhận cơ hội được làm thêm. Phải coi việc người ta yêu cầu bạn lãnh thêm trách nhiệm là một hạnh phúc. Chấp nhận trách nhiệm lớn hơn làm cho bạn nổi bật và mọi người sẽ thấy bạn giá trị hơn. Đặc biệt, hàng xóm láng giềng nhờ bạn làm thay họ những công việc mang tính dân sự thì bạn nên làm. Điều đó sẽ giúp bạn trở thành người lãnh đạo cộng đồng.

2. Hãy quan tâm đến việc: *Làm thế nào để có thể làm được nhiều việc hơn nữa!* Những giải pháp sáng tạo sẽ tự nó đến. Có thể đó là việc đặt kế hoạch hay sắp xếp tốt hơn công việc hiện tại, hay giảm bớt những công việc hàng ngày một cách thông minh. Nhưng tôi cũng xin nhắc lại: - *Giải pháp để làm được nhiều hơn sẽ xuất hiện.*

Qua thực tiễn tôi rút ra một nguyên tắc riêng cho bản thân: *Nếu bạn muốn nhờ ai làm việc gì thì hãy nhờ người luôn bận bịu.* Tôi luôn từ chối làm những việc quan trọng với những người có nhiều thì giờ rảnh rỗi. Tôi đã phải trả giá đắt cho một kinh nghiệm đắng cay là người cộng sự có nhiều thời gian rảnh rỗi là người cộng sự làm việc không có hiệu quả.

Tất cả những người thành đạt và có năng lực mà tôi biết đều rất bận rộn. Khi bắt đầu làm một công việc nào đó với họ, tôi biết rằng công việc đó sẽ thành công một cách mỹ mãn.

Qua nhiều trường hợp, tôi đã rút ra được một điều: *có thể tin tưởng ở những người bận rộn.* Và ngược lại tôi thường thất vọng khi phải làm việc với một người *“có thời gian rảnh quá nhiều”*.

Những nhà quản lý kinh doanh tiến bộ thường xuyên tự hỏi: - *Chúng ta có thể làm được gì để tăng năng suất?* - Vậy thì tại sao chúng ta lại không thể tự hỏi: *“Ta có thể làm gì để tăng năng suất?”*.

Qua hàng trăm cuộc phỏng vấn với những người ở các trình độ khác nhau, tôi đã phát hiện ra điều này: Một người càng ở tầm cỡ *“lớn”* thì càng muốn nghe anh nói, càng *“nhỏ bé”* thì càng muốn nói với anh.

Người ở tầm cỡ *“lớn”* thường đề cao việc nghe người khác nói.

Người ở tầm cỡ *“nhỏ bé”* đề cao việc nói cho người khác nghe.

Hãy ghi nhớ thêm điều này: các nhà lãnh đạo hàng đầu trong mọi lĩnh vực thường dành nhiều thời gian để xin lời khuyên hơn là để cho lời khuyên. Trước khi ra một quyết định họ thường hỏi cấp dưới: *“Anh nghĩ sao về quyết định này?”*, *“Anh có ý kiến gì khác không?”*, *“Ở địa vị tôi thì anh sẽ làm gì?”* hay *“Anh có nghĩ rằng ý kiến này sẽ sinh lợi cho công ty hay không?”*.

Hãy suy nghĩ theo cách này: mỗi người lãnh đạo là một cái *máy con người ra quyết định*.

Để sản xuất ra bất kỳ cái gì bạn cũng cần phải có nguyên liệu. Để có những quyết định sáng tạo, đúng đắn, thì nguyên liệu là những gợi ý hay ý kiến của những người khác. Tất nhiên là bạn không nên hy vọng người khác sẽ cho bạn một phương pháp giải quyết hoàn hảo. Đó không phải là lý do cơ bản vì sao lại cần hỏi và nghe. Khi nghe ý kiến của người khác sẽ giúp bạn nảy sinh những ý kiến của riêng mình và làm cho bộ não bạn bắt đầu hoạt động sáng tạo.

Mới đây, tôi có tham gia một seminar về quản lý, gồm 12 phần. Một trong những nội dung quan trọng của mỗi phần là một cuộc thảo luận do một trong những người tham dự chủ trì. Các cuộc thảo luận này xoay quanh nội dung: *“Tôi đã giải quyết vấn đề quản lý khẩn thiết nhất như thế nào?”*.

Tới phần thứ chín là phiên của một phó giám đốc của một công ty chế biến sữa lớn. Khác với mọi người, ông không kể mình đã giải quyết khó khăn trong quản lý như thế nào. Tên bài phát biểu của ông là: *“Mọi người hãy giúp tôi giải quyết vấn đề quản lý khẩn thiết nhất”*. Ông nhanh chóng nêu khó khăn và yêu cầu mọi người cho ý kiến để giải quyết. Để đảm bảo không bỏ sót ý kiến nào, trước đó ông đã gắn một chiếc máy ghi âm trong phòng.

Sau buổi thảo luận, tôi đã nói chuyện với ông phó giám đốc này và tỏ ra khâm phục phương pháp của ông. Ông nói: - *Trong số những người tham dự có những người rất sắc sảo. Vì*

vậy tôi có ý định thu thập ý kiến của họ. Có thể từ những ý kiến trên, tôi sẽ tìm ra cách giải quyết khó khăn.

Hãy ghi nhớ: Ông ta đưa ra vấn đề, sau đó lắng nghe. Bằng cách làm như vậy, ông đã có nguyên liệu để ra quyết định. Ngoài ra, còn có một lợi ích phụ nữa: Những người tham dự rất thích những cuộc thảo luận như vậy vì nó tạo cho họ có cơ hội tham gia.

Các doanh nghiệp thành công thường đầu tư những khoản tiền lớn để nghiên cứu người tiêu dùng. Họ tham khảo ý kiến người tiêu dùng về sở thích, chất lượng, kiểu dáng và hình thức một sản phẩm nào đó, việc lắng nghe ý kiến cho họ những sáng kiến cụ thể để làm một sản phẩm bán chạy hơn. Điều này cũng gợi ý cho nhà sản xuất cách thức quảng cáo sản phẩm của mình. Để phát triển thành công nhiều sản phẩm, cần phải thu thập càng nhiều ý kiến càng tốt, phải lắng nghe những người sẽ mua hàng. Sau đó thiết kế sản phẩm và xúc tiến quảng cáo để làm vừa lòng những người này.

Cách đây không lâu, trong một công sở, tôi thấy một hàng chữ: *“Để bán cho ông John Brown những gì ông ta muốn mua, hãy nhìn vào mắt ông ấy”*. Và cách nắm bắt được những gì ông Brown nhìn thấy là lắng nghe ông nói.

Đôi tai cũng giống như cái van trong một cỗ máy: chúng cung cấp nguyên liệu cho bộ não để rồi bộ não lại biến nguyên liệu thành năng lượng để sáng tạo. Khi kể chuyện, chúng ta không học được điều gì nhưng khi hỏi và lắng nghe thì chúng ta có thể học được vô số điều có ích.

Hãy áp dụng chương trình gồm ba giai đoạn dưới đây để tăng cường khả năng sáng tạo thông qua việc hỏi và lắng nghe:

1. Khuyến khích người khác nói. Trong các cuộc nói chuyện riêng hay trong những cuộc họp đông người hãy khuyến khích mọi người nói một cách tế nhị như: *“Kể cho tôi nghe kinh nghiệm của anh về việc...”*, *“Theo anh, có thể làm gì để giải quyết việc...”*, hay: *“Theo anh, đâu là điều quan trọng?”* khuyến khích người khác nói bạn sẽ đạt được hai điều: bộ óc bạn được cung cấp nguyên liệu có thể dùng để phát huy sáng tạo và bạn được nhiều người yêu mến. Không có cách nào làm người khác thích bạn chắc chắn hơn bằng cách khuyến khích họ nói chuyện với bạn.

2. Hãy kiểm tra những quan điểm của chính mình dưới dạng những câu hỏi. Để người khác giúp bạn trau chuốt những ý kiến của bạn. Hãy sử dụng phương pháp: *“Anh nghĩ gì về gợi ý này?”* không nên chỉ biết có ý kiến của mình mà bỏ qua những ý kiến khác, cũng đừng nên tuyên bố ngay rằng một ý kiến mới nào đó là một thứ thần dược. Đầu tiên hãy điều tra ý kiến

đó và xem những người xung quanh phản ứng ra sao. Nếu làm như vậy thì cuối cùng bạn sẽ có được một ý kiến tốt.

3. Hãy chú ý vào những gì người khác nói. Lắng nghe tức là để cho những gì người khác nói thấm vào tâm trí mình. Có người thường giả vờ lắng nghe nhưng thực ra, người ta chẳng nghe thấy gì cả. Họ chỉ đợi người kia dừng lại để mình tiếp lời. Hãy chú ý những gì người khác nói. Hãy coi trọng điều đó. Đó là cách thu thập tốt nhất cho bộ óc của bạn.

Ngày càng có nhiều trường đại học hàng đầu đưa ra các chương trình huấn luyện quản lý cấp cao cho các chuyên viên kinh doanh cao cấp. Theo các chuyên viên thì lợi ích lớn thu được từ các chương trình này không phải là ở chỗ họ sẽ có kiến thức hơn và sẽ điều hành hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn mà họ thu lợi nhiều nhất từ cơ hội trao đổi và thảo luận các sáng kiến. Nhiều chương trình huấn luyện đòi hỏi các chuyên viên phải cùng sống trong các phòng tập thể để khuyến khích họ thảo luận. Nói một cách ngắn gọn thì các chuyên viên được lợi nhất từ sự khích lệ mà họ gặt hái được.

Năm ngoái, tôi điều hành hai cuộc họp ở một trường quản lý mại vụ ở Atlanta do cơ quan chuyên gia mại vụ quốc gia tài trợ. Sau đó vài tuần, tôi gặp một người bạn bán hàng cho một trong những chuyên viên mại vụ đã dự cuộc họp. Bạn tôi kể:

- Chắc chắn là ở trường, các anh đã dạy ông chủ tôi nhiều điều để quản lý công ty tốt hơn. Vì tò mò, tôi hỏi anh ta đã thấy những thay đổi gì ở công ty. Anh kể ra hàng loạt việc như: cải tiến kế hoạch mua bán hàng bằng cách họp mặt những người bán hàng mỗi tháng hai lần, in các kinh doanh mới và mua những dụng cụ văn phòng mới, chia lại các khu vực bán hàng... Tất cả những điều trên đều không có trong chương trình huấn luyện. Người chuyên viên bán hàng đã không thu được những bí quyết trực tiếp từ khóa học. Thay vào đó, ông đạt được cái quý giá hơn nhiều. Đó là sự khuyến khích suy nghĩ trực tiếp có lợi cho công ty của ông.

Một kế toán trẻ làm việc cho một hãng sơn đã kể cho tôi nghe việc anh kiếm lợi từ ý kiến của người khác như thế nào:

- Trước đây, tôi chưa bao giờ quan tâm đến bất động sản. Tôi là một kế toán chuyên nghiệp trong nhiều năm và tôi gần như không quan tâm tới gì khác ngoài nghề của mình. Nhưng một hôm, có người bạn chuyên kinh doanh bất động sản mời tôi tới dự bữa tối cùng với một trong những nhóm kinh doanh bất động sản của thành phố. Phát biểu hôm đó là một người đã đứng tuổi, ông đã có dịp quan sát sự phát triển của thành phố. Ông dự đoán xu hướng đô thị hóa sẽ tiếp tục lấn ra các trang trại ở ngoại ô. Ông cũng dự đoán sẽ có nhu cầu kỷ lục về “trang trại của

những người thanh lịch” rộng từ một đến hai hecta, đủ để cho các nhà kinh doanh xây bể bơi, chuồng ngựa, vườn và những sở thích khác.

Bài phát biểu của ông thực sự làm tôi cảm thấy phấn khởi. Điều ông mô tả chính là điều tôi mong muốn. Trong vài ngày sau đó, tôi hỏi bạn bè về ý kiến của họ nếu một ngày nào đó, họ có một trang trại rộng chừng hai hecta. Tất cả mọi người đều tỏ ra thích thú với ý kiến này.

Tôi tiếp tục suy nghĩ về chuyện đó và cố tìm cách thu được lợi nhuận. Một hôm khi đang lái xe tới công sở, câu trả lời chợt đến. Tại sao tôi lại không mua một khu đất rộng rồi chia thành các khu nhỏ hơn nhỉ? Tôi tính nếu chia nhỏ thì mảnh đất sẽ được giá hơn.

Thế rồi tôi tìm thấy một miếng đất rộng 20 hecta cách trung tâm thành phố 22 dặm với giá 8.500 đôla. Tôi mua mảnh đất với số tiền trả ngay là một phần ba, còn lại phải thế chấp. Tiếp theo, tôi trồng thông ở những chỗ đất trống vì một người kinh doanh bất động sản mà tôi khá tin cậy cho biết: “Bây giờ người ta rất thích cây, càng nhiều càng tốt”.

Tôi muốn những người mua đất tương lai thấy rằng chỉ trong vài năm, mảnh đất của họ sẽ phủ đầy thông.

Sau đó, tôi nhờ một người chuyên về đất đai chia đất ra làm 10 mảnh, mỗi mảnh rộng 2 hecta.

Bây giờ thì tôi đã sẵn sàng để bán. Tôi có địa chỉ của một số chuyên viên trẻ trong thành phố, thế là tôi bắt đầu một chiến dịch quảng cáo trực tiếp bằng đường bưu điện. Tôi cho họ thấy là chỉ cần 3.000 đôla, họ đã có cả một cơ ngơi. Tôi cũng mô tả những tiềm năng về giải trí và nghỉ ngơi của mỗi mảnh đất: Trong vòng 6 tuần chỉ làm việc vào buổi tối và cuối tuần, tôi đã bán được cả 10 mảnh đất, tổng số tiền thu được là 30.000 đôla. Tổng số chi phí kể cả tiền mua đất, quảng cáo, đo đạc và chi phí pháp lý là 10.000 đôla. Lợi nhuận là 20.000 đôla.

Như vậy tôi đã thu nhiều lợi nhuận bởi vì tôi đã lắng nghe những ý kiến của những người thông minh. Nếu như tôi không chấp nhận đến ăn tối với những người hoàn toàn khác với sở thích của mình, thì đã không bao giờ có được một kế hoạch thành công như thế.

Có nhiều cách tạo ra sự khuyến khích cho trí tuệ, nhưng dưới đây là hai cách bạn có thể áp dụng trong cuộc sống nghề nghiệp.

Thứ nhất: Bạn hãy tham gia và gặp gỡ thường xuyên với ít nhất một nhóm người thuộc một ngành nhất định. Họ có thể khuyến khích bạn trong lĩnh vực nghề nghiệp của bạn. Hãy kề vai sát cánh và cả trí tuệ với những người có xu hướng thành đạt. Tôi thường nghe thấy người

ta nói: *“Trưa nay, trong cuộc họp về..., tôi đã nảy ra một ý hay”*, hay: *“Hôm qua trong cuộc họp, tôi đã nghĩ đến việc...”* Hãy nhớ rằng một bộ não nếu chỉ tự kiểm thức ăn thì chẳng mấy chốc sẽ suy dinh dưỡng, sẽ yếu đi và không còn khả năng sáng tạo nữa, sự khích lệ từ phía mọi người là một thức ăn tốt cho bộ não.

Thứ hai: Hãy tham gia vào ít nhất một nhóm người ngoài sở thích nghề nghiệp của bạn. Quan hệ với những người có sở thích nghề nghiệp khác sẽ mở rộng tầm suy nghĩ và giúp bạn nhìn thấy bức tranh lớn về cuộc sống. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên vì việc gặp gỡ những người này sẽ khích lệ bạn rất nhiều trong công việc.

Sáng kiến là thành quả của suy nghĩ nhưng chúng cần được khai thác để mang lại giá trị.

Mỗi năm, một cây sồi có thể cung cấp đủ số hạt để trồng được một khu rừng lớn. Thế mà cuối cùng chỉ có một hay hai cây sồi mọc lên. Phần lớn hạt bị chim chóc ăn và số hạt còn lại cũng khó sinh sôi nảy nở hết vì mặt đất quá cứng.

Đối với các sáng kiến cũng vậy. Rất ít sáng kiến mang lại thành quả. Nếu chúng ta không coi sóc thì chim chóc (tức là những người có suy nghĩ đối lập) sẽ phá hỏng gần hết các sáng kiến hơn cả hạt sồi, các ý kiến đòi hỏi phải có sự quan tâm đặc biệt từ khi xuất hiện ý tưởng cho đến khi chúng được biến thành những cách thực dụng để làm mọi việc trở nên tốt hơn. Hãy sử dụng ba cách dưới đây để khai thác và phát triển các sáng kiến.

1. Đừng để các sáng kiến biến mất. Hãy ghi lại. Mỗi ngày, có vô số sáng kiến vừa lóe lên đã vụt tắt vì chúng không được ghi lại. Trí nhớ không đủ mạnh để vừa ghi nhớ, vừa nuôi các ý kiến mới mẻ. Hãy luôn mang trên mình một cuốn sổ nhỏ hay vài tờ giấy để khi xuất hiện sáng kiến bạn có thể ghi lại ngay. Tôi có một người bạn rất thích đi du lịch, anh ta luôn có một cuốn sổ nhỏ để ghi bất kỳ ý kiến nào có thể bất ngờ xuất hiện. Những người có tính sáng tạo biết rằng một sáng kiến xuất chúng có thể nảy sinh ở mọi nơi, mọi lúc. Đừng để các sáng kiến biến mất, nếu bạn không muốn phá bỏ những thành quả của tư duy.

2. Tiếp theo hãy xem xét lại các sáng kiến, sau đó cất giữ chúng ở một nơi có thể dễ dàng lấy ra, có thể đó là một ngăn bàn hay một hộp tủ nào đó. Bạn hãy thường xuyên xem xét lại cái kho đó, bạn có thể thấy nhiều ý kiến không hề có giá trị và hãy gạch chúng đi. Còn với những ý kiến có khả năng hứa hẹn thì hãy giữ lại.

3. Hãy khai thác và suy nghĩ các ý kiến đó rồi tạo điều kiện cho nó phát triển. Suy nghĩ về vấn đề đó, gắn nó với những vấn đề có liên quan. Đọc bất kỳ thứ sách vở nào có liên quan tới vấn đề đó. Khi thời gian đã chín muồi bạn hãy sử dụng nó cho công việc, cho tương lai.

Khi một kiến trúc sư nảy sinh ý đồ vẽ một tòa nhà mới, anh ta sẽ phải phác thảo sơ bộ. Khi một nhà quảng cáo nảy sinh ý đồ quảng cáo một sản phẩm mới trên tivi, anh ta sẽ đưa ý tưởng đó vào một bản ghi nhớ, một loạt bản ghi nhớ sẽ cho thấy ý kiến đó khi được hoàn thành sẽ ở dưới dạng nào. Các nhà văn khi viết tác phẩm thường phác thảo nó với các ý nghĩ đã được chuẩn bị sẵn.

Nói tóm lại, hãy sử dụng những công cụ dưới đây để sáng tạo:

1. Hãy tin rằng điều đó có thể thực hiện được. Khi bạn tin rằng một việc gì đó có thể thực hiện được thì bộ não bạn sẽ tìm cách thực hiện điều đó. Tin tưởng cũng là một giải pháp sẽ dẫn tới những giải pháp khác.

Hãy loại bỏ những từ “không thể”, “không hoạt động”, “không thể làm được”, “cố gắng cũng chẳng ích gì” ra khỏi vốn từ trong suy nghĩ và trong lời nói của bạn.

2. Đừng để các suy nghĩ cố hủ làm đông cứng bộ não bạn. Hãy chấp nhận các ý kiến mới. Hãy làm một người thích các cuộc thử nghiệm. Hãy thử áp dụng các phương pháp mới. Hãy là người tiến bộ trong mọi việc bạn làm.

3. Mỗi ngày, bạn hãy tự hỏi mình: “Làm thế nào để làm việc tốt hơn?”. Không có giới hạn đối với sự tiến bộ. Khi bạn tự hỏi: “Làm thế nào để làm việc tốt hơn?” thì câu trả lời sẽ tự nó xuất hiện. Hãy thử đi và bạn sẽ thấy.

4. Hãy tự hỏi mình: “Làm thế nào để làm được nhiều việc hơn?”. Sáng tạo là khả năng có sẵn của bộ não. Tự hỏi mình điều này, bộ não bạn sẽ làm việc để tìm ra cách tiết kiệm thời gian. Một sự kết hợp thành công trong kinh doanh là kết hợp giữa những gì mình có thể làm tốt hơn (tức là nâng cao chất lượng công việc) và làm thêm những gì mình có thể làm (tức là nâng cao số lượng công việc).

5. Tập hỏi và lắng nghe. Hỏi - nghe và bạn sẽ có được nguyên liệu để đi đến những quyết định đúng đắn. Hãy nhớ rằng: Người vĩ đại đề cao việc lắng nghe, người tầm thường đề cao việc nói.

6. Mở rộng tầm nhìn. Làm cho mình được khuyến khích. Gặp gỡ những người có thể giúp bạn nảy ra những ý kiến mới, những cách mới giúp bạn làm việc. Hãy hòa đồng với những người có sở thích nghề nghiệp và xã hội khác nhau.

Chương VI

BẠN NGHĨ MÌNH LÀ NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO THÌ BẠN SẼ LÀ NGƯỜI NHƯ VẬY

Điều đó quả không sai, nhiều khi những cách cư xử của con người ta thật khó hiểu. Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao một người bán hàng lại niềm nở mời chào một khách hàng với câu:

- *Thưa ngài, tôi có thể giúp gì được cho ngài?* Trong khi lại hoàn toàn phớt lờ một khách hàng khác?

Tại sao một người đàn ông lại mở cửa cho một phụ nữ này mà không phải là một phụ nữ khác? Tại sao một nhân viên lại hăng hái thực hiện những lời chỉ dẫn của cấp trên này mà chỉ miễn cưỡng chấp hành mệnh lệnh của một cấp trên khác? Hoặc tại sao chúng ta lại hết sức chú ý đến những gì người này nói chứ không phải là người kia?

Hãy quan sát xung quanh. Bạn sẽ thấy một số người rất được kính trọng và luôn được đáp lại bằng câu: *"Vâng thưa ngài"*, trong khi một số khác lại chỉ được gọi: *"Này anh kia"*. Bạn sẽ thấy một số người đạt được sự tin tưởng, trung thành và ngưỡng mộ trong khi những người khác không có được.

Hãy quan sát kỹ hơn nữa, và bạn sẽ thấy rằng những ai được tôn trọng nhất là những người thành công nhất.

Vậy phải giải thích điều này như thế nào? Câu trả lời được đúc kết trong một từ: *suy nghĩ*. Chính suy nghĩ đã tạo ra điều đó. Những người khác sẽ nhìn bạn theo cách bạn nhìn nhận chính mình. Chúng ta sẽ được người khác đối xử với mình đúng như những gì ta sẽ được đối xử.

Chính suy nghĩ tạo ra như vậy. Một anh chàng tự cho rằng mình thấp kém hơn người khác, mặc dù khả năng thực của anh ta có thể nào đi nữa thì anh ta thực sự là một người thấp kém. Đó là vì tư duy chi phối hành động. Nếu anh ta cảm thấy mình thấp kém, anh ta sẽ hành động tự kỷ ám thị theo cách đó, và chẳng có một vỏ bọc bên ngoài nào có thể che đậy lâu dài được cảm giác ấy.

Mặt khác, một người thực sự nghĩ rằng anh ta có đủ khả năng đảm nhận một công việc thì anh ta chính là người có khả năng đó.

Để trở thành người quan trọng, chúng ta phải nghĩ rằng mình quan trọng bởi vì mình có nghĩ được vậy thì người khác mới nghĩ vậy. Tôi muốn nhắc lại logic này lần nữa.

Suy nghĩ của bạn quyết định hành động của bạn và đến lượt mình hành động của bạn lại quyết định phản ứng của người khác đối với bạn.

Cũng như những giai đoạn khác trong chương trình đi đến thành công của bạn, đạt được sự tôn trọng cũng là đơn giản. Để có được sự tôn trọng của người khác, trước tiên bạn phải nghĩ rằng bạn đáng được tôn trọng. Và bạn càng tự tôn trọng mình bao nhiêu thì người khác sẽ tôn trọng bạn bấy nhiêu. Liệu bạn có tôn trọng một anh chàng vô gia cư không? Tất nhiên là không. Tại sao vậy? Vì anh chàng vô gia cư tội nghiệp này không tôn trọng mình. Anh ta đã làm hỏng bản thân mình do thiếu sự tôn trọng bản thân.

Sự tôn trọng bản thân thể hiện trong tất cả mọi việc ta làm. Bây giờ chúng ta hãy tập trung xem xét một số cách cụ thể giúp ta thêm tôn trọng bản thân và qua đó giúp ta có được sự tôn trọng lớn hơn của người khác.

Hãy tạo cho mình một hình thức bên ngoài quan trọng:

Hãy nhớ rằng ngoại hình của bạn cũng “*biết nói*” đấy! Làm thế nào để ngoại hình của bạn chỉ nói lên những điều tốt đẹp. Đừng bao giờ ra khỏi nhà khi chưa thấy mình đúng như người mà mình mong muốn.

Một trong những lời quảng cáo đúng đắn nhất từng được in ra là khẩu hiệu của Viện nghiên cứu đồ may mặc nam giới ở Mỹ: “*Hãy ăn mặc cho đúng cách. Đừng nói rằng túi tiền của bạn không cho phép*”. Khẩu hiệu này đáng được trưng lên ở mọi cơ quan, phòng nghỉ, buồng ngủ, văn phòng và lớp học ở Mỹ. Trong một chương trình quảng cáo một cảnh sát đã phát biểu:

- *Bạn có thể phát hiện ra một đứa trẻ hư chỉ qua bề ngoài của nó. Rõ ràng điều đó có vẻ không công bằng, nhưng đó là sự thật.*

Ngày nay người ta đánh giá lớp trẻ qua hình thức của họ. Và một khi người ta đã có định kiến về một cậu bé, thật khó mà thay đổi được những suy nghĩ về cậu ta và những thái độ ứng xử đối với cậu ta. Hãy xem xét con trai của bạn. Hãy xem xét cậu ta qua con mắt của thầy giáo và của những người hàng xóm. Liệu vẻ bề ngoài và cách ăn mặc của cậu có thể dẫn đến một ấn tượng sai lầm về cậu không? Bạn có thể chắc chắn rằng cậu bé có một vẻ ngoài phù hợp và ăn mặc đúng cách khi cậu ta đến bất cứ một nơi nào không?

Tất nhiên chương trình quảng cáo đó chủ yếu là nhằm vào trẻ em. Nhưng nó cũng có thể áp dụng được cho người lớn. Trong câu: *“Hãy xem xét cậu ta qua con mắt...”* bạn chỉ cần thay từ *“bản thân bạn”* vào chỗ *“cậu ta”* thay *“của bạn”* vào chỗ *“của cậu”*, *“cấp trên”* vào chỗ *“thầy giáo”* và *“đồng nghiệp”* vào chỗ *“hàng xóm”* và đọc lại cả câu: *“Hãy xem xét bản thân bạn qua con mắt cấp trên của bạn và những đồng nghiệp của bạn”*.

Để ăn mặc gọn gàng cũng không tốn bao nhiêu. Hãy xem xét khẩu hiệu trên một cách chính xác; nếu bạn ăn mặc cho đúng cách thì bạn sẽ luôn luôn được đền đáp. Nên nhớ rằng: Hình thức bên ngoài rất quan trọng vì nó giúp bạn nghĩ rằng mình quan trọng.

Hãy sử dụng quần áo như một công cụ để củng cố tinh thần của bạn, để xây dựng lòng tự tin. Đừng để xảy ra một sai sót nào. Hình thức bên ngoài của bạn sẽ ảnh hưởng đến tâm lý bên trong. Việc bạn trông bên ngoài thế nào sẽ ảnh hưởng đến suy nghĩ của bạn bên trong. Một giáo sư tâm lý cũ của tôi thường đưa ra lời khuyên dưới đây cho sinh viên của ông vào những phút chuẩn bị cuối cùng của kỳ thi cuối kỳ: *“Hãy ăn mặc nghiêm chỉnh cho kỳ thi quan trọng này. Hãy đeo một chiếc caravat mới, là phẳng phiu quần áo, đánh xi lại đôi giày. Hãy tạo cho mình một vẻ ngoài chắc chắn vì điều đó sẽ giúp các em suy nghĩ một cách chắc chắn”*.

Người giáo sư này nắm vững tâm lý của mình và ông không nhầm chút nào. Hình thức bên ngoài sẽ ảnh hưởng đến tâm lý bên trong của bạn. Việc bạn trông bề ngoài thế nào sẽ ảnh hưởng đến những gì bạn suy nghĩ và cảm thấy bên trong.

Người ta kể cho tôi rằng tất cả các cậu bé đều trải qua *“giai đoạn mũ”*. Có nghĩa là các cậu dùng mũ để giúp mình trở thành một người hay một nhân vật mà các cậu muốn. Tôi nhớ mãi *“sự kiện mũ”* xảy ra với cậu con trai Davey của tôi. Một hôm nó cứ nằng nặc muốn trở thành Lone Ranger nhưng nó lại không có chiếc mũ của Lone Ranger. Tôi cố gắng thuyết phục con tôi dùng một chiếc mũ khác để thay thế. Và nó phản đối: - *Nhưng bố ời, con không thể suy nghĩ giống Lone Ranger nếu không có mũ của Lone Ranger được*.

Cuối cùng tôi phải chịu thua và mua cho nó chiếc mũ. Chắc chắn rằng, đội chiếc mũ ấy trên

đầu con trai tôi đã thấy mình trở thành Lone Ranger.

Tôi thường hay nhắc lại sự kiện này vì nó nói lên rất nhiều về ngoại hình tác động đến suy nghĩ như thế nào. Bất kỳ ai từng phục vụ trong quân đội đều hiểu rằng một người lính chỉ cảm nhận và suy nghĩ như một người lính khi anh ta mặc bộ quân phục. Một phụ nữ cảm thấy muốn đi dự dạ tiệc hơn khi chị ta ăn mặc để chuẩn bị đến dạ tiệc. Cũng tương tự như vậy, một chuyên viên sẽ cảm thấy mình đáng hoàng hơn khi anh ta ăn mặc phù hợp. Một doanh nhân diễn tả điều đó với tôi như thế này: *“Nếu chuẩn bị tiến hành một cuộc làm ăn lớn tôi phải tỏ ra mình là một người ăn nên làm ra. Và tôi không thể cảm thấy như vậy trừ khi tôi biết rằng vẻ bề ngoài của tôi toát lên điều đó”*.

Ngoại hình của bạn không chỉ “nói” với bản thân bạn mà nó còn “nói” với cả người khác nữa. Ngoại hình góp phần quyết định những gì mà người khác nghĩ về bạn. Về mặt lý thuyết, thật dễ chịu khi người ta nói rằng: Đánh giá con người ở tri thức, chứ không phải ở quần áo của anh ta. Nhưng bạn đừng nhầm lẫn. Người ta vẫn đánh giá bạn dựa vào ngoại hình của bạn đấy. Ngoại hình của bạn là cơ sở đầu tiên để người khác đánh giá bạn. Và ấn tượng đầu tiên thường kéo dài hơn tất cả thời gian bạn chuẩn bị để gây được ấn tượng đó.

Một hôm ở siêu thị tôi nhận thấy có một quầy nho không hạt bán với giá 15 xu 1 pound. Còn ở một quầy khác tôi lại thấy người ta bán loại nho y hệt như vậy, được gói trong túi polyethylene với giá 35 xu 2 pounds.

Tôi hỏi người bán hàng trẻ tuổi ở quầy bán hàng: - *Loại nho 15 xu 1 pound và loại 35 xu 2 pounds thì có gì khác nhau?*

- *Sự khác nhau chính là cái túi polyethylene. Chúng tôi bán loại nho đựng trong túi chạy gấp 2 lần, vì cho vào túi nho trông có vẻ ngon hơn.*

Bạn hãy nhớ ví dụ về nho để lần sau bạn bán một mặt hàng nào đó. Với bao bì tốt, bạn sẽ có cơ hội để bán hàng tốt hơn với giá cao hơn.

Điểm mấu chốt là nếu bạn ăn mặc phù hợp thì bạn sẽ được đánh giá cao.

Tương lai luôn rộng mở cho những ai được tôn trọng nhất và có thái độ nhã nhặn nhất ở các nhà hàng, trên xe buýt, trong những hành lang chính đông đúc, ở các cửa hàng và trong công việc. Người ta quan sát những người khác, nhanh chóng đánh giá họ theo tiềm thức của mình rồi theo sự đánh giá đó mà đối xử với họ.

Chúng ta gặp một người và đáp lại họ với thái độ *“Này, anh Mac”* ta lại gặp những người

khác và đối xử với họ theo kiểu “*Vâng, thưa ngài*”.

Vâng, chắc chắn rằng ngoại hình của một người cũng nói lên một điều gì đó. Ngoại hình của một người ăn mặc sang trọng nói lên những điều tích cực. Nó nói với người ta rằng: “*Đây là một người quan trọng, thông minh, phát đạt và độc lập. Người này thật đáng kính trọng, ngưỡng mộ và tin tưởng. Ông ta tự tôn trọng bản thân và tôi tôn trọng ông ta*”.

Ngoại hình của một kẻ ăn mặc tồi tàn lại nói lên những điều tiêu cực. Nó nói rằng: “*Đây là một người chẳng ra gì. Anh ta bất cần, bất tài và chẳng phải là người quan trọng. Anh ta chỉ là một người hết sức bình thường. Anh ta chẳng đáng được chú ý đặc biệt*”.

Khi tôi nhấn mạnh: “*Hãy coi trọng ngoại hình của bạn*” trong những chương trình đào tạo, gần như tôi luôn luôn gặp câu hỏi: “*Tôi đồng ý là ngoại hình rất quan trọng. Nhưng làm thế nào mà tôi có đủ tiền để mua đúng loại quần áo mà làm cho tôi cảm thấy thực sự yên tâm khi mặc chúng và còn giúp cho người khác tôn trọng tôi nữa?*”.

Đó là câu hỏi làm đau đầu nhiều người. Nó cũng quấy rầy tôi trong một thời gian dài. Nhưng câu trả lời lại rất đơn giản: Hãy mua quần áo với giá đắt gấp đôi và với số lượng một nửa. Hãy ghi điều này vào bộ nhớ của bạn. Và hãy thực hiện, áp dụng điều đó với mũ, quần, áo, giày, tất, áo khoác... tất cả những thứ bạn mặc. Riêng về vấn đề ngoại hình thì chất lượng quan trọng hơn số lượng nhiều. Khi bạn thực hiện được nguyên tắc này thì bạn sẽ thấy sự tôn trọng bản thân cũng như sự tôn trọng mà người khác dành cho bạn sẽ tăng lên rất nhiều. Và bạn sẽ thấy là bạn đã tiêu tiền rất khôn ngoan bằng việc mua quần áo đắt gấp đôi với số lượng một nửa vì những lý do:

1. Đồ may mặc của bạn sẽ bền gấp đôi vì chúng tốt gấp đôi và tất nhiên, chúng thể hiện được “chất lượng” tốt chừng nào bạn còn dùng được.
2. Những đồ bạn mua sẽ hợp mốt lâu hơn. Quần áo tốt hơn luôn hợp mốt lâu hơn.
3. Bạn sẽ có những lời khuyên tốt hơn. Những thương nhân bán bộ quần áo trị giá 200 đôla thường nhiệt tình hơn trong việc giúp bạn tìm loại trang phục “*dành riêng cho bạn*” hơn một thương nhân bán bộ quần áo trị giá chỉ có 100 đôla.

Nên nhớ rằng: Ngoại hình của bạn “nói” với bạn và cũng “nói” với người khác nhiều điều. Phải đảm bảo rằng ngoại hình nói lên: “*Đây là một con người tự trọng. Anh ta là người quan trọng. Phải đối xử với anh ta với một thái độ tôn trọng*”. Tạo cho mình một vẻ ngoài tốt nhất là nghĩa vụ của bạn với người khác nhưng điều quan trọng hơn đó là nghĩa vụ đối với chính bản

thân bạn.

Bạn nghĩ mình là người thế nào thì bạn sẽ là người như thế. Nếu ngoại hình của bạn khiến bạn nghĩ là bạn thấp kém, bạn sẽ là một người thấp kém. Nếu bạn nghĩ rằng mình là người tầm thường, bạn sẽ là một người tầm thường. Hãy tạo cho mình một ngoại hình tốt nhất và bạn sẽ suy nghĩ để hành động một cách tốt nhất.

Hãy nghĩ rằng công việc của bạn là quan trọng: Có một câu chuyện rất quan trọng thuộc về thái độ đối với công việc của ba người thợ nề. Đây là một câu chuyện có tính chất cổ điển vì thế chúng ta hãy cùng ôn lại.

Khi có người hỏi: - *Các anh đang làm gì vậy?*

Người thợ nề thứ nhất trả lời: - *Tôi đang xây.*

Người thứ hai nói: - *Tôi đang kiếm 9,3 đôla một giờ.*

Còn người thứ ba đáp: - *Tôi ư? Tôi đang xây dựng nhà thờ lớn nhất thế giới.*

Câu chuyện này không cho chúng ta biết điều gì sẽ xảy ra với những người thợ nề này trong những năm sau, nhưng bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra? Có khả năng là hai người thợ nề đầu sẽ vẫn chỉ là thợ nề mà thôi, bởi vì họ thiếu một tầm nhìn, họ thiếu sự tôn trọng nghề nghiệp, chẳng có gì ở phía sau có thể thúc đẩy họ tiến lên phía trước để đạt được những thành công lớn hơn.

Nhưng tôi có thể đánh cược 100% với bạn rằng người thợ nề coi công việc của mình là xây dựng nhà thờ lớn sẽ không chỉ dừng lại ở vị trí là một anh thợ nề. Có thể anh ta sẽ trở thành một quản đốc, có thể là một nhà thầu khoán hoặc có khi là một kiến trúc sư. Anh ta sẽ tiến xa và cao hơn. Tại sao vậy? Vì chính suy nghĩ của anh đã tạo nên điều đó. Người thợ nề thứ ba đã có được một cách suy nghĩ mà cách này chỉ ra con đường tiến thân trong công việc của anh ta.

Suy nghĩ về nghề nghiệp của một người nói lên rất nhiều về người đó và khả năng đảm nhận những trọng trách lớn hơn.

Tôi có một anh bạn điều hành một công ty tuyển chọn nhân sự. Gần đây anh nói với tôi: - *Khi chúng tôi đánh giá một người xin việc cho một khách hàng nào đó, chúng tôi luôn chú ý đến một điều là người đó nghĩ về công việc hiện tại của anh ta như thế nào. Chúng tôi luôn có ấn tượng tốt khi thấy một người xin việc nghĩ rằng công việc hiện tại của anh ta là quan trọng, cho dù có thể có đôi điều anh ta không hài lòng về công việc đó.*

Tại sao lại như vậy? Đơn giản là vì: Nếu người xin việc thấy công việc hiện tại của anh ta là quan trọng, thì có lợi thế và sẽ tự hào về công việc tiếp theo của anh ta. Chúng tôi thấy có một mối tương quan gần gũi đáng ngạc nhiên giữa lòng tôn trọng nghề nghiệp của một người và khả năng công tác của người đó.

Cũng giống như ngoại hình, cách suy nghĩ về công việc sẽ nói lên nhiều điều về bạn cho cấp trên, đồng nghiệp, các cộng sự và thật ra, với tất cả những người mà bạn có liên hệ công tác.

Vài tháng trước đây, tôi có ngồi nói chuyện với một người bạn làm giám đốc nhân sự cho một hãng sản xuất dụng cụ. Chúng tôi nói về “*Xây dựng con người*”. Anh ấy giải thích cho tôi về “*Hệ thống kiểm tra nhân sự*” và những điều anh rút ra được từ hệ thống ấy.

- Chúng tôi có khoảng 800 nhân viên phi sản xuất - Anh cho biết: Theo hệ thống kiểm tra nhân sự của chúng tôi thì cứ sáu tháng một lần tôi và người trợ lý của tôi tiến hành phỏng vấn từng nhân viên một. Mục đích của chúng tôi thật đơn giản. Chúng tôi muốn biết làm thế nào chúng tôi có thể giúp anh ta trong công việc được. Chúng tôi nghĩ rằng đây là một việc tốt vì mỗi nhân viên làm việc cho chúng tôi đều là người quan trọng, vì nếu không thì anh ta đã không được trả lương.

Chúng tôi tránh không hỏi các nhân viên những câu hỏi chủ yếu. Trái lại chúng tôi khuyến khích anh ta nói về bất cứ điều gì anh ta muốn. Chúng tôi muốn biết được những suy nghĩ trung thực của anh ta. Sau mỗi cuộc phỏng vấn, chúng tôi điền vào một bảng phân loại thái độ của mỗi nhân viên đối với từng phương diện cụ thể của công việc.

Và đây là những gì tôi rút ra được. Các nhân viên được xếp vào hai nhóm, nhóm A và nhóm B dựa trên cơ sở suy nghĩ của họ về nghề nghiệp.

Những người ở nhóm B chủ yếu nói về an toàn, về kế hoạch nghỉ hưu, chế độ nghỉ ốm, thời gian nghỉ phép, về những gì chúng tôi đang làm để cải thiện chương trình bảo hiểm, và liệu họ có được làm việc thêm ngoài giờ vào tháng Ba sang năm như tháng Ba năm ngoái không. Họ cũng nói về những khía cạnh không thể đồng tình trong công việc, những điều họ không hài lòng về đồng nghiệp. Những người thuộc nhóm B chiếm đến 80% số nhân viên phi sản xuất, những người này coi công việc của mình như những công việc chết tiệt mà họ bắt buộc phải làm.

Những người ở nhóm A thì lại nhìn công việc qua một lăng kính khác. Họ quan tâm đến tương lai và muốn chúng tôi cho những lời gợi ý làm thế nào để tiến bộ nhanh hơn nữa. Họ không chờ đợi chúng tôi mang lại cho họ điều gì khác ngoài cơ hội. Những người ở nhóm này suy nghĩ sâu xa hơn. Họ đề xuất ý kiến để thực hiện công việc tốt hơn. Họ coi những cuộc phỏng vấn

của chúng tôi mang tính chất xây dựng.

Và đây là cách tôi kiểm tra thái độ của họ đối với công việc và ý nghĩa của thái độ này với sự thành đạt trong công việc. Tất cả những lời đề bạt lên một chức vụ cao hơn, đề xuất tăng lương hoặc những quyền lợi đặc biệt tôi đều được người giám sát các nhân viên này chuyển cho. Và gần như lúc nào cũng vậy, người được đề bạt bao giờ cũng là người ở nhóm A. Và cũng gần như không có ngoại lệ, những người gây vấn đề rắc rối bao giờ cũng thuộc nhóm B.

- Anh nói tiếp: Thử thách lớn nhất trong công việc của tôi là cố gắng giúp mọi người chuyển từ nhóm B sang nhóm A và điều này không phải là dễ dàng vì nếu một người tiếp tục không nghĩ rằng công việc của mình là quan trọng và suy nghĩ một cách tích cực về công việc ấy thì không thể giúp gì cho anh ta.

Đây là một bằng chứng rõ ràng chứng tỏ rằng bạn sẽ trở thành người mà bạn mong muốn. Nếu bạn suy nghĩ rằng mình yếu ớt, mình thiếu ý chí, mình sẽ thất bại, mình chỉ là những công nhân hạng hai, nếu nghĩ như vậy bạn sẽ chỉ là một người tầm thường.

Ngược lại, hãy nghĩ rằng: - Tôi là người quan trọng, tôi có đủ những phẩm chất cần thiết. Tôi luôn đứng hàng đầu. Công việc của tôi thật quan trọng. Hãy nghĩ như vậy và bạn sẽ mau tiến bộ.

Chìa khóa để đạt được những gì bạn muốn là hãy suy nghĩ một cách tích cực về bản thân. Cơ sở chính xác nhất để người khác đánh giá khả năng của bạn chính là hành động của bạn. Và hành động của bạn thì lại do suy nghĩ của bạn điều khiển.

Bạn suy nghĩ như thế nào thì bạn sẽ là người như vậy.

Hãy đặt mình vào địa vị của một người giám sát và tự hỏi mình xem ai trong số những người sau bạn muốn đề bạt tăng lương hay lên chức.

1. Một cô thư ký trong khi sắp đi vắng đã tranh thủ đọc tạp chí còn cô thư ký khác dành thời gian đó để làm những việc nhỏ giúp sếp nhanh chóng hoàn thành công việc khi quay về.

2. Một nhân viên có ý kiến:

- Ôi dào, tôi thì lúc nào mà chẳng tìm được việc khác. Nếu họ không thích cách làm việc của tôi thì tôi cũng bỏ quách. Còn một nhân viên khác luôn coi trọng những ý kiến phê bình của người khác và tìm mọi cách nâng cao chất lượng công việc.

3. Một người bán hàng nói với khách: Tôi chỉ làm những gì người ta bảo tôi làm. Họ bảo tôi

ra đây xem anh có cần gì không? Còn người bán hàng khác thì nói: - Thưa ngài Brown, tôi ở đây là để giúp ngài.

4. Một người quản đốc thường nói với nhân viên: - *Thực lòng mà nói, tôi chẳng thích thú công việc của mình. Máy ông cấp trên luôn luôn quấy rầy tôi. Thường xuyên tôi không hiểu họ muốn nói gì nữa. Và một người giám sát khác nói: Các bạn phải chuẩn bị là sẽ có những điều bạn không hài lòng về công việc, nhưng sếp của chúng ta rất sáng suốt, các bạn hãy yên tâm.*

Bây giờ thì đã rõ tại sao nhiều người suốt đời chỉ dậm chân tại chỗ. Phải chăng chính cách suy nghĩ của họ đã níu chân họ lại.

Có một lần một chuyên viên quảng cáo kể cho tôi nghe về cách đưa những nhân viên mới chưa có kinh nghiệm “vào khuôn phép” trong việc huấn luyện nhân sự của một hãng tin.

Ông nói: - *Tôi nghĩ rằng sự huấn luyện ban đầu tốt nhất là việc đưa một anh bạn trẻ và thường là một người mới tốt nghiệp đại học làm chân đưa thư. Chúng tôi làm thế không phải vì chúng tôi cho rằng anh ta cần phải học bốn năm ở trường đại học mới có thể đưa thư từ nơi này đến nơi khác. Mục đích của chúng tôi là để cho anh chàng lính mới này ở vào vị trí thấp nhất trong số vô vàn công việc cần phải thực hiện ở cơ quan chúng tôi. Sau khi anh ta đã biết được mọi công việc, chúng tôi mới giao nhiệm vụ cho anh ta.*

Thế mà bây giờ, ngay cả khi chúng tôi đã giải thích cặn kẽ cho anh ta tại sao chúng tôi lại bắt anh ta xuất phát từ phòng đưa thư, đôi khi anh ta vẫn còn cảm thấy rằng đưa thư là một công việc quá tầm thường và không quan trọng. Trong trường hợp này, chúng tôi biết rằng mình đã chọn nhầm người. Nếu anh ta không có đủ tầm nhìn xa trông rộng để hiểu rằng làm một người đưa thư là một bước đi cần thiết và hữu ích để lên tới những cương vị cao hơn, thì anh ta sẽ không có tương lai trong ngành tin tức.

Nên nhớ rằng, các chuyên viên thường trả lời câu hỏi: - *Anh ta làm ăn thế nào ở cương vị hiện tại của mình* trước khi trả lời câu hỏi: - *Anh ta có thể làm gì ở cương vị cụ thể ấy?*

Và đây là những logic đúng đắn, mạch lạc và dễ hiểu, bạn hãy đọc chúng ít nhất năm lần trước khi bạn tiếp tục.

Người nào nghĩ rằng công việc của anh ta là quan trọng là người có những dấu hiệu về tâm lý có thể làm công việc tốt hơn và một công việc tốt hơn có nghĩa là:

Thăng quan tiến chức, có thêm tài lộc, tăng uy tín và nhiều niềm hạnh phúc.

Có lẽ chúng ta đều nhận thấy rằng trẻ em nhanh chóng học tập những thái độ cử chỉ và thói quen, những nỗi lo sợ cũng như sở thích ưu tiên của bố mẹ chúng. Cho dù đấy là khẩu vị về thức ăn, những phong cách riêng, tôn giáo hay quan điểm về chính trị hoặc bất cứ cách cư xử nào khác thì trẻ em đều là sự phản ánh sống động về cách suy nghĩ của bố mẹ hay cô bảo mẫu, bởi vì chúng học bằng cách bắt chước.

Và người lớn cũng vậy! Người ta cứ tiếp tục bắt chước người khác suốt cả cuộc đời. Nếu họ bắt chước những người lãnh đạo và cấp trên của họ thì những suy nghĩ và hành động của họ cũng bị ảnh hưởng bởi những người này.

Bạn có thể kiểm tra điều này một cách dễ dàng. Hãy để ý một trong số bạn bè và cấp trên của anh ta, bạn hãy chú ý những điểm tương đồng trong suy nghĩ và hành động của hai người.

Sau đây là một số cách mà người bạn của bạn có thể bắt chước cấp trên: cách sử dụng từ ngữ, cách hút thuốc, một vài tác phong và những biểu hiện trên nét mặt, cách chọn quần áo và sở thích về ô tô. Tất nhiên còn có thể có rất nhiều điều khác nữa.

Một cách khác để xem xét năng lực bắt chước là quan sát thái độ của các nhân viên và so sánh với “ông chủ” khi ông chủ lo lắng, căng thẳng, hồi hộp thì những nhân viên gần với ông cũng thể hiện những thái độ y như vậy. Nhưng khi ông chủ đang hài lòng và phấn khởi thì nhân viên của ông cũng hài lòng và phấn khởi theo.

Điểm mấu chốt là do cách chúng ta suy nghĩ về công việc của mình sẽ quyết định tư duy của những người cộng sự suy nghĩ về công việc của họ.

Thái độ đối với công việc của những người cộng sự là sự phản ánh trực tiếp thái độ về nghề nghiệp của chúng ta. Cần nhớ rằng những quan điểm về tính ưu việt hay sự yếu kém của chúng ta đều thể hiện rõ trong cách cư xử của những ai dưới quyền mình, chẳng khác nào một đứa bé là tấm gương phản ánh cách cư xử của người lớn.

Bạn hãy thử xem xét chỉ một trong những đức tính của những con người thành đạt: lòng nhiệt tình, cởi mở, vui vẻ, hoạt bát. Bạn đã bao giờ để ý thấy một người bán hàng đầy nhiệt tình khiến cho bạn và khách hàng của ông ta thấy thêm thích thú về món hàng chưa? Hoặc bạn đã bao giờ quan sát một vị bộ trưởng hay một nhà diễn thuyết nhiệt tình thu hút được đông đảo thính giả ngưỡng mộ chưa? Nếu bạn có lòng nhiệt tình thì những người xung quanh bạn cũng sẽ có lòng nhiệt tình.

Nhưng một người có được lòng nhiệt tình bằng cách nào? Bước đi cơ bản thật đơn giản.

Hãy suy nghĩ một cách nhiệt tình và tự nhen lên trong mình một lòng hăng hái lạc quan không ngừng, luôn mang trong mình cảm giác: *“Điều này thật là tuyệt vời và tôi là người xứng đáng 100% cho điều ấy”*.

Nghĩ thế nào bạn sẽ là người như vậy. Hãy suy nghĩ với lòng nhiệt tình và bạn sẽ trở thành người nhiệt tình. Để làm được những công việc có chất lượng cao, hãy nhiệt tình với nó. Những người khác sẽ nắm bắt được lòng nhiệt tình mà bạn dấy lên và bạn sẽ là người hoàn thành công việc xuất sắc nhất.

Nhưng nếu như theo một cách tiêu cực, bạn “lừa dối” công ty đó về những khoản chi tiêu, tiền trợ cấp, thời gian và những thứ khác nữa thì liệu bạn có thể trông đợi gì vào các cộng sự. Nếu thường xuyên đi muộn về sớm thì “lính” của bạn có đi đúng giờ không?

Ngoài ra, còn một lý do quan trọng khác khiến bạn suy nghĩ đúng đắn về công việc để làm gương cho các cộng sự. Đó là cấp trên của bạn sẽ đánh giá bạn qua số lượng và chất lượng kết quả công việc mà chúng ta có được nhờ các cấp dưới.

Hãy nhìn nhận vấn đề theo cách này: bạn sẽ đề bạt ai vào vị trí trưởng phòng mại vụ chung - người trưởng phòng chi nhánh với một đội ngũ các nhân viên bán hàng làm ăn khấm khá, hay một trưởng phòng chi nhánh phụ trách các nhân viên chỉ làm ăn ở mức trung bình? Bạn sẽ đề bạt ai vào cương vị trưởng phòng sản xuất - một giám sát viên mà ban của ông ta luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ hay một giám sát viên phụ trách một ban luôn thụt lùi phía sau?

Sau đây là hai gợi ý của tôi về cách làm thế nào để những người khác giúp bạn nhiều hơn:

1. Luôn luôn tỏ thái độ tích cực đối với công việc của bạn, có như vậy các cộng sự mới có được suy nghĩ đúng đắn về công việc.
2. Hàng ngày mỗi khi bắt tay vào công việc, hãy tự hỏi: *“Liệu mình có đáng để cho mọi người học tập trên mọi lĩnh vực không? Liệu mình có vui vẻ khi thấy các cộng sự có những thói quen giống mình không?”*

HÀNG NGÀY HÃY NÓI VỚI MÌNH NHỮNG LỜI ĐỘNG VIÊN

Vài tháng trước đây, một người chuyên bán ô tô kể cho tôi nghe về một bí quyết dẫn đến thành công mà anh ta nghĩ ra. Câu chuyện này quả là có ý nghĩa và bạn hãy theo dõi xem: - *Tôi đã dành phần lớn thời gian để gọi điện cho những khách hàng triển vọng, bố trí buổi thao diễn*

với họ. Công việc này thường mất khoảng hai giờ một ngày, và việc này quả là một vấn đề lớn khi tôi bắt đầu bán ô tô ba năm trước. Tôi rất lo sợ và ngượng ngập, và tôi biết rằng giọng nói của tôi trên điện thoại cũng mang vẻ lo sợ và ngượng ngập như vậy. Những người tôi gọi điện đến đều trả lời: “Tôi không quan tâm” rồi bỏ máy.

Vào các buổi sáng thứ Hai, trưởng phòng kinh doanh của chúng tôi thường tổ chức một cuộc họp về tình hình bán hàng. Những cuộc họp này thường gây cho tôi lòng nhiệt tình và tôi cảm thấy rất phấn chấn. Và điều quan trọng hơn là dường như tôi sắp xếp được nhiều buổi thao diễn với khách hàng vào thứ Hai hơn là các ngày khác. Nhưng vấn đề là ở chỗ tinh thần phấn chấn ấy của tôi chẳng duy trì được mấy vào ngày thứ Ba cũng như những ngày tiếp theo trong tuần.

Sau đó bỗng tôi nảy ra một ý tưởng. Nếu như ông trưởng phòng có thể động viên tôi thì tại sao tôi lại không thể động viên bản thân mình. Tại sao tôi lại không thể tự nói những lời động viên cổ vũ bản thân trước khi gọi điện cho khách hàng. Và hôm đó tôi quyết định sẽ thử nghiệm ý tưởng này. Không nói với ai, tôi lẳng lặng đi xuống bãi đỗ xe và tìm một chiếc xe trống. Sau đó, tôi tự nói với mình trong vài phút. Tôi tự nhủ: Mình là một người bán ô tô và mình sẽ trở thành người bán hàng tốt nhất. Mình bán ô tô có chất lượng cao với giá phải chăng. Những khách hàng mà mình gọi điện cho cần những chiếc ô tô như thế và mình sẽ bán cho họ.

Ngay từ đầu, phương pháp “tự huấn thị” này đã mang lại hiệu quả. Tôi cảm thấy rất phấn khởi và chẳng thấy sợ gọi điện thoại cho khách hàng nữa. Tôi muốn gọi điện. Sau đó, tôi chẳng cần phải ra bãi đỗ xe rồi ngồi trong xe để tự động viên mình nữa. Nhưng tôi vẫn dùng bí quyết ấy. Trước khi quay số điện thoại, tôi thầm nhắc lại rằng mình là một người bán hàng xuất sắc và tôi sẽ thu được kết quả tốt. Và quả thật tôi đã thành công.

Đó là một ý tưởng tốt, phải không các bạn? Để lên tới đỉnh cao, bạn phải cảm thấy như mình đang ở vị trí cao nhất đó. Hãy tự nói với mình những lời động viên, cổ vũ và kiểm nghiệm xem bạn sẽ thấy mình lớn lao hơn và mạnh mẽ hơn đến mức nào.

Gần đây tôi vừa tiến hành một chương trình đào tạo. Tôi yêu cầu mỗi người nói trong mười phút về đề tài: “Bạn sẽ làm gì nếu bạn là người lãnh đạo”. Một người tham gia chương trình này đã phải khổ sở lắm mới trình bày xong. Đầu gối anh ta run lập cập, bàn tay thì lẩy bẩy và anh ta đã quên mất mình đang định nói gì. Sau khi đứng lóng ngóng chừng 5 - 6 phút, anh ta ngồi xuống với vẻ thất bại hoàn toàn.

Sau buổi họp ấy, tôi nói chuyện với anh ta và khuyên anh lần sau nên đi sớm hơn 15 phút.

Như đã hứa với tôi, hôm sau anh có mặt trước giờ 15 phút. Hai chúng tôi ngồi cùng thảo

luận về phần trình bày của anh hôm qua. Tôi yêu cầu anh nhớ lại càng chính xác càng tốt những gì anh nghĩ trong đầu trước khi anh bắt đầu trình bày.

“Tôi cho rằng tất cả những gì tôi nghĩ đều xoay quanh việc tôi hoảng sợ đến mức nào. Tôi biết là tôi sẽ tự biến mình thành thằng ngốc trước mắt mọi người. Tôi biết rằng tôi sẽ thất bại. Tôi cứ tiếp tục nghĩ rằng: Mình sẽ là người thế nào khi nói về mình và sẽ làm gì nếu mình là lãnh đạo. Tôi cố nhớ xem tôi định nói gì nhưng tất cả những cái đó đều làm tôi nghĩ đến thất bại”.

Tôi xen vào: - Câu trả lời cho vấn đề của anh chính là ở chỗ đó. Trước khi anh chuẩn bị nói, anh đã tự giáng một đòn đau vào tinh thần của mình. Anh cứ tự bắt mình phải tin rằng mình sẽ thất bại. Thế thì còn phải băn khoăn gì nữa về việc tại sao anh lại không trình bày tốt được. Đáng lẽ phải củng cố lòng tự tin thì anh lại chỉ nghĩ đến nỗi lo sợ. Buổi họp hôm nay, anh hãy bắt đầu trước 4 phút.

Tôi tiếp tục: - Đây là những điều tôi muốn anh làm. Anh hãy tự nói những lời động viên trong mấy phút tiếp theo. Anh hãy vào một phòng trống phía bên kia hội trường và tự nhủ “Tôi sẽ trình bày một cách xuất sắc. Tôi có những điều mà mọi người cần được nghe” và tôi muốn nói: - Anh hãy nhắc đi nhắc lại một cách tin tưởng và bắt buộc. Sau đó quay trở lại hội trường và phát biểu lại.

Giá mà bạn có mặt lúc đó nhỉ. Các bạn sẽ thấy lần này khác lần trước như thế nào. Chính những lời tự động viên ngắn gọn, tự chủ ấy đã giúp anh ta phát biểu một cách xuất sắc.

Nguyên tắc là: **Tập đưa ra những lời tự khẳng định mình. Đừng tìm cách tự hành hạ mình.**

Bạn nghĩ mình thế nào thì sẽ là người như thế. Hãy nghĩ về bạn nhiều hơn và bạn sẽ thu được nhiều hơn.

Hãy tự mình lập nên một chương trình: “*Tự đề cao bản thân bạn với chính bạn*”. Ta hãy thử xem xét ví dụ về sản phẩm được ưa chuộng nhất ở Mỹ đó là Coca Cola. Hàng ngày mắt bạn, tai bạn phải tiếp xúc rất nhiều lần với những thông tin hấp dẫn về “Coke”. Những người sản xuất ra Coca Cola không ngừng đề cao mặt hàng “Coke” và họ có lý do đúng đắn để làm thế. Nếu họ thôi không quảng cáo lại nữa, có khả năng là bạn sẽ trở nên thờ ơ và thậm chí còn lạnh nhạt đối với “Coke”. Khi đó thì số lượng hàng bán được sẽ giảm.

Nhưng công ty Coca Cola chẳng đời nào lại để chuyện đó xảy ra. Họ tiếp tục quảng cáo và đề cao “Coke”.

Ngày ngày tôi và các bạn gặp rất nhiều người sống một cách vật vờ, họ không còn biết tự đề cao bản thân họ nữa. Họ thiếu lòng tự trọng với sản phẩm quý nhất mà họ có - đó là bản thân họ. Những người này sống một cách bàng quang. Họ cảm thấy mình thật tầm thường và suy nghĩ không giống bất kỳ ai...

Những người sống dở chết dở này cần phải biết khẳng định mình. Họ phải nhận ra rằng họ là những người đứng hàng đầu. Họ cần có một lòng tin trung thực và chân thành vào chính bản thân họ.

Tom Staley là một chàng trai trẻ, anh là một người tiến thân khá nhanh chóng. Tom thường xuyên tự đề cao bản thân với chính mình với cái mà anh gọi là “*chương trình quảng cáo 60 giây của Tom Staley*”. Sau đây là nội dung chính xác của “chương trình” này:

Tom Staley gặp Tom Staley một người quan trọng, rất quan trọng. Tom, anh là một người có những suy nghĩ lớn lao, vậy hãy nghĩ những điều lớn lao. Hãy suy nghĩ lớn hơn về tất cả mọi điều. Anh có rất nhiều khả năng để đảm nhận một công việc hàng đầu, vì thế hãy làm một công việc hàng đầu.

Tom, anh tin tưởng vào hạnh phúc, tiến bộ và phát đạt.

Vậy hãy chỉ nói đến hạnh phúc

Chỉ nói đến tiến bộ

Chỉ nói đến phát đạt

Anh rất có nghị lực, Tom rất có nghị lực.

Vậy anh hãy đem nghị lực ấy vào làm việc. Chẳng có gì có thể ngăn cản được anh, chẳng có gì cả.

Tom, anh là người nhiệt tình, hãy thể hiện lòng nhiệt tình ấy.

Anh trông rất bảnh bao, Tom, và anh cũng cảm thấy phấn khởi. Hãy tiếp tục như vậy.

Tom Staley, hôm qua anh là một chàng trai rất tốt và hôm nay anh sẽ còn trở nên một người tốt hơn nữa. Bây giờ hãy tiến tới điều đó, Tom. Hãy tiến lên phía trước.

Đó là phương pháp hãy tự động viên mình tiến lên phía trước. Tom công nhận là chương trình “quảng cáo” đó của mình đã giúp anh trở thành một người thành công hơn, năng động

hơn. Tom nói: - *Trước khi tôi bắt đầu tự đề cao mình, tôi nghĩ rằng tôi kém hơn bất kỳ người nào và nói chung là tất cả mọi người. Giờ đây tôi nhận ra rằng tôi đã làm được những gì cần thiết để chiến thắng và tôi đang giành chiến thắng và từ nay trở đi tôi sẽ luôn luôn chiến thắng.*

Trước tiên, hãy chọn ra những phẩm chất của mình, chọn những thế mạnh của bạn. Hãy tự hỏi: *"Phẩm chất tốt nhất của mình là gì?"*, đừng ngượng ngập gì cả.

Sau đó, hãy tự mình viết vào giấy những điều ghi nhớ ấy. Hãy tự viết chương trình động viên cho mình. Đọc lại chương trình của Tom Staley. Để ý xem anh ta nói với Tom như thế nào. Hãy tự nói với mình, nói thật tập trung vào. Đừng nghĩ đến bất kỳ ai khác khi bạn đang thực hiện chương trình tự vấn.

Bước thứ ba, hãy tập nói to lên những lời đó một mình ít nhất là một lần mỗi ngày. Nếu bạn nói trước gương thì lại càng có kết quả hơn. Hãy tập trung toàn tâm toàn ý của bạn vào việc này. Nhắc lại những lời động viên với một lòng quyết tâm. Hãy làm cho máu chảy nhanh lên trong cơ thể bạn, hãy tự hâm nóng người lên.

Bước thứ tư, hãy đọc thầm chương trình ấy vài lần một ngày, hãy đọc trước mỗi lần bạn phải làm công việc đòi hỏi lòng can đảm. Hãy làm cho chương trình của bạn có thể dễ dàng sử dụng vào bất kỳ lúc nào. Và hãy sử dụng nó.

Và chỉ thêm một điều nữa thôi. Rất nhiều người, mà có thể là đa số sẽ cười vào bí quyết mang lại thành công này. Đó là vì họ không chịu tin rằng thành công có được là nhờ khả năng điều khiển suy nghĩ. Nhưng bạn ơi! Đừng chấp nhận cách đánh giá này của những người tầm thường. Bạn không phải là người tầm thường. Nếu bạn còn một chút nghi ngờ gì về hiệu quả của nguyên tắc tự đề cao bản thân với mình, hãy hỏi một người thành đạt nhất mà bạn biết xem ông ta nghĩ gì về nguyên tắc này. Hãy hỏi ý kiến ông ta, rồi hãy tự đề cao bản thân với chính mình.

HÃY NÂNG CẤP SUY NGHĨ CỦA BẠN, HÃY SUY NGHĨ NHƯ NHỮNG NGƯỜI QUAN TRỌNG

Việc cải tiến cách nghĩ của bạn sẽ góp phần cải tiến hành động của bạn và điều đó dẫn tới thành công. Sau đây là một cách thực hiện để giúp bạn có thể suy nghĩ như một trong những người quan trọng. Hãy dùng bảng hướng dẫn dưới đây:

Tình huống

Tự hỏi bạn

- Liệu một người quan trọng có lo lắng về việc này không?

1. Khi tôi lo lắng

- Liệu người thành đạt nhất mà tôi biết có bị quấy rầy bởi điều này không?

2. Một ý tưởng

- Một người quan trọng sẽ làm gì nếu ông ta có ý tưởng này?

3. Ngoại hình của tôi

- Trông tôi có giống một người biết tôn trọng mình nhất không?

4. Những gì tôi đọc

- Liệu những người quan trọng có đọc những thứ này không?

5. Cuộc nói chuyện

- Đây có phải là một điều mà một người thành đạt thảo luận không?

6. Khi tôi mất bình tĩnh

- Liệu một người quan trọng có phát điên lên vì chuyện này không?

7. Những câu nói đùa của tôi

- Liệu đây có phải là loại chuyện vui của tôi mà một người quan trọng kể?

8. Nghề nghiệp của tôi

- Một người quan trọng có miêu tả về công việc của ông ta với người khác như thế nào?

Hãy ghi nhớ thật kỹ trong đầu câu hỏi: “Đây có phải là cách làm của một người quan trọng không?”. Hãy dùng câu hỏi này để giúp bạn trở thành một người quan trọng hơn, thành công hơn.

Tóm lại, bạn hãy ghi nhớ:

1. Hãy tạo cho mình một vẻ bề ngoài quan trọng, điều đó sẽ giúp bạn nghĩ rằng mình là người quan trọng. Ngoại hình của bạn nói với bạn nhiều điều. Phải đảm bảo làm thế nào để ngoại hình có tác dụng nâng cao tinh thần của bạn và tạo nên lòng tin ở bạn.

Ngoại hình của bạn cũng nói với người khác nhiều điều. Phải làm thế nào để ngoại hình của bạn nói lên: “Đây là một người quan trọng. Thông minh, phát đạt và có thể tin cậy được”.

2. Hãy nghĩ rằng công việc của bạn là quan trọng. Hãy nghĩ theo hướng này, nó sẽ giúp bạn có những dấu hiệu về tâm lý để làm công việc một cách tốt hơn. Hãy nghĩ công việc của mình là

quan trọng và các cộng sự của bạn cũng sẽ nghĩ như vậy về công việc của họ.

3. Hàng ngày hãy tự nói với bạn những lời động viên bản thân.

4. Trong mọi tình huống của cuộc sống, hãy tự hỏi: Đây có phải là cách một người quan trọng nghĩ không? Sau đó hãy tuân theo câu trả lời của bạn.

Chương VII

HÃY ĐIỀU KHIỂN MÔI TRƯỜNG XUNG QUANH

Đầu óc của chúng ta là một bộ máy rất tinh vi. Nếu bộ óc bạn làm việc theo cách này, nó có thể dẫn bạn tới những thành công xuất sắc. Nhưng cũng vẫn bộ óc ấy hoạt động theo cách khác lại có thể dẫn bạn tới thất bại thảm hại.

Bộ óc là một bộ phận tinh tế nhất, nhạy cảm nhất trong tất cả, chúng ta hãy tìm hiểu và xem điều gì đã khiến óc ta nghĩ như thế này:

Hàng ngàn người chúng ta rất có ý thức về ăn uống. Chúng ta đã chi hàng ngàn đôla cho các loại Vitamin, chất khoáng và nhiều loại thuốc bổ phụ trợ khác. Và tất cả chúng ta đều biết tại sao lại làm như vậy. Qua những công trình nghiên cứu về chất dinh dưỡng, chúng ta đã biết rằng cơ thể con người phản ánh những thức ăn nuôi sống chúng ta. Khả năng chịu đựng của cơ thể, sức chống đỡ với bệnh tật, tầm vóc có thể và thậm chí cả tuổi thọ của chúng ta đều liên quan chặt chẽ đến những gì chúng ta ăn uống.

Cơ thể con người được nuôi bằng thức gì thì nó sẽ phát triển như thế. Cũng tương tự như vậy, bộ óc của ta được “nuôi” bằng gì thì nó sẽ phát triển như vậy. Thức ăn cho bộ óc tất nhiên không được đựng trong các gói và bạn không thể mua được ngoài cửa hàng. Thức ăn cho bộ óc chính là môi trường xung quanh bạn. Hàng ngày có hàng trăm hàng ngàn thứ ảnh hưởng tới những suy nghĩ có ý thức và trong tiềm thức của bạn. Chúng ta dùng loại “thức ăn” nào cho bộ óc nó sẽ quyết định thói quen, thái độ và tính cách của chúng ta. Mỗi con người đều tiềm ẩn trong mình một khả năng nào đó. Nhưng việc chúng ta phát huy khả năng của mình được bao

nhiều lại phụ thuộc vào loại thức ăn mà ta cung cấp. Bộ óc phản ánh những gì môi trường cung cấp cho nó cũng giống như cơ thể chúng ta phản ánh loại thức ăn mà chúng ta dùng để nuôi sống cơ thể.

Bạn đã bao giờ nghĩ xem bạn sẽ là một con người như thế nào nếu bạn sinh sống ở một nước khác chứ không phải là nước mình chưa? Lúc đó, bạn sẽ muốn dùng loại thức ăn gì? Và bạn sẽ vẫn muốn ăn mặc như bây giờ chứ? Bạn sẽ thích hình thức giải trí nào nhất? Bạn sẽ làm công việc gì? Và bạn sẽ theo tôn giáo nào?

Tất nhiên, bạn không thể tìm được câu trả lời cho các câu hỏi đó. Nhưng nhiều khả năng là bạn sẽ trở thành một người khác hẳn nếu bạn lớn lên ở một nước khác. Tại sao vậy? Vì khi đó bạn sẽ chịu ảnh hưởng của một môi trường hoàn toàn khác và có thể nói, bạn là sản phẩm của môi trường xung quanh.

Hãy chú ý điều này. Môi trường sống hình thành nên chúng ta, khiến chúng ta nghĩ theo cách mình vẫn nghĩ. Bạn cứ thử kể ra một phong cách hay một thói quen của bạn mà lại không phải là học tập của người khác xem. Tất cả những điều nhỏ nhất, như cách chúng ta đi lại, ho hắng, cầm cái cốc, sở thích về âm nhạc, văn học, giải trí hay quần áo, phần lớn đều bắt nguồn từ môi trường xung quanh. Và quan trọng hơn, tầm suy nghĩ những mục đích, thái độ cũng như chính tính cách của bạn là do môi trường xung quanh bạn hình thành nên.

Nếu bạn chơi thân với một người có thái độ tiêu cực, bạn cũng sẽ suy nghĩ một cách tiêu cực; nếu bạn quan hệ chặt chẽ với những người nhỏ mọn, bạn cũng sẽ trở nên nhỏ mọn. Trái lại, mối quan hệ với những người có tư tưởng tốt đẹp sẽ nâng cao tầm suy nghĩ của chúng ta, kết bạn với những người có ý chí sẽ giúp chúng ta có thêm ý chí.

Các chuyên gia đều nhất trí với nhau rằng con người hôm nay của bạn, tính cách, những tham vọng và địa vị hiện tại trong cuộc sống của bạn phần lớn đều là kết quả của môi trường tâm lý của bạn. Và các chuyên gia cũng nhận định rằng con người mà bạn sẽ trở thành trong 5 năm, 10 năm hay 20 năm nữa cũng sẽ phụ thuộc gần như hoàn toàn vào môi trường của bạn trong tương lai.

Bạn sẽ thay đổi cùng với năm tháng, điều này chúng ta đều biết. Nhưng việc bạn sẽ thay đổi như thế nào lại phụ thuộc vào môi trường tương lai - “thức ăn” bạn cung cấp cho bộ óc của mình. Bây giờ chúng ta hãy xem có thể làm những gì để môi trường tương lai sẽ mang lại cho chúng ta sự hài lòng và thịnh vượng.

Bước 1: Tự điều chỉnh mình để đi tới thành công. Trở ngại số một trên con đường đi tới

thành công là mặc cảm cho rằng việc hoàn thành công việc nào đó là vượt quá khả năng của mình. Thái độ này bắt nguồn từ rất nhiều lực lượng ẩn kín. Những lực lượng này hướng chúng ta suy nghĩ một cách tiêu cực, yếm thế, hủy diệt tinh thần tiến công. Để hiểu được những lực lượng ẩn kín này, chúng ta hãy quay trở lại thời thơ ấu, khi còn bé, chúng ta thường đề ra những mục tiêu xa vời. Từ khi tuổi còn rất trẻ, chúng ta đã đặt ra các kế hoạch để chinh phục những kiến thức còn chưa biết, hoặc trở thành người lãnh đạo, hoặc đạt được những địa vị quan trọng, làm những công việc thú vị và hấp dẫn để trở nên giàu có và nổi tiếng. Tóm lại hy vọng để trở thành người tốt nhất, mạnh nhất và có thể lực nhất. Và trong suy nghĩ ngốc nghếch của mình chúng ta nhìn thấy một con đường rõ ràng để đạt được những mục đích đó.

Nhưng điều gì đã xảy ra? Khi chúng ta còn lâu mới đến tuổi để bắt tay vào thực hiện các mục tiêu ấy thì những lực lượng ẩn kín bắt đầu “phát huy tác dụng”.

Từ mọi phía chúng ta đều thấy mọi người nói: *“Thật là ngu ngốc khi trở thành người mơ mộng”* và rằng ý tưởng của chúng ta là không thực tế, đại dột, ngây thơ hoặc ngu ngốc, rằng: *“Vận may mới là quyết định”* hoặc *“Cần phải kết thân với những ông bạn quyền cao chức trọng”* hoặc bạn còn *“quá già hoặc quá trẻ”*.

Mọi người bị tư tưởng: *“Anh không thể tiến lên được đâu đừng cố gắng làm gì”* tấn công dồn dập. Và kết quả là bạn có thể phân loại những người quen biết thành ba nhóm sau:

Nhóm thứ nhất: là những người đầu hàng hoàn toàn. Trong thâm tâm đa số họ đều tin rằng họ không có đủ khả năng, đủ điều kiện cần thiết, rằng thành công và phát đạt là chỉ dành cho những người khác hoặc là may mắn hơn hoặc là có một địa vị cao hơn.

Một người đàn ông 32 tuổi rất thông minh, người đã tự trói chân mình vào một vị trí an toàn nhưng rất tầm thường đã ngồi nói chuyện hàng giờ với tôi. Anh kể cho tôi tại sao anh lại hài lòng với công việc của mình đến vậy. Anh ta cố gắng giải thích rằng công việc ấy phù hợp với anh nhưng anh ta cũng biết rằng như thế là tự lừa dối mình. Công việc mà anh thực sự muốn làm chính là một công việc khó khăn và đầy thử thách, hy vọng chỉ có dựa vào nó anh mới có thể học hỏi và phát triển được. Nhưng chính cái vô vàn tác động ẩn kín đã làm cho anh ta tin rằng anh không phù hợp với những công việc đại sự.

Thực chất, nhóm người này chỉ là một thái cực của những người vì không hài lòng với công việc mà muốn tìm cơ hội chuyển nghề. Tự dẫn thân vào con đường mòn, nó cũng tồi tệ chẳng khác nào một người đi lang thang vô định với hy vọng mỏng manh rằng một ngày nào đó may mắn sẽ mỉm cười với bạn.

Nhóm thứ hai: Những người chỉ đầu hàng một phần. Số người thuộc nhóm thứ hai này ít hơn nhiều. Họ bước vào đời với một niềm hy vọng không nhỏ và thành công. Họ tự chuẩn bị cho bản thân. Họ làm việc và dự định. Nhưng sau một vài chục năm những tiếng nói chống lại họ bắt đầu xuất hiện, cuộc cạnh tranh để giành công việc hàng đầu có vẻ như khó khăn hơn. Lúc đó, những người thuộc nhóm này quyết định không đáng bỏ ra quá nhiều công sức để đạt được những thành công lớn hơn.

Họ tự giải thích: *Chúng ta kiếm được của cải tiền bạc nhiều hơn những người bình thường và chúng ta sống khá hơn họ. Vậy thì tại sao chúng ta lại bắt mình rời khỏi vị trí này?*

Thật ra, nhóm này đã tự dựng lên một loạt nỗi sợ hãi và sợ bị thất bại, sợ không được dư luận tán thành, sợ mất an toàn. Sợ mất những gì mình có. Họ cũng chẳng hài lòng gì vì trong thâm tâm họ biết rằng họ đã đầu hàng. Trong nhóm đó có cả những người rất thông minh và tài năng. Đó là những con người đã chọn con đường tự lùi bước vì họ sợ phải đứng thẳng dậy và tiến lên phía trước.

Nhóm thứ ba: Những người không bao giờ chịu đầu hàng. Nhóm này có lẽ chỉ chiếm 2 hoặc 3% trong tất cả, không bao giờ tin rằng mình phải đầu hàng những lực lượng ẩn kín nào đó và không bao giờ lùi bước. Trái lại, những người này luôn sống và hưởng thành công. Nhóm này là nhóm hạnh phúc nhất vì họ đạt được nhiều nhất. Những người ở nhóm này kiếm ít nhất là 15000 đô là một năm. Họ trở thành những nhà kinh doanh, những chuyên viên, những nhà lãnh đạo hàng đầu trong lĩnh vực của mình. Những người này thấy cuộc đời của họ thật thú vị, đó là phần thưởng mà cuộc đời đã trao cho họ. Họ mong đợi từng ngày mới, từng cuộc va chạm với những người mới và coi đó là những cuộc phiêu lưu mới đem lại cho họ đầy đủ ý nghĩa của cuộc sống.

Chúng ta hãy thử hỏi xem. Ai trong số chúng ta chẳng muốn được ở trong nhóm thứ ba, những con người tiến bộ không ngừng và làm việc gì cũng có kết quả.

Để được xếp vào nhóm thứ ba và duy trì ở nhóm này, chúng ta phải chiến thắng được “những tác động ẩn kín của môi trường quanh ta”. Để hiểu được những người ở nhóm một và nhóm hai đã cố gắng kéo bạn lại một cách không cố ý như thế nào, bạn hãy xem xét ví dụ sau:

Giả sử bạn nói với một vài người bạn “thường thường bậc trung” với cả tấm lòng chân thành: *“Một ngày nào đó tôi sẽ là phó chủ tịch của công ty này”*.

Điều gì sẽ xảy ra? Bạn bè của bạn sẽ nghĩ rằng chắc là bạn nói đùa. Và nếu họ cho rằng bạn nghiêm chỉnh đi chẳng nữa thì có nhiều khả năng họ sẽ bảo bạn: *“Ôi! Anh bạn tội nghiệp ơi, anh*

còn phải học thêm rất nhiều điều.” Còn đằng sau lưng có khi họ còn đặt dấu hỏi không biết bạn có bị “ấm đầu” không?...

Bây giờ, lại giả sử bạn nhắc lại câu nói đó một cách hết sức chân thành với ngài chủ tịch của công ty bạn. Ông ta sẽ phản ứng như thế nào? Một điều chắc chắn là: Ông ta sẽ không cười. Ông ta sẽ nhìn bạn chăm chú và tự hỏi: *“Liệu anh chàng này có nói một cách nghiêm túc không nhỉ?”*

Nhưng tôi chắc rằng, ông ta sẽ không chế giễu bạn đâu. Bởi vì những con người lớn lao không bao giờ đùa với những ý tưởng lớn lao.

Hoặc ví dụ bạn nói với vài người bình thường rằng bạn dự định sẽ mua một ngôi nhà 50.000 đôla, họ có thể sẽ cười bạn vì họ nghĩ rằng điều đó là không tưởng. Nhưng nếu bạn nói kế hoạch của mình cho một người đang sống trong ngôi nhà trị giá 50.000 đôla, anh ta sẽ chẳng ngạc nhiên đâu, bởi vì anh ta đã làm rồi.

Nên nhớ rằng: Những người nói với bạn rằng điều đó không thể làm được thì hầu như họ đều là những người không thành công; đó là những người hết sức trung bình hoặc tầm thường và chẳng bao giờ đạt được cái gì cả. Ý kiến của những người này chỉ có hại cho bạn mà thôi.

Hãy tự tạo cho mình một ý thức chống lại những người muốn bạn tin rằng bạn không làm được điều đó. Việc bạn chấp nhận những lời khuyên tiêu cực chỉ là một thách thức nếu bạn muốn chứng tỏ rằng bạn có thể làm được điều đó.

Hãy cẩn thận về điều này: Đừng để những người có suy nghĩ tiêu cực làm hỏng kế hoạch của bạn. Ở đâu cũng có những người tiêu cực và dường như họ vui mừng khi phá hỏng những tiến bộ tích cực của người khác.

Khi còn là sinh viên, tôi kết thân với một anh bạn tên là W.W. Anh ta là một người bạn tốt, người bạn có thể cho vay một món tiền nhỏ khi bạn túng tiền hoặc có thể giúp bạn nhiều việc khác. Song bên cạnh lòng trung thành với bạn bè ấy, W.W còn là một người cay nghiệt và bất mãn 100% về cuộc đời, tương lai cũng như cơ hội. Anh thực sự là một người tiêu cực.

Trong thời gian đó tôi rất hâm mộ một nhà bình luận báo. Bà luôn nhấn mạnh hy vọng, những giải pháp tích cực và cơ hội. Mỗi khi W.W bắt gặp tôi đọc bài của bà, hoặc mỗi khi nhắc đến bà, anh ta lập tức nói: *“Ôi, vì Chúa, Dave. Anh hãy đọc trang nhất ấy. Đấy mới là trang ta học được về cuộc đời. Anh phải biết rằng nhà bình luận ấy chỉ viết những chuyện ba hoa...”*

Khi câu chuyện của chúng tôi còn đang xoay sang đề tài sẽ làm ăn thế nào trong tương lai,

W.W đã đưa ra một công thức kiếm tiền của anh ta. Anh ấy nói thế này:

- Dave ạ, thời này chỉ có ba cách kiếm tiền: Cách thứ nhất: Cưới một cô vợ giàu có. Cách thứ hai: Ăn cắp một cách trong sạch và hợp pháp, và cách thứ ba: Làm quen với những người có thể lực.

Rồi anh ta đưa ra hàng loạt dẫn chứng để chứng minh cho công thức của mình. Chỉ tâm đắc với những bài báo đăng trên trang nhất, anh nhanh chóng tìm ra một trong số hàng ngàn vị lãnh đạo đã đút túi hàng xấp tiền trong ngăn kéo để tiền của cơ quan và biến mất. Mắt anh ta sáng lên khi thấy một đám cưới vô cùng hiếm có giữa một anh chàng chuyên bán hoa quả với một cô tỷ phú. Anh ta còn tìm cách kết giao với một người chỉ vì người này là bạn của một ông sếp to. Người đó lớn hơn tôi vài tuổi và anh ta luôn đạt điểm xuất sắc trong lớp học cơ khí. Tôi tôn trọng anh ta như một đứa em đang nói với anh trai của mình. Tôi đã gần như từ bỏ lòng tin vào những gì mà tôi cho là cần thiết để tiến tới thành công và chấp nhận những triết lý của con người tiêu cực đó.

Thật may mắn, sau nhiều suy nghĩ lung lay, tôi đã tự xem lại mình. Trong đầu tôi chợt nảy ra ý nghĩ rằng tôi đã nghe theo tiếng nói của thất bại. Đối với tôi, dường như nói vậy chính là để tự thuyết phục anh ta chứ không phải là để thuyết phục tôi nghĩ theo cách thức của anh ta. Từ đó, tôi coi đây như một bài học, một người thí nghiệm. Tôi không làm theo lời anh ta nữa mà tôi cố tìm hiểu, chỉ ra rằng tại sao anh ta lại suy nghĩ theo cách đó và rồi những suy nghĩ ấy, sẽ dẫn anh ta đến đâu? Tôi biến người bạn tiêu cực của tôi thành một ví dụ để kiểm nghiệm và 11 năm trôi qua tôi không gặp lại W.W... Nhưng vài tháng trước, một người bạn của chúng tôi có gặp lại anh ta, và hiện nay anh ta đang làm một người vạch đồ án được trả lương rất thấp ở Washington. Tôi hỏi người bạn xem anh ta có gì thay đổi không?

- Không, anh ta chẳng thay đổi chút gì ngoài một điều là anh ta trở nên tiêu cực hơn xưa. Anh ta sống khá chật vật. Anh có bốn con và đồng lương thật eo hẹp. Ông bạn của chúng ta có thể kiếm tiền nhiều gấp năm lần nếu anh ta biết cách sử dụng trí óc của mình.

Ở đâu ta cũng gặp những người tiêu cực. Một số người giống như anh bạn đã suýt nữa làm tôi lầm đường, cũng muốn chúng ta lầm lỡ như họ. Họ thấy họ kém cỏi hơn bạn nên họ cũng muốn bạn trở nên tầm thường như họ.

Hãy hết sức cẩn thận. Hãy coi chừng những người tiêu cực. Đừng để họ làm hỏng kế hoạch tiến tới thành công của bạn.

Mới đây, một nhân viên văn phòng giải thích cho tôi tại sao anh ta lại phải chuyển bãi đỗ

xe. Anh nói: - *Một người bạn của tôi cho rằng không có gì sai lầm bằng việc chúng tôi làm việc cho công ty này. Bất cứ việc gì anh ta cũng thấy có sai lầm. Anh ta bi quan về tất cả mọi người kể từ người giám sát anh ta trở lên. Sản phẩm chúng tôi bán thì không tốt. Bất kỳ chính sách nào của công ty cũng có điểm sai sót. Dưới con mắt của anh ta việc gì cũng có sai sót hết.*

Buổi sáng tôi đi làm với tâm trạng căng thẳng và tối về sau khi nghe anh ta kêu ca phàn nàn khoảng 45 phút về tất cả những điều anh ta không hài lòng trong một ngày, tôi về nhà và cảm thấy chán nản, thất vọng. Cuối cùng, tôi đã khôn ngoan và đã chuyển sang một bãi đỗ xe khác. Mọi việc đều khác hẳn. Giờ đây tôi thường đi cùng với vài người bạn khác, những người luôn nhìn thấy hai mặt của một vấn đề.

Anh bạn nói trên đã biết thay đổi môi trường quanh mình. Anh ta thật khôn ngoan, phải không các bạn.

Bạn đừng bao giờ lăm lăm về điều đó. Những người làm cùng công ty sẽ đánh giá bạn rằng “*ngưu tầm ngưu, mã tầm mã*”. Những người làm cùng cơ quan thì không phải ai cũng như ai. Có người tiêu cực nhưng có người lại tích cực. Một số người làm việc gì họ “*phải*” làm còn những người khác thì có tham vọng và mong muốn tiến thân. Một số thì xem thường mọi điều sếp nói hoặc sếp làm còn những người khác thì khách quan hơn. Họ hiểu rằng trước khi trở thành người lãnh đạo tốt thì phải trở thành những nhân viên biết nghe lời sếp đã. Việc chúng ta suy nghĩ như thế nào có chịu ảnh hưởng trực tiếp của việc chúng ta thuộc nhóm nào hoặc chắc thuộc nhóm người có suy nghĩ đứng đắn hoàn toàn phụ thuộc vào bạn.

Bạn cần phải chú ý đến những cạm bẫy trong môi trường làm việc của bạn. Ở nhóm nào cũng đều có những kẻ vì giấu ngấm ý thức được sự kém cỏi của họ mà muốn ngăn cản bạn, không cho bạn tiến lên phía trước. Rất nhiều người có tham vọng đã bị người ta chê cười, thậm chí còn đe dọa chỉ vì họ cố gắng làm việc có hiệu quả hơn và năng suất hơn người khác. Một số kẻ ghen tỵ với bạn và muốn làm cho bạn khó ở chỉ vì bạn muốn tiến lên phía trước.

Điều này thường xảy ra ở nhiều xí nghiệp nơi có những công nhân này bực tức với những công nhân khác chỉ vì họ muốn đẩy mạnh sản xuất. Việc này cũng xảy ra trong quân đội khi có một tổp lính mang đầu óc tiêu cực chế nhạo và thậm chí còn làm bẽ mặt một anh lính trẻ muốn đi học ở trường sĩ quan.

Tình trạng đó cũng xảy ra trong kinh doanh khi một số kẻ bất tài tìm cách chặn đường người có chí tiến thủ.

Bạn cũng đã đôi lần thấy điều này ở trường trung học khi một nhóm học sinh đại dốt nhạo

bằng một bạn học có khả năng phát huy mọi khả năng học hành và đạt kết quả cao trong học tập. Và thật đáng buồn, đôi khi cậu ta bị chế nhạo đến khi cậu ta rút ra kết luận rằng không nên trở thành người thông minh.

Bạn hãy bỏ qua những kẻ suy nghĩ tiêu cực ấy đi. Đừng bao giờ để họ hạ thấp bạn xuống cùng một mức với họ. Hãy để cho những lời của họ trôi đi, tựa như *“nước đổ lá khoai”* vậy. Hãy thắt chặt quan hệ với những người có suy nghĩ tích cực. Hãy tiến lên phía trước cùng với họ.

Bạn có thể làm được điều đó, đơn giản là bằng cách suy nghĩ đúng đắn.

Tôi xin đặc biệt lưu ý bạn điều này: Hãy cẩn thận xem những lời khuyên có từ nguồn nào. Ở tổ chức nào cũng vậy, bạn sẽ gặp những *“cố vấn” “không yêu cầu”*, những người *“nắm vững tình hình”* và luôn mong muốn tuyên truyền tư tưởng của họ cho bạn. Một lần, tôi đã nghe một *“cố vấn”* như vậy giảng giải về sự thật của cuộc sống cơ quan cho một anh bạn sáng dạ mới vào làm ở công ty. Ông cố vấn này nói: - *Cách tốt nhất ở đây là tránh đường cho tất cả mọi người. Nếu họ biết rõ anh rồi thì họ sẽ giao cho anh hàng đống việc. Hãy cẩn thận mà tránh xa ông X (ông trưởng phòng). Nếu ông ta mà biết rằng anh chưa làm đủ công việc phải làm, ông ta sẽ bắt anh phải ngập đầu trong công việc.*

Ông cố vấn *“không yêu cầu”* này đã làm việc ở công ty gần 30 năm, nhưng vẫn lẹt đẹt ở một cương vị rất thấp. Thật là một cố vấn *“tuyệt vời”* cho anh bạn muốn vươn lên trên con đường doanh nghiệp!

Hãy tìm lời khuyên ở những người hiểu biết: Thật không đúng khi nhiều người nghĩ rằng không thể nào tiếp cận được với những người thành đạt. Sự thật hoàn toàn không phải như vậy. Dường như nó đã là một quy luật khi những người thành công thường là những người khiêm tốn nhất và sẵn sàng giúp đỡ bạn nhất. Vì họ thành thực quan tâm tới công việc và thành công nên họ mong muốn được thấy công việc của mình tiếp tục phát triển và mong muốn một người có khả năng kế tục họ khi họ về hưu. Chính những người *“sắp thành công”* mới là người khó tiếp cận.

Một chuyên viên nữ với thu nhập 40 đôla một giờ đã nói rõ quan điểm của mình: *Tôi là người rất bận rộn, nhưng tôi không treo bảng “Xin đừng làm phiền” ở ngoài cửa.*

Chỉ bảo người khác là một trong những nhiệm vụ chính của tôi. Chúng tôi đào tạo đã được tiêu chuẩn hóa dưới dạng này hay dạng khác cho mọi nhân viên trong công ty. Nhưng tôi luôn sẵn sàng đưa ra những lời hướng dẫn cho cá nhân hay “kèm cặp” như tôi vẫn thường gọi cho những ai muốn hỏi.

Tôi luôn sẵn sàng giúp đỡ những ai đến đây vì vấn đề của công ty hay vấn đề của cá nhân. Những người mà tôi thích giúp đỡ nhất là những người thực sự muốn học hỏi và tha thiết muốn tìm hiểu về công việc của anh ta và công việc đó có liên quan tới những việc khác như thế nào.

Nhưng, bà nói tiếp: - Tất nhiên tôi không phí thời gian để đưa ra lời khuyên cho những ai không thật sự cần chúng.

Hãy đi đầu mỗi khi bạn có những vấn đề cần hỏi. Nếu tìm lời khuyên từ những người luôn thất bại chẳng khác nào hỏi ý kiến của một thầy lang băm về cách chữa bệnh ung thư.

Ngày nay, nhiều chuyên viên không bao giờ tuyển chuyên gia vào giữ những chức vụ quan trọng mà lại không hỏi về vợ của anh ta. Một chuyên viên bán hàng giải thích với tôi: - *Tôi muốn người bán hàng chúng tôi sắp tuyển có một gia đình yên ả làm “hậu phương” cho anh ta; một gia đình luôn hỗ trợ anh ta cho dù công việc có đòi hỏi anh ta phải đi đây đi đó, làm việc giờ giấc thất thường hay có những điều bất tiện khác; một gia đình hạnh phúc sẽ giúp người bán hàng vượt qua những khó khăn không thể tránh khỏi trong cuộc sống.*

Các chuyên viên ngày nay nhận thấy rằng những gì diễn ra vào ngày nghỉ cuối tuần từ 6 giờ tối đến 9 giờ sáng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến công việc của một người từ 9 giờ sáng đến 6 giờ tối. Những người có một cuộc sống hợp lý sau giờ làm việc gần như luôn luôn thành công hơn những người sống trong một không khí gia đình buồn chán, tẻ nhạt.

Chúng ta hãy xem cách hai người đồng nghiệp John và Milton sử dụng ngày nghỉ của mình như thế nào, sau đó chúng ta hãy xem kết quả cuối cùng.

Chương trình nghỉ ngơi cuối tuần của John diễn ra như sau: Thường thường tối thứ Sáu anh gặp gỡ bạn bè, những người bạn thú vị đã được anh lựa chọn cẩn thận. Cũng có tối anh ta ra khỏi nhà: đi xem phim, đến nơi giải trí công cộng hoặc đến nhà một vài người bạn. Anh dành cả sáng thứ Bảy làm những công việc hướng đạo sinh. Chiều thứ Bảy anh hay làm những việc vặt trong nhà. Thường thì anh làm một “công trình” nho nhỏ nào đó. Hiện tại, anh đang sửa sang sân sau nhà. Ngày Chủ Nhật, John cùng gia đình thường có những hoạt động đặc biệt. Một Chủ Nhật mới đây họ đi leo núi, Chủ Nhật khác lại đi thăm viện bảo tàng. Thỉnh thoảng họ lái xe sang làng quê gần đó vì John muốn mua một miếng đất ở đấy trong tương lai không xa. Tối Chủ Nhật, cả nhà nghỉ ngơi một cách yên tĩnh. John thường đọc sách hoặc nghe tin tức.

Tóm lại, kỳ nghỉ cuối tuần của John được tổ chức có kế hoạch. Những hoạt động thoải mái lành mạnh đã làm anh quên hết mệt nhọc trong tuần, tạo cho anh có một tâm trạng thoải mái.

Chương trình nghỉ ngơi của Milton thì mất cân đối so với chương trình của John. Tối thứ Sáu Milton thường thấy “mệt mỏi”, tuy nhiên anh ta cũng hỏi vợ một câu lấy lệ: - *Em có muốn tối nay chúng ta sẽ làm gì không?* nhưng cũng chỉ là hỏi để mà hỏi thôi. Rất ít khi Milton cùng vợ đi giải trí vui chơi và cũng hiếm khi họ được ai mời đến nhà chơi. Sáng thứ Bảy Milton dậy muộn, thời gian còn lại hôm ấy anh chỉ làm những việc lặt vặt trong nhà. Tối thứ Bảy Milton và gia đình đi xem phim hoặc xem tivi (theo lời anh ta thì “*Còn biết làm gì khác nữa?*”). Chủ Nhật Milton ngủ đến tận trưa. Chiều Chủ Nhật gia đình anh đến thăm vợ chồng Bill và Mary hoặc ngược lại Bill và Mary đến thăm họ (Bill và Mary là cặp duy nhất mà Milton và vợ thường xuyên qua lại).

Đến tối Chủ Nhật, cả gia đình đều cảm thấy chán chường vì đã giam mình trong nhà quá nhiều. Họ chẳng có những giờ phút thoải mái để xả hơi mà họ chỉ cảm thấy nặng nề...

Kỳ nghỉ cuối tuần của Milton thật buồn chán và tẻ nhạt. Milton không được thoải mái về tâm trạng.

Vậy bầu không khí gia đình của John và Milton có ảnh hưởng như thế nào? Trong thời gian ngắn một hai tuần thì sẽ không có ảnh hưởng nào đáng kể. Nhưng trong suốt vài tháng hoặc cả năm thì kết quả lại có tác hại to lớn.

Không khí gia đình của John đã giúp anh lấy lại được tinh thần phấn chấn sau một tuần làm việc mệt nhọc, nó giúp anh suy nghĩ sáng suốt hơn và có nhiều sáng kiến hơn. Anh giống như một vận động viên điền kinh được tiếp sức bằng thịt nướng.

Không khí gia đình của Milton đã gây cho anh những ảnh hưởng nặng nề về mặt tâm lý. Đầu óc anh không được thoải mái, khả năng tư duy của anh bị suy giảm. Anh ta như một vận động viên điền kinh được người ta cho ăn kẹo và uống bia.

Hiện giờ thì John và Milton có thể ở cùng một vị trí nhưng trong những tháng tới dần dần sẽ có một khoảng cách rõ rệt giữa hai người mà John sẽ là người đi trước.

Những người bình thường nhìn vào sẽ nói: “*Tôi cho là John tài giỏi hơn Milton*”.

Nhưng chúng ta hiểu rằng sự khác nhau trong công việc đó của họ chủ yếu là do loại “*thức ăn*” cho trí óc khác nhau mà họ tiêu dùng.

Tất cả những nông dân trồng ngô trên vùng đất xấu đều biết rằng nếu tăng thêm phân bón cho ngô một cách hợp lý thì họ sẽ thu được vụ mùa tốt hơn. Suy nghĩ của chúng ta cũng vậy, nếu chúng ta muốn thu được kết quả tốt hơn thì ta phải cung cấp thêm “chất dinh dưỡng” cho

bộ não của mình.

Tháng trước, một chuyên viên phụ trách một cửa hàng bách hóa và vợ ông đã mời vợ chồng tôi cùng năm đôi vợ chồng khác đến ăn tối. Chúng tôi đã có một buổi tối thật tuyệt vời. Vợ chồng tôi nán lại một chút sau khi khách ra về nên tôi có dịp để hỏi chủ nhà một câu làm tôi suy nghĩ suốt buổi tối. *“Tối nay thật tuyệt vời. Nhưng tôi cứ băn khoăn mãi một điều. Tôi cứ tưởng rằng hôm nay sẽ gặp toàn những chuyên viên bán hàng. Ai ngờ khách của anh hôm nay lại gồm nhiều người thuộc các lĩnh vực khác nhau: có một nhà văn, một bác sĩ, một kỹ sư, một kế toán và một nhà giáo nữa”.*

Bạn tôi cười và nói: - *Chúng tôi vẫn thường họp mặt vui vẻ với các chuyên viên bán hàng. Nhưng Helen và tôi thấy rằng thật thú vị nếu tập họp được những người kiếm sống bằng những nghề khác nhau. Tôi e rằng nếu chỉ gặp gỡ với các chuyên viên, những người có cùng một mối quan tâm với chúng tôi thì chẳng mấy chốc chúng tôi sẽ đi vào con đường mòn trong suy nghĩ và tư tưởng.*

Ngoài ra, anh nói tiếp: - *Con người cũng chính là công việc của tôi. Hàng ngày có hàng ngàn người ở mọi ngành nghề khác nhau đến cửa hàng của tôi. Càng hiểu biết nhiều về con người với những tư tưởng, quan điểm và mối quan tâm của họ, tôi càng làm tốt hơn công việc của mình: đó là cung cấp cho họ những loại hàng hóa mà họ muốn và sẽ mua”.*

Sau đây là một số “bước đi” cơ bản để giúp bạn tạo cho mình một môi trường xã hội tốt nhất:

1. *Hãy tham gia vào những nhóm mới.* Nếu bạn cứ tự bó buộc mình vào một nhóm những người quen thuộc, bạn sẽ cảm thấy chán chường, buồn tẻ và không hài lòng. Quan trọng hơn, chương trình hoạt động thành công của bạn đòi hỏi bạn phải trở thành một chuyên gia về nhìn nhận con người. Cố gắng hiểu tất cả về con người mà lại chỉ ở trong một nhóm nhỏ thật chẳng khác nào cố gắng nắm vững môn toán bằng cách chỉ đọc một quyển sách mỏng!

Hãy kết bạn với những con người mới, gia nhập những tổ chức mới, mở rộng quỹ đạo xã hội của mình. Hãy đa dạng hóa những người mình quan hệ, cũng như làm phong phú bất cứ thứ gì khác, hãy thêm gia vị cho cuộc sống và mở rộng phạm vi sống của bạn. Đó là món ăn cho trí óc của bạn.

2. *Hãy kết bạn với những người có quan điểm khác bạn.* Trong thời đại ngày nay, những người có mối quan hệ hẹp chẳng có mấy tương lai. Những trọng trách và chức vụ quan trọng chỉ dành cho những ai biết thấy hai mặt của một vấn đề. Hãy quan hệ với những người thuộc

hiều tôn giáo khác nhau, với những người có ý kiến trái ngược nhau. Nhưng cần phải khẳng định rằng họ là những người có khả năng thực sự.

3. *Hãy chọn những ai có tâm hồn cao thượng để kết bạn.* Những người thấp hèn chính là những người quan tâm nhiều đến diện tích nhà ở của bạn, đến những đồ dùng nào bạn có hay không có hơn là tư tưởng và quan điểm của bạn. Hãy bảo vệ môi trường tâm lý của bạn. Hãy chọn những người bạn chỉ quan tâm đến những điều tích cực, những người thực sự mong muốn bạn thành công. Hãy tìm những người bạn bè nào luôn khuyến khích và ủng hộ những kế hoạch và tư tưởng của bạn. Nếu chơi với những người bạn có suy nghĩ nhỏ nhen tầm thường, lâu dần bạn cũng sẽ trở nên một con người như vậy.

Chúng ta đều là những người rất cảnh giác với chất độc đối với cơ thể.

Tất cả các ông chủ khách sạn đều rất cẩn thận với ngộ độc thức ăn. Chỉ cần một vài trường hợp bị ngộ độc thức ăn thì khách hàng của ông ta sẽ tránh thật xa khách sạn ấy. Chúng ta đã có vô số điều luật để bảo vệ nhân dân khỏi hàng trăm loại chất độc đối với cơ thể. Chúng ta phải để và nên để những chất độc lên giá cao nhằm cho trẻ em không động tới được. Bằng mọi cách chúng ta tránh xa các chất độc, và làm như thế là tốt.

Nhưng có một loại chất độc khác có lẽ còn âm ỉ hơn, đó là chất độc cho suy nghĩ mà người ta thường gọi là *“chuyện đồn nhảm”*. Chất độc cho suy nghĩ khác với chất độc cho cơ thể ở hai điểm. Chất độc này ảnh hưởng đến trí óc, chứ không phải đến cơ thể, và theo một cách tinh vi hơn. Người bị “đầu độc” thường không nhận biết ra nó.

Đầu độc suy nghĩ rất tinh vi nhưng nó liên quan đến cả những điều “to tát”. Nó làm giảm tầm suy nghĩ của chúng ta bằng cách buộc chúng ta tập trung vào những điều thứ yếu, tầm thường. Nó làm suy đốn và sai lệch suy nghĩ của chúng ta về con người vì nó dựa trên sự thật bóp méo, nó gây ra cho chúng ta một cảm giác tội lỗi khi chúng ta gặp những người mà ta đàm tiếu. Chất độc cho tư tưởng gây ra những suy nghĩ sai trái 100%, chẳng có lấy 1% đúng đắn.

Trái với suy nghĩ của nhiều người, không phải chỉ có phụ nữ mới độc quyền về chuyện đồn nhảm, hàng ngày có nhiều nam giới cũng sống trong một môi trường phần nào bị đầu độc. Hàng ngày có hàng ngàn chuyện đồn nhảm do đàn ông đàm tiếu về các chủ đề như: *“Chuyện hôn nhân hay các vấn đề tài chính của sếp”*, *“Cuộc vận động chính trị để tiến thân của Bill”*, *“Khả năng bị chuyển chuyển của John”*, *“Lý do tại sao Tom lại được hưởng những đặc ân”* và *“Tại sao họ lại đưa anh lính mới đó vào”*. Những câu chuyện đồn nhảm thường đi với những câu: *“Này, tôi vừa mới nghe người ta bảo... không, tại sao lại... ừ, mà tôi cũng chẳng ngạc nhiên... anh ta cứ*

giữ kín chuyện ấy... tất nhiên, điều đó là rõ ràng rồi v.v..."

Các câu chuyện là một phần lớn trong môi trường tâm lý của chúng ta. Có những câu chuyện lành mạnh bổ ích, có tác dụng khuyến khích bạn, giúp bạn có cảm giác như đang dạ hội trong ánh nắng. Mặt trời ấm áp trong một ngày xuân đẹp trời. Có những câu chuyện khiến bạn cảm thấy mình như một người chiến thắng. Song có những câu chuyện khác lại làm bạn thấy như mình đi dưới một đám mây mù độc hại nhiễm phóng xạ. Chúng làm bạn ngọt ngào khó chịu, phát ốm đau và khiến bạn cảm thấy như một người thua cuộc.

Chuyện đồn nhảm chính là những câu chuyện tiêu cực về người khác, và là nạn nhân của những chất độc cho suy nghĩ bắt đầu cho rằng anh ta thích những chuyện này. Anh ta dường như có một niềm vui tai hại là nói xấu người khác mà không ý thức được rằng làm như vậy anh ta càng trở nên không được ưa thích, không được tin tưởng dưới con mắt của những người thành công.

Bạn muốn nói về người khác ư? Xin cứ việc, nhưng hãy nói về khía cạnh tích cực.

Hãy nói rõ hơn về một điểm: Không phải bất kỳ tin tức gì cũng đều là “chuyện đồn nhảm”. Biết được cuộc họp của những người đầu cơ tăng giá, những câu chuyện ở cửa hàng... đôi khi cũng cần thiết. Chúng đều nhằm một mục đích tốt nếu chúng mang tính chất xây dựng. Bạn có thể kiểm tra xem liệu mình có là một người hay đồn nhảm hay không bằng cách trả lời các câu hỏi sau:

1. Tôi có lan truyền tin đồn về người khác không?
2. Có phải lúc nào tôi cũng có những điều tốt để kể về người khác không?
3. Tôi có thích nghe tường thuật lại một vụ scandal không?
4. Tôi có xét đoán người khác chỉ dựa trên cơ sở sự thật không?
5. Tôi có khuyến khích người khác kể những chuyện đồn đại cho tôi không?
6. Tôi có mào đầu câu chuyện bằng câu: *“Đừng có nói với ai đấy”* không?
7. Tôi có giữ kín được những điều bí mật không?
8. Tôi có cảm thấy tội lỗi về những gì tôi nói về người khác?

Hãy thử suy nghĩ một chút về điều này: Nếu bạn lấy một cái rìu và bổ đổ đạc người hàng

xóm của bạn ra thành từng mảnh cũng không làm cho đồ đạc của bạn trông khá hơn chút nào; còn nếu bạn dùng những lời “đao to búa lớn” chẳng hay ho gì về người khác sẽ chẳng làm cho bạn cho tôi hay bất kỳ ai tốt đẹp hơn.

Hãy mua những thứ hạng nhất: đây là một nguyên tắc tuyệt vời bạn nên tuân theo trong bất cứ việc gì, kể cả việc mua hàng hóa và dịch vụ. Một lần để chứng minh cho sự đúng đắn của cách suy nghĩ trên, tôi yêu cầu một nhóm học viên cho ví dụ về những trường hợp “*lợi bất cập hại*”. Sau đây là một số ví dụ của họ:

“Một hôm tôi mua được một chiếc áo khoác với giá rẻ ở một cửa hàng bán lẻ. Tôi cứ tưởng mình được một món hời ai ngờ cái áo đó chẳng ra gì hết”.

“Ô tô của tôi cần được thay thế bộ phận chuyển động tự động mới. Tôi mang ô tô tới một gara đồng ý sửa cho tôi với giá rẻ hơn của một người buôn bán hợp pháp là 25 đôla. Cuối cùng bộ phận “mới” này chỉ kéo dài được có 1800 dặm và gara đó không tài nào chữa được”.

Một người khác kể:

- Hàng tháng trời tôi ăn ở một quán ăn hết sức tồi tệ để tiết kiệm tiền. Quán ăn thì bẩn thỉu, thức ăn thì không ngon còn phục vụ thì không thể chấp nhận được, còn khách khứa ở đó thì toàn là những kẻ ăn mặc nhếch nhác. Cho đến một ngày kia người bạn thuyết phục tôi cùng anh ta đến ăn trưa tại một nhà hàng tốt nhất ở thành phố. Anh gọi bữa ăn cho thương nhân và tôi cũng gọi thế! Tôi thực sự ngạc nhiên về những gì tôi có: thức ăn ngon, phục vụ tốt và một bầu không khí thật dễ chịu mà giá cả cũng chỉ đắt hơn đôi chút so với cái quán ăn chết tiệt kia. Qua đó tôi đã rút ra một bài học lớn.

Ngoài ra, còn nhiều ví dụ khác nữa. Một người kể rằng anh đã gặp rắc rối với Cục lợi tức nội địa vì anh đã dùng một kế toán viên “*mặc cả*”. Một người khác kể về việc anh ta đến khám bệnh ở nhà một bác sĩ với lệ phí hạ và sau này anh phát hiện ra rằng mình đã bị chẩn đoán nhầm hoàn toàn. Những người khác thì phải trả giá vì đã thuê sửa chữa nhà, thuê khách sạn cũng như mua các hàng hóa và dịch vụ khác với giá loại hai.

Tất nhiên, nhiều lần tôi đã nghe thấy những ý kiến nói rằng: *- Tôi không có đủ tiền để mua những thứ hạng nhất!*

Câu trả lời đơn giản nhất là: *anh không có cách nào khác*. Rõ ràng là về lâu dài, mua những thứ hạng nhất thực ra đỡ tốn tiền hơn những đồ hạng hai. Bởi vì thà có ít đồ nhưng chất lượng tốt còn hơn có nhiều đồ nhưng chỉ là đồ đồng nát. Chẳng hạn, thà có một đôi giày thật

tốt còn hơn có ba đôi loại hai.

HÃY XÂY DỰNG MÔI TRƯỜNG QUANH BẠN ĐỂ GIÚP BẠN THÀNH CÔNG

- 1. Hãy luôn có ý thức về môi trường xung quanh. Cũng giống như thức ăn cho cơ thể giúp cho cơ thể khỏe mạnh, còn thức ăn cho trí óc sẽ giúp cho trí óc tốt hơn.*
- 2. Hãy làm sao để môi trường hỗ trợ cho bạn, chứ đừng chống lại bạn. Đừng để cho những lực lượng ẩn kín - những người tiêu cực luôn nói: “Anh không thể làm được điều đó” khiến bạn nản chí.*
- 3. Đừng để những kẻ có suy nghĩ tầm thường kéo bạn lại. Những người hay ghen tị chỉ muốn bạn vấp ngã. Đừng bao giờ để cho họ có được niềm vui ấy.*
- 4. Hãy hỏi ý kiến những người thành công. Tương lai của bạn là quan trọng. Đừng bao giờ mạo hiểm hỏi ý kiến những người luôn thất bại.*
- 5. Hãy làm sao để tinh thần bạn phấn chấn. Hãy gia nhập vào những nhóm mới. Khám phá ra những điều mới mẻ và lý thú để thực hiện.*
- 6. Hãy xóa đi những chất độc cho suy nghĩ trong môi trường xung quanh. Đừng nói xấu về người khác. Hãy nói về người khác với một thái độ tích cực.*
- 7. Hãy dùng những thứ hạng nhất trong tất cả mọi việc. Bạn không thể làm khác được.*

Chương VIII

BIẾN THÁI ĐỘ CỦA BẠN THÀNH ĐỒNG MINH CỦA BẠN

Bạn có thể đọc được suy nghĩ của mình không? Đọc suy nghĩ dễ hơn là bạn tưởng. Có lẽ

chưa bao giờ bạn nghĩ về điều này, nhưng hàng ngày, bạn đọc được ý nghĩ của người khác và người khác đọc ý nghĩ của bạn.

Vậy chúng ta làm việc đó như thế nào? Để chúng ta đọc được suy nghĩ của mọi người một cách tự nhiên thông qua thái độ của họ.

Chắc chúng ta ai cũng còn nhớ bài hát nổi tiếng thế giới vài năm trước đây của nghệ sĩ Bing Crosby: *“Em không cần biết ngôn ngữ để nói em đang yêu” (You don’t need to know the language to say you are in love).*

Toàn bộ các sách tâm lý được gói gọn trong bài hát trữ tình đơn giản này. Đúng, bạn không cần dùng ngôn ngữ để nói rằng bạn đang yêu. Bất cứ một ai đã từng yêu đều biết rõ điều đó.

Và bạn cũng không cần phải dùng đến ngôn ngữ để nói rằng: *“Tôi thích anh”* hay *“Tôi khinh anh”* hay *“Tôi nghĩ anh là người rất quan trọng”*, hay *“không quan trọng”* hay *“Tôi ghen tỵ với anh”*. Bạn không cần biết hay sử dụng từ ngữ để nói rằng: *“Tôi rất thích công việc của mình”*, hay *“Tôi đang chán nản”* hoặc *“Tôi đang đói”*. Mọi người “nói” mà không phát ra một âm thanh nào thế mới hay.

Việc suy nghĩ được thể hiện qua hành động, thái độ là chiếc gương phản ánh suy nghĩ. Nó nói lên chúng ta nghĩ gì?

Bạn có thể đọc được sự suy nghĩ của một nhân viên đang ngồi làm việc. Qua quan sát những biểu hiện và phong thái bên ngoài của anh ta, bạn có thể cảm nhận được thái độ của anh ta đối với công việc của mình. Bạn có thể đọc được suy nghĩ của những người bán hàng, của sinh viên hay của chồng (vợ) bạn. Không những bạn có thể, mà bạn đã đọc được sự suy nghĩ của họ.

Hãy xem các diễn viên nổi tiếng, những người mà năm nào cũng đóng phim hay biểu diễn trên tivi. Xét về góc độ nào đó thì họ hoàn toàn không phải là diễn viên. Họ không đóng vai của mình. Thay vào đó họ hoàn toàn quên mình là ai và họ suy nghĩ, cảm nhận như chính nhân vật mà họ đang thể hiện. Họ cần phải thế. Nếu không, họ sẽ giống như những kẻ giả dối và không ai mời họ đóng phim nữa.

Thái độ không chỉ biểu hiện, mà nó còn nói lên đúng điều suy nghĩ của bạn. Khi một cô thư ký trả lời điện thoại: *Xin chào! Văn phòng của ngài Shoe Morgan đây*, cô không chỉ xác nhận văn phòng của mình trên điện thoại mà chỉ bằng vài từ cô đã cho thấy: *“Tôi quý ngài. Tôi rất vui mừng khi ngài gọi điện cho chúng tôi. Tôi nghĩ là ngài rất quan trọng. Tôi thích công việc của tôi”*.

Người thư ký khác cũng nói y nguyên những lời như thế, nhưng qua cách nói người ta hiểu rằng: *“Ngài làm phiền tôi quá! Giá như ngài đừng gọi điện cho tôi. Tôi chán công việc tôi đang làm và tôi không thích những ai làm phiền tôi”*.

Chúng ta đọc suy nghĩ của mọi người qua ánh mắt, giọng nói, ngữ điệu... của họ. Tại sao lại như vậy?

Nếu so với lịch sử ra đời tồn tại và phát triển hàng triệu năm của loài người, ngôn ngữ mới chỉ xuất hiện cách ta không bao xa.

Bởi vậy trong hàng triệu năm, con người đã giao tiếp với nhau bằng ngôn ngữ cử chỉ, biểu hiện qua nét mặt, nụ cười và âm thanh, chứ không phải bằng từ ngữ. Và ngày nay, chúng ta vẫn giao tiếp bằng thái độ trực tiếp, cử chỉ, biểu hiện trên khuôn mặt và âm thanh là cách duy nhất để chúng ta giao tiếp với trẻ sơ sinh. Và những đứa trẻ này biểu hiện một khả năng rất kỳ lạ, là chúng có thể phân biệt được ai là kẻ giả dối.

Giáo sư Erwin H. Schell, một trong những chuyên gia nghiên cứu về khả năng lãnh đạo nổi tiếng nhất nước Mỹ đã nói: *“Để đạt được thành công, rõ ràng cần phải có một cái gì đó hơn cả khả năng và cơ sở vật chất. Tôi đã rút ra kết luận là nhân tố đó, chất xúc tác đó chính là thái độ. Khi chúng ta có thái độ đúng đắn, chúng ta sẽ có khả năng đạt được hiệu quả cao nhất và kết quả tốt nhất”*.

Quả thật, thái độ có ảnh hưởng rất lớn đến mối quan hệ con người. Một nhân viên bán hàng có thái độ đúng đắn sẽ bán được nhiều hàng. Một sinh viên có thái độ đúng đắn sẽ đạt điểm tốt. Thái độ đúng đắn sẽ mở đường cho một cuộc sống gia đình thực sự hạnh phúc. Thái độ đúng đắn có thể tạo điều kiện để bạn giải quyết công việc một cách có hiệu quả, cho phép bạn trở thành người lãnh đạo. Thái độ đúng đắn luôn mang đến thành công cho bạn trong mọi tình huống.

Hãy tạo cho mình ba thái độ như sau: Biến chúng thành đồng minh của bạn trong mỗi công việc bạn làm.

1. Tạo cho mình thái độ: *Tôi rất nhiệt tình.*
2. Khi tiếp xúc với khách phải thể hiện thái độ: *Ngài là người rất quan trọng.*
3. Trong quá trình giao tiếp luôn luôn nhớ rằng: *Dịch vụ là yếu tố quan trọng trước tiên.*

Bây giờ chúng ta hãy phân tích tại sao nhiều năm trước đây khi tôi là sinh viên năm thứ

nhất, tôi đã đăng ký xin học môn lịch sử Mỹ. Tôi còn nhớ rất rõ lớp học đó, không phải bởi tôi đã học được nhiều điều về lịch sử Mỹ mà bởi vì vô tình tôi đã học được một nguyên tắc sống cơ bản:

Muốn cho người khác nhiệt tình trước hết bạn phải nhiệt tình.

Lớp học lịch sử của chúng tôi là một giảng đường rộng và mát mẻ. Thầy giáo của chúng tôi là một giáo sư trạc tuổi trung niên có trình độ nhưng rất buồn tẻ. Đáng nhẽ ra phải biến môn lịch sử thành môn học hấp dẫn thì ông chỉ nhắc lại hết sự kiện này, tiếp đến sự kiện khác.

Không hiểu làm sao ông có thể biến một môn học hay như thế trở thành một môn học nhạt nhẽo đến như vậy?...

Bạn có thể tưởng tượng rằng sinh viên họ đã chán đến mức nào? Nói chuyện riêng và ngủ gật là việc không thể quản lý nổi, đến mức giáo sư phải nhờ hai người giúp việc giám sát ngoài hành lang để chấm dứt các cuộc nói chuyện và đánh thức những ai đang ngủ gật.

Thỉnh thoảng, giáo sư dừng lại, hươ tay trước lớp và nói: - *Tôi cảnh cáo các em, các em phải chấm dứt nói chuyện và chăm chú nghe giảng.* Tất nhiên, lời đe dọa của thầy hầu như không có tác dụng đối với sinh viên, phần đông trong số họ là những cựu chiến binh đã hy sinh xương máu để làm nên lịch sử.

Tôi ngồi đó quan sát mọi người và tự hỏi: *"Tại sao sinh viên không quan tâm đến những lời thầy nói?"*.

Và tôi đã tìm được câu trả lời:

Sinh viên không quan tâm đến lời giảng của thầy bởi vì chính thầy cũng không quan tâm tới bài giảng của mình. Thầy chán lịch sử biểu hiện qua bài giảng. Muốn gây hào hứng cho mọi người, làm cho họ nhiệt tình thì trước hết chính bạn phải là người đầu tiên nhiệt tình.

Qua nhiều năm, tôi đã thử nghiệm nguyên tắc này trong nhiều tình huống và trong mọi trường hợp nguyên tắc đó đều đúng. Một người không hăng hái nhiệt tình thì không thể làm cho người khác hăng hái nhiệt tình được. Nhưng một người lúc nào cũng nhiệt tình thì sớm hay muộn cũng truyền cảm xúc đó cho mọi người xung quanh mình.

Một người bán hàng nhiệt tình không bao giờ phải lo rằng khách hàng của mình sẽ thờ ơ.

Một giáo viên nhiệt tình sẽ không phải lo về những sinh viên buồn chán. Một vị lãnh đạo

sôi nổi sẽ không bao giờ bị thất vọng bởi đám đông dân chúng chán chường.

Lòng nhiệt tình có thể làm cho mọi người trở nên tốt hơn. Hai năm trước đây, các ông chủ trong một ngành tôi quen biết đã đóng góp 94,35 đôla trong Hội chữ thập đỏ. Năm nay, chính họ với mức thu nhập tương tự đã đóng góp gần 1100 đôla, tăng gần 1100%.

Ông trưởng đoàn tuyên truyền chỉ thu được 94,35 đôla là người hoàn toàn thiếu nhiệt tình. Ông đưa ra những lời nhận xét như: *"Tôi cho rằng tổ chức này không gây ảnh hưởng nhiều lắm! Tôi chưa bao giờ quan hệ trực tiếp với tổ chức này"*, *"Đây là một tổ chức lớn. Họ đã vận động được nhiều tiền từ những người giàu. Vì thế nên tôi cho rằng nếu ngài có đóng góp thì khoản tiền đó cũng không đáng kể lắm"*. Ông ta đã không làm gì để khuyến khích mọi người gia nhập tổ chức *Chữ thập đỏ* và cống hiến nhiều cho tổ chức đó.

Trưởng đoàn tuyên truyền năm nay là người hoàn toàn đối khác. Ông đã nhiệt tình đưa ra những ví dụ trong lịch sử để chứng minh tổ chức *Chữ thập đỏ* đóng một vai trò quan trọng khi có thảm họa xảy ra mà ông còn chứng minh rằng tổ chức ấy phụ thuộc như thế nào vào mọi cá nhân hay các tổ chức khác. Ông hỏi những ông chủ sẽ đóng góp bao nhiêu để giúp hàng xóm của họ khi thảm họa đổ ập lên đầu anh ta. Ông nói: - *Hãy xem tổ chức Chữ thập đỏ đã làm được gì. Hãy chú ý xem. Ông ta không đi xin. Ông không nói: "Mỗi người trong các ngài phải đóng góp x đôla"*. Tất cả những gì ông làm là bộc lộ sự nhiệt tình, mối quan tâm về tầm quan trọng của tổ chức *Chữ thập đỏ*. Và sự thành công của nó sẽ đến một cách tự nhiên.

Hãy nghĩ về một câu lạc bộ hay một tổ chức dân sự sắp tan rã. Tất cả những gì họ cần là sự nhiệt tình đưa họ hoạt động trở lại.

Đây là 3 bước giúp bạn xây dựng sức mạnh của lòng nhiệt tình.

1. Đi sâu phân tích vấn đề hơn nữa. Hãy tiến hành cuộc thí nghiệm nhỏ này. Bạn hãy nghĩ tới hai thứ bạn không hoặc rất ít quan tâm: tú lơ khơ, một loại âm nhạc, một loại thể thao. Hãy tự hỏi mình: *"Mình đã thực sự hiểu như thế nào về lĩnh vực này?"*.

Trong nhiều năm, tôi hoàn toàn không quan tâm tới lĩnh vực nghệ thuật hiện đại. Tôi cho rằng đó chỉ là vô số các đường nét vụng về, cho đến khi một người bạn của tôi giảng giải cho tôi về môn này. Anh ta là người rất thông thạo nghệ thuật và yêu nghệ thuật. Quả thực khi tôi đi sâu tìm hiểu môn này, tôi thấy nó thật thú vị.

Hãy trở thành người nhiệt tình. Hãy tìm hiểu sâu hơn những điều bạn không mấy thích thú. Đó là chìa khóa quan trọng để xây dựng lòng nhiệt tình.

Có thể bạn không quan tâm mấy đến loài ong vàng. Nhưng nếu bạn tìm hiểu loài ong này, phát hiện chúng có ích như thế nào, chúng liên hệ với các loài ong khác ra sao, và chúng sinh sản như thế nào, chúng sống ở đâu vào mùa đông. Nếu như bạn cố gắng hết sức để nghiên cứu loài ong đó, bạn sẽ thấy mình thực sự quan tâm đến nó.

Để chứng minh cho các học viên thấy có thể xây dựng lòng nhiệt tình bằng phương pháp này, tôi đưa ra một thí dụ về nhà kính. Một lần tôi hỏi họ: *Có ai trong số các anh quan tâm đến lĩnh vực sản xuất và bán nhà kính không?* Không có một ai. Sau đó tôi phân tích một vài điểm về nhà kính. Tôi nói với lớp rằng, khi mức sống tăng, con người ngày càng quan tâm tới những thứ không phải là nhu yếu phẩm. Tôi cũng gợi ý rằng người Mỹ ngày nay sẽ thích tự mình trồng cây và hoa và nếu như hàng ngàn gia đình có khả năng xây bể bơi riêng, thì cũng có thể có hàng triệu gia đình mua nhà kính, bởi nhà kính không đắt lắm! Nếu như bán một nhà kính trị giá 500 đôla cho 1 trong 50 gia đình, bạn sẽ lập ra một ngành kinh doanh có kim ngạch 600 tỷ đôla chuyên sản xuất nhà kính và có lẽ kèm theo một ngành công nghiệp khác có kim ngạch 50 triệu đôla để cung cấp cây trồng và hạt gieo.

Khó khăn duy nhất đối với bài học này là nhóm học viên của tôi, mười phút trước đây còn rất dửng dưng với nhà kính, đã trở nên say mê đến nỗi họ không muốn chuyển sang chủ đề khác.

Hãy sử dụng phương pháp đi sâu tìm hiểu để tạo nên lòng nhiệt tình đối với người khác.

Cố gắng phát hiện tất cả mọi điều bạn có thể biết về người khác. Anh ta làm nghề gì, nguồn gốc, tư tưởng, tham vọng của anh ta?... Rồi bạn sẽ thấy mối quan tâm và nhiệt tình với anh ta sẽ tăng lên trong lòng bạn. Hãy tiếp tục đào sâu hơn nữa bạn sẽ phát hiện ra những điểm chung. Và sẽ thấy anh ta là một người tuyệt diệu.

Phương pháp đi sâu tìm hiểu cũng có tác dụng ngay cả trong trường hợp dời đi đến địa điểm mới. Vài năm trước đây, một số bạn của tôi quyết định chuyển từ Detroit tới một thành phố nhỏ ở giữa Florida. Họ bán nhà, ngừng các mối quan hệ làm ăn, tạm biệt bạn bè và ra đi.

Sáu tuần sau đó, họ quay trở lại Detroit. Lý do không phải ở chỗ họ không tìm được việc làm, mà *“Chúng tôi không thể chịu được cuộc sống ở thành phố nhỏ như thế. Ngoài ra, tất cả bạn bè của chúng tôi đều ở Detroit. Chúng tôi phải trở lại”*.

Sau một vài lần nói chuyện với họ, tôi đã tìm ra nguyên nhân thực sự khiến họ không thích thành phố Florida nhỏ bé này. Trong thời gian ngắn ở Florida, họ mới chỉ nhìn thấy bề ngoài của thành phố này: lịch sử của nó, kế hoạch cho tương lai và con người của nó. Họ chuyển tới

Florida, nhưng đã để lại tâm hồn của mình ở Detroit.

Tôi đã nói chuyện với nhiều chuyên viên, kỹ sư, nhân viên bán hàng. Họ đều là những người có khó khăn về nghề nghiệp do công ty của họ muốn chuyển đi nơi khác, nhưng họ không muốn đi. Họ phàn nàn suốt ngày: *“Tôi không hề muốn chuyển tới Chicago (hay San Fransisco hoặc Atlanta, hay New York, Miami)”*

Có một cách để xây dựng lòng nhiệt tình đối với khu vực mới. Đơn giản hãy tìm hiểu kỹ hơn cộng đồng mới đó. Hãy học tất cả những gì về nó. Hãy hòa hợp với mọi người.

Làm cho mình cảm nhận và suy nghĩ như một thành viên của cộng đồng trong ngày đầu tiên. Hãy làm như thế, và bạn sẽ nhiệt tình với môi trường mới của mình.

Ngày nay, hàng triệu người Mỹ đầu tư mua cổ phần trên thị trường chứng khoán. Nhưng cũng có hàng triệu người khác không hề quan tâm tới thị trường này. Đó là bởi vì họ không hiểu rõ thị trường chứng khoán là gì, nó hoạt động ra sao đó là niềm đam mê hàng ngày của giới kinh doanh Mỹ.

Muốn có lòng nhiệt tình với bất kỳ điều gì về con người, địa điểm, sự vật... hãy đi sâu phân tích chúng.

2. Trong mỗi công việc mình làm hãy làm một cách nhiệt tình. Nhiệt tình hay không, tự nó sẽ biểu hiện ở mỗi việc bạn làm và mỗi lời nói của bạn. Hãy bắt tay một cách nhiệt tình, khi bạn bắt tay ai, cần bắt tay một cách thật sự để nói lên rằng: *“Tôi rất vui được biết ngài”, “Tôi rất mừng được gặp lại ngài”*. Bắt tay một cách khách khí và dè dặt còn tồi tệ hơn là không bắt tay. Nó làm người ta nghĩ rằng: *“Anh chàng này thà chết còn hơn sống mà phải giao tiếp với mình”*. Hãy thử đi tìm một người thành công lớn mà bắt tay một cách dè dặt. Tôi tin rằng bạn khó mà tìm được.

Hãy làm cho nụ cười của bạn sống động, cười bằng mắt. Không ai thích một nụ cười giả tạo, cười cho xong. Hãy cười một cách cởi mở chân tình.

Hãy cảm ơn một cách nhiệt tình, cảm ơn một cách thực sự. Một lần cảm ơn theo phép lịch sự không nói lên được điều gì. Nó không mang thành công đến với bạn. Hãy nói *“cảm ơn”* sao cho có hàm ý *“cảm ơn rất nhiều”*.

Hãy trở nên nhiệt tình trong các cuộc nói chuyện của bạn. Giáo sư James F. Bender, một chuyên gia nói chuyện nổi tiếng của Mỹ đã nói trong cuốn sách nổi tiếng của ông: *“Làm thế nào để nói chuyện hay”* (New York - Mc Grow - Hill boole Co - 1949): *Liệu câu nói: “Chào buổi sáng”*

của bạn có thực sự vui vẻ không? Lời “Chúc mừng” của bạn có nhiệt tình không? Lời hỏi thăm sức khỏe của bạn có bộc lộ sự quan tâm chân thành không? Khi bạn có thói quen nói những lời nói bằng cảm xúc chân thành, bạn sẽ thấy mình có khả năng hấp dẫn lớn.

Mọi người sẽ thích nói chuyện với những ai tin lời mình nói. Hãy nói chân thành. Hãy thổi một luồng sinh khí vào lời nói của bạn. Dù bạn có diễn thuyết trước câu lạc bộ những người làm vườn hay nói chuyện với khách hàng hoặc con của bạn, đằng sau những lời nói đó phải là lòng nhiệt tình. Một bài giảng được giảng một cách nhiệt tình sẽ nhớ mãi, hàng tháng thậm chí hàng năm. Một bài giảng thiếu nhiệt tình sẽ bị lãng quên ngay.

Khi bạn thổi sinh khí vào lời nói của mình một cách tự nhiên có nghĩa là bạn đã cho mình một sức mạnh. Hãy làm ngay bài tập này. Hãy nói to và mạnh mẽ: *Hôm nay tôi rất sung sướng*. Lúc đó bạn sẽ có cảm giác sung sướng hơn trước khi bạn nói.

Hãy là một con người sôi nổi. Chắc hẳn bạn và cả tôi nữa đều đã gặp những tình huống một người nào đó tới và nói: *Tôi có tin vui đây*. Ngay lập tức anh chàng này sẽ thu hút sự chú ý 100% của mọi người. Tin vui không chỉ thu hút sự chú ý mà nó còn làm vừa lòng mọi người. Tin vui còn tạo nên sự nhiệt tình. Tin vui thậm chí còn thúc đẩy tiêu hóa. Bạn chớ lầm lẫn bởi vì có nhiều kẻ loan tin buồn hơn là người nói tin vui. Bằng cách loan tin buồn, không ai có thể kết bạn, kiếm tiền hay gặt hái bất kỳ thành công nào.

Hãy mang tin vui đến cho gia đình bạn. Hãy kể cho họ về những điều tốt đẹp xảy ra trong ngày. Hãy nhắc lại những sự kiện thú vị mà bạn đã trải qua và chôn vùi những điều không hay đã đến. Hãy mang tin vui đến. Tin buồn chỉ làm cho gia đình bạn lo lắng và sợ hãi. Hãy mang về nhà ánh sáng mặt trời hàng ngày.

Bạn có bao giờ chú ý rằng trẻ em rất ít khi phàn nàn về thời tiết không? Chúng chấp nhận thời tiết nóng bức một cách dễ dàng cho đến khi những người lớn dạy chúng nhận biết về nhiệt độ cao. Hãy tạo thói quen luôn nói tốt về thời tiết bất kể thực tế như thế nào. Phàn nàn về thời tiết chỉ làm bạn khổ sở thêm và làm nổi khổ đó lây lan sang người khác.

Hãy thông báo tin vui về sức khỏe của bạn. Hãy báo tin: *“Tôi rất khỏe mạnh”* bạn sẽ thấy người sáng khoái. Ngược lại nếu bạn nói: *“Tôi thấy mệt lắm”*, bạn sẽ cảm thấy mệt thật sự. Bạn cũng cần nhớ rằng người ta muốn ở gần những ai sống động, sôi nổi và nhiệt tình. Ở bên những người luôn phàn nàn về yếu đuối thì quả là khó chịu.

Hãy mang tin vui đến cho những người làm việc với bạn. Hãy khuyến khích họ, khen họ mỗi khi họ có tin mừng. Hãy kể cho họ những tin vui của công ty. Lắng nghe những khó khăn

của họ và tỏ ra là người luôn sẵn sàng giúp đỡ họ. Hãy khuyến khích mọi người và bạn sẽ giành được sự ủng hộ của họ. Hãy để họ làm và đem hy vọng đến cho họ. Hãy để họ biết rằng bạn tin là họ sẽ thành công, rằng bạn tin tưởng họ. Hãy an ủi những người hay lo lắng.

Hãy thường xuyên làm bài tập thử nghiệm này. Bất cứ khi nào tạm biệt ai đó, bạn hãy tự hỏi mình: *“Liệu anh ta có thực sự cảm thấy dễ chịu hơn khi nói chuyện với mình?”*. Biện pháp tự rèn luyện này rất có hiệu quả. Hãy áp dụng nó mỗi khi bạn nói chuyện với nhân viên, đồng sự, với khách hàng và với gia đình, thậm chí cả với những người quen tình cờ.

Bạn tôi, một nhân viên bán hàng là người luôn luôn mang tin vui đến cho mọi người. Hàng tháng, anh ta thường ghé thăm khách hàng của mình và thông báo tin vui. Anh coi đó là nguyên tắc sống của mình.

Ví dụ: *“Tuần trước tôi gặp bạn thân của ngài. Ông ấy nhờ tôi gửi lời hỏi thăm ngài”*.

“Từ khi tôi ở đây, một sự kiện lớn đã xảy ra: tháng trước có hơn 350.000 trẻ em ra đời và nhiều trẻ em ra đời có nghĩa là ngành kinh doanh của chúng ta sẽ mở rộng”.

Chúng ta thường nghĩ tới rằng ông chủ ngân hàng là những người lạnh nhạt, không có tình cảm và không bao giờ sôi nổi. Song ông chủ ngân hàng mà tôi biết hoàn toàn không phải vậy. Đây là cách chào ông rất thích dùng khi trả lời điện thoại: *“Xin chào, thế giới thật tuyệt diệu. Tôi sẽ cho anh vay tiền chứ!”*. Không phù hợp đối với một ông chủ ngân hàng ư? Ai đó có thể nói như vậy, nhưng cho phép tôi thông báo rằng người chủ ngân hàng dùng cách chào này là ngài Millslane Jr, Thống đốc ngân hàng The Citizens and Southern Bank, ngân hàng lớn nhất của toàn vùng Tây Nam nước Mỹ.

Tin vui đem lại kết quả tốt. Hãy thông báo nó.

Một lần tôi đến thăm ông chủ hãng sản xuất bàn chải đánh răng. Ông có khẩu hiệu kẻ rất đẹp trên bàn đặt đối diện với ghế của khách: *“Hãy cho tôi tin mừng hoặc không nói gì cả”*. Tôi khen ông ta và nói: - *Tôi nghĩ rằng đây là cách rất thông minh để nhắc nhở mọi người luôn lạc quan”*.

Ông cười và nói: - *Đấy là lời nhắc có hiệu quả đấy chứ! Nhưng ở chỗ tôi ngồi, nó còn quan trọng hơn”*. Ông quay bảng khẩu hiệu lại, một dòng chữ hiện lên: *“Hãy mang đến cho họ tin mừng hoặc không nói gì cả”*.

Mang đến tin vui bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn. Và điều đó cũng làm cho người khác hạnh phúc hơn.

Xây dựng thái độ bạn là người quan trọng.

Đây là một yếu tố vô cùng quan trọng. Mỗi con người dù sống ở Ấn Độ hay ở vùng Indiaapolis dù thông minh hay ngu dốt, văn minh hay không văn minh, già hay trẻ đều mong muốn mình là người quan trọng. Đó là lòng mong muốn là nỗi khát khao mạnh mẽ nhất, lôi cuốn nhất của con người.

Những nhà quảng cáo thành công đều biết con người khao khát được nổi tiếng, có uy tín và được thừa nhận. Trong buôn bán, có những tiêu đề quảng cáo *“Dành cho những nhà sản xuất trẻ và thông minh”, “Cho những người có sở thích đặc biệt”, “Bạn chỉ muốn cái tốt nhất”, “Dành cho những phụ nữ muốn được bạn gái ghen tỵ và bạn trai ngưỡng mộ”*. Những tiêu đề này khuyên mọi người: *“Hãy mua sản phẩm này và xếp mình vào tầng lớp quan trọng”*.

Thỏa mãn lòng khát khao đó sẽ đưa bạn đến thành công. Đây là phương pháp cơ bản trong số các phương pháp của bạn. Ấy vậy mà rất ít người sử dụng phương pháp này.

Tại sao?

Xét về mặt triết học, tín ngưỡng, luật pháp và toàn bộ nền văn hóa của chúng ta đều dựa trên niềm tin vào tầm quan trọng của mỗi cá nhân.

Giả sử bạn đang lái máy bay riêng và bị rơi xuống một vùng núi hoang vu. Ngay khi biết tai nạn này, người ta sẽ tổ chức cuộc tìm kiếm quy mô lớn để cứu bạn. Không ai hỏi: *“Anh chàng đó có quan trọng không?”*. Máy bay các loại và các đoàn tìm kiếm sẽ bắt đầu đi tìm bạn mặc dù họ không biết bạn là ai, ngoài việc bạn là một - con người. Họ sẽ tiếp tục tìm kiếm bạn, tiêu tốn hàng nghìn đôla cho đến khi tìm được bạn hoặc cho đến khi không còn một tia hy vọng nào nữa.

Khi một đứa trẻ bị lạc vào rừng, rơi xuống giếng hay lâm vào những tình trạng nguy hiểm khác, không ai quan tâm đến việc hiện đứa bé đó là con một gia đình “quan trọng” hay không. Người ta đã làm hết sức mình để cứu đứa bé bởi vì đứa bé nào cũng đều quan trọng cả. Và con người là một cơ thể sống.

Bây giờ, ta hãy xem xét mặt thực tế. Khi mọi người chuyển từ những cuộc thảo luận triết lý sang các tình huống thực tế, họ có xu hướng quên khái niệm cốt lõi về tầm quan trọng của con người. Ngày mai, nếu để ý, bạn sẽ thấy phần lớn mọi người đều có thái độ: *“Anh không là gì cả, anh hoàn toàn không có nghĩa gì đối với tôi”*.

Nguyên nhân khiến cho mọi người có thái độ này là do nhiều người nhìn người khác và nghĩ: *“Anh ta chẳng giúp gì cho mình vì vậy anh ta không quan trọng”*.

Nhưng chính tại điểm này con người đã sai lầm. Người khác, không hề kể đến chức vị hay thu nhập, đều quan trọng đối với bạn, và bởi hai lý do quan trọng sau:

Thứ nhất, mọi người sẽ giúp đỡ bạn nhiều hơn khi bạn làm người ta cảm thấy họ quan trọng. Nhiều năm trước đây, ở Detroit, tôi thường đi làm bằng xe buýt vào buổi sáng. Người lái xe là một ông già cục cằn. Hàng chục, có lẽ là hàng trăm lần tôi thấy ông ta cứ cho xe chạy mặc dù vẫn còn hành khách vừa chạy, vừa la hét, vừa vẫy tay rồi rít vì chỉ còn một vài giây nữa là kịp lên xe. Ông ta chỉ tỏ ra lịch sự đặc biệt với một hành khách, chỉ một mà thôi. Không chỉ một lần mà nhiều lần. Ông ta đợi người khách này lên xe.

Tại sao lại thế nhỉ? Bởi vì người hành khách này làm ông ta cảm thấy mình quan trọng. Mỗi sáng anh ta chào người lái xe một cách chân thành và cởi mở: - *Xin chào bác ạ!* Đôi khi anh ta ngồi gần người lái xe và đưa ra vài nhận xét nhỏ: - *Bác phải gánh vác nhiều trách nhiệm thật, chắc bác phải có thần kinh thép mới có thể lái xe hàng ngày trong tình trạng giao thông như thế này...* Anh ta làm người lái xe cảm thấy mình quan trọng như thể đang lái máy bay chở 180 hành khách. Để đáp lại, người lái xe cũng tỏ ra đặc biệt lịch sự với người khách ấy.

Quả là có tác dụng nếu bạn làm cho những con người bình thường trở thành “vĩ đại”.

Ngày nay, trong hàng nghìn văn phòng ở Mỹ, các thư ký giúp các ông chủ làm ăn có lãi hay lỗ trong kinh doanh đều phụ thuộc vào cách các ông chủ đối xử với họ. Hãy làm cho ai đó cảm thấy quan trọng và anh ta sẽ quan tâm đến bạn. Và một khi anh ta đã quan tâm tới bạn thì anh ta có thể giúp bạn nhiều hơn nữa.

Khách hàng sẽ mua nhiều hàng của bạn hơn, nhận tiền sẽ làm việc chăm chỉ hơn, các đồng nghiệp sẽ cộng tác với bạn, ông chủ của bạn sẽ giúp đỡ bạn nhiều hơn, nếu như bạn làm cho những người này cảm thấy họ quan trọng.

Hãy làm cho những con người “vĩ đại” trở nên “vĩ đại hơn”. Tăng thêm giá trị của họ bằng cách nhìn họ ở góc độ tốt nhất. Bởi vì khi bạn nghĩ tốt về họ, bạn sẽ nhận được sự đối xử tốt nhất của họ.

Đây là lý do *thứ hai*. Khi bạn làm cho người khác cảm thấy họ quan trọng có nghĩa rằng bạn đã làm cho chính mình cảm thấy quan trọng.

Một trong những người vận hành cầu thang máy ở chỗ tôi làm việc hoàn toàn không có vẻ

gì là quan trọng. Bà ta khoảng 50 tuổi, về hình thức không có gì hấp dẫn lắm và hình như không mấy hứng thú với công việc của mình. Rõ ràng, ước muốn trở thành người quan trọng của bạn không bao giờ được thực hiện. Bà ta là một trong hàng triệu người sống mà không một lần có lý do để tin rằng ai đó quan tâm hay chú ý tới mình.

Tôi là người hay đi cầu thang máy. Một buổi sáng tôi để ý thấy bà mới làm đầu. Mái tóc không có gì hấp dẫn lắm và rõ ràng là do bà tự làm. Nhưng quả thật là trông bà đẹp hơn. Vì vậy khi gặp bà tôi nói: - *Bà S này tôi rất thích mái tóc mới của bà. Trông đẹp hơn trước nhiều!* Bà cười và nói: - *Cám ơn ngài* và suýt nữa quên bấm nút cầu thang máy đúng tầng mình phải dừng. Bà đánh giá cao lời nhận xét của tôi.

Sáng hôm sau, thật là lạ tôi vừa bước vào cầu thang máy thì đã nghe tiếng bà: - *Xin chào Ngài Schwartz.* Tôi chưa thấy bà gọi tên ai bao giờ. Trong mấy tháng sau khi còn làm việc ở đó, tôi cũng chưa thấy bà gọi tên ai trừ tôi. Tôi đã làm bà cảm thấy mình quan trọng (Mặc dù tôi chỉ khen bà chân thành và gọi tên bà) và để đền đáp lại, bà cũng làm tôi cảm thấy mình quan trọng.

Đừng tự dối mình. Có người ngay trong tiềm thức cũng không muốn trở thành người quan trọng. Họ là những kẻ tầm thường. Bạn hãy luôn nhớ: Muốn thành công, bạn phải thấy mình là người quan trọng. Giúp người khác để họ thấy mình quan trọng và điều đó sẽ làm bạn quan trọng hơn. Bạn hãy thử làm như vậy. Sau đây là một số phương pháp.

1. Thực hành đánh giá: Luôn luôn để mọi người biết rằng bạn đánh giá cao những gì họ làm cho bạn. Đừng bao giờ để họ biết bạn đã bỏ qua họ. Hãy khen ngợi họ với nụ cười chân thành và ấm áp. Một nụ cười chân thành cho mọi người thấy bạn chú ý đến họ và đối xử tốt với họ.

Tập đánh giá bằng cách cho mọi người thấy bạn phụ thuộc vào họ đến mức nào. Một câu nhận xét chân tình: *"Jim, nếu không có anh thì không biết chúng tôi sẽ làm thế nào"*. Hãy làm mọi người nhận thấy vai trò quan trọng của họ. Khi đó họ sẽ làm việc tốt hơn nữa.

Tập đánh giá với những lời khen ngợi riêng và chân thành. Con người ai cũng thích được khen ngợi. Dù 2 hay 20 tuổi, 9 hay 90 tuổi họ đều khao khát được ca tụng. Họ đều muốn mọi người khẳng định rằng họ đang làm một việc tốt và rằng họ quan trọng. Đừng cho rằng chỉ nên khen ngợi những thành tựu lớn. Hãy khen mọi người từ những điều nhỏ như sắc đẹp của họ và cách sắp xếp công việc hàng ngày, ý kiến của họ hay những cố gắng hết mình của họ. Hãy khen ngợi những người bạn về những thành đạt của họ bằng cách gửi những bức thư ngắn cho họ. Hãy gọi điện hay đến thăm họ.

Đừng mất thì giờ hay công sức vô ích để phân biệt người này *“rất quan trọng”* còn người kia *“quan trọng”* và *“không quan trọng”*. Đừng phân biệt ngoại lệ. Một người cho dù họ là người bán rau cải hay phó chủ tịch công ty đều quan trọng đối với bạn. Đối xử với họ như một người ở tầng lớp thứ hai sẽ không bao giờ đem lại kết quả cao nhất cho bạn.

2. *Tập gọi mọi người bằng tên của họ.* Hàng năm, các hãng sản xuất đã bán được thêm rất nhiều catap, bút chì, sách vở, và hàng trăm mặt hàng khác chỉ vì họ đã viết tên của người mua lên sản phẩm. Mọi người ai cũng muốn được gọi tên của mình.

Có hai điều đặc biệt cần nhớ: phát âm tên người chính xác và viết chính xác. Nếu bạn phát âm hay viết sai tên một người, lập tức anh ta sẽ có cảm giác bạn cho rằng anh ta không quan trọng.

Và đây là điều đặc biệt nữa cần phải nhớ: Khi nói chuyện với người bạn chưa biết rõ, nhớ thêm vào trước tên của họ các từ cô, bác, ngài... một nhân viên văn phòng sẽ thích bạn gọi anh ta là ngài Jones hơn là chỉ gọi Jones. Trợ lý của bạn cũng vậy. Những từ đơn giản đó góp phần vô cùng quan trọng làm mọi người cảm thấy họ quan trọng.

3. *Đừng nhận hết thắng lợi về mình:* Thay vào đó là sự tích lũy nó. Gần đây, tôi được tham dự một hội nghị bán hàng kéo dài một ngày với tư cách là khách mời. Sau bữa tối hôm ấy, giám đốc phụ trách bán hàng của công ty đã trao phần thưởng cho hai giám đốc khu vực - một ông và một bà - chi nhánh của họ đã bán hàng với số doanh thu kỷ lục của năm. Sau đấy, ngài chủ tịch đề nghị họ dành 15 phút để diễn thuyết cho hội nghị biết vì sao chi nhánh của họ làm ăn tốt như vậy.

Người giám đốc đầu tiên (sau đó, tôi mới biết ông ta vừa được bầu làm giám đốc 3 tháng trước và do đó chỉ đóng góp một phần vào thắng lợi của chi nhánh), gây cho người ta có ấn tượng dường như chỉ có nỗ lực của ông ta mới làm tăng doanh thu. *“Khi tôi nhận chức, tôi đã làm thế này, thế kia”, “Mọi việc thật là lộn xộn và phức tạp, nhưng tôi đã sắp xếp ổn thỏa”, “Mọi việc chẳng dễ dàng gì, nhưng tôi đã biết tận dụng các cơ hội và không để nó qua đi mất”.*

Khi ông ta nói, tôi có thể nhìn thấy sự phản đối ngày càng tăng biểu hiện trên khuôn mặt các nhân viên của ông. Vai trò của họ trong thành công của chi nhánh đã bị lờ đi vì lợi ích riêng của ông giám đốc. Người ta không hề biết tới những công việc mà họ phải gánh vác. Đó là những công lao to lớn làm tăng doanh thu cho công ty.

Sau đấy người giám đốc thứ hai đứng dậy và nói rất ngắn. Bà dùng biện pháp hoàn toàn khác. Trước tiên, bà giảng giải nguyên nhân dẫn đến thành công của công ty chính là sự nỗ lực

niệt tình của đội ngũ bán hàng. Tiếp đến bà mời mỗi người trong số họ đứng dậy và khen ngợi những nỗ lực của họ một cách chân thành.

Hãy chú ý sự khác biệt này. Người giám đốc đầu tiên đã nhận toàn bộ lời khen cho mình. Như vậy, ông ta đã xúc phạm các nhân viên của mình. Người giám đốc thứ hai đã dành toàn bộ lời khen đó cho nhân viên của bà. Làm như thế có lợi hơn rất nhiều. Bà biết rằng lời khen, cũng như tiền bạc có thể đem đầu tư để lấy lãi. Bà cũng thấy rõ một khi đặt niềm tin vào đội ngũ bán hàng của mình sẽ làm họ làm việc hăng hái hơn năm trước.

Hãy nhớ rằng, lời khen là sức mạnh. Nếu bạn nhận được sự khen ngợi từ cấp trên, hãy chuyển lời khen đó cho cấp dưới của bạn, điều đó sẽ khuyến khích họ làm việc tốt hơn.

Đây là một bài học thực hành có tác dụng kỳ lạ. Hàng ngày, bạn hãy tự hỏi mình: *Hôm nay ta có thể làm gì để cho vợ ta và gia đình hạnh phúc?*

Việc này có vẻ như rất đơn giản, nhưng lại có tác dụng vô cùng to lớn. Một buổi tối, trong khi giảng về chương trình đào tạo bán hàng, tôi cho thảo luận về chủ đề *“Tạo môi trường gia đình để thành công trong bán hàng”*. Để chứng minh quan điểm này, tôi hỏi các nhân viên bán hàng (vì tất cả họ đều đã có gia đình): - *Lần cuối cùng các bạn tặng quà bất ngờ cho vợ là lúc nào, ngoài ngày lễ Noel, kỷ niệm ngày cưới và sinh nhật?*

Tôi vô cùng ngạc nhiên khi nhận câu trả lời: Trong số 35 người, chỉ có một người làm vợ mình bất ngờ trong tháng trước. Phần lớn đều trả lời: *Giữa 3 đến 6 tháng* và một phần ba nói: - *Tôi không nhớ.*

Và hãy tưởng tượng xem một số người còn tự hỏi tại sao vợ họ không đối xử với họ như những ông vua.

Tôi muốn gây ấn tượng đối với họ bằng sức mạnh của quà tặng tinh thần. Tôi đặt cho mỗi người một bông hoa hồng nhung rất đẹp với giá chỉ có 50 cent. Nếu ai không có 50 cent, hoặc nếu ai cho rằng vợ mình không đáng giá 50 cent thì tôi sẽ mua hoa để gửi cho vợ họ. Tất cả những gì tôi đề nghị là các vị đó hãy mang hoa về tặng vợ và tối hôm sau kể cho chúng tôi nghe điều gì đã xảy ra.

“Tất nhiên đừng nói cho các bà vợ biết rằng các vị đã mua hoa như thế nào”.

Tối hôm sau, tất cả các học viên, không trừ một ai, đều công nhận chỉ một khoản đầu tư nhỏ 50 cent đã làm cho các bà vợ hạnh phúc.

Hãy thường xuyên làm điều gì đó đặc biệt cho gia đình bạn. Việc đó không cần phải tốn kém lắm, giá trị là ở sự quan tâm của bạn. Bất cứ việc gì chúng ta đặt lợi ích gia đình lên hàng đầu đều có tác dụng.

Hãy quan tâm và có kế hoạch đến gia đình bạn.

Vào thời buổi này, rất nhiều người cho rằng họ không thể có thời gian dành cho gia đình. Nhưng nếu chúng ta có kế hoạch, chúng ta sẽ làm được. Một ông phó chủ tịch công ty đã kể cho tôi một phương pháp mà ông cho là rất hiệu quả:

- Công việc của tôi rất bận và tôi không có cách nào khác nên đành mang việc về nhà làm vào các buổi tối. Nhưng tôi không thờ ơ với gia đình bởi vì gia đình là thứ quan trọng nhất trong đời tôi. Đó là lý do chính để tôi làm việc cần mẫn như hiện tại. Tôi đã lập kế hoạch để sao cho vừa có thời gian chú ý đến công việc, cũng như có thời gian cho gia đình. Mỗi tối từ 7h30 đến 8h30, tôi dành thời gian chơi các trò chơi với hai đứa con nhỏ. Tôi kể chuyện, vẽ và trả lời những câu hỏi của chúng nghĩa là tôi làm bất kỳ việc gì chúng thích. Sau một giờ chơi, không những hai đứa con tôi hoàn toàn thỏa mãn, mà tôi cảm thấy rất dễ chịu. 8h30, chúng đi ngủ, còn tôi bắt đầu làm việc hai giờ đồng hồ. 10h30, tôi ngừng làm việc và dành thì giờ còn lại cho vợ. Chúng tôi nói chuyện về con cái, về công việc của cô ấy và kế hoạch cho tương lai của chúng tôi. Khoảng giờ này, không bị ai quấy rầy, là lúc tuyệt diệu để kết thúc một ngày và bước sang ngày mới.

Tôi đã dành cả ngày chủ nhật cho gia đình. Tôi nhận thấy kế hoạch đã được sắp xếp một cách cẩn thận sẽ đem về cho gia đình sự quan tâm săn sóc đặc biệt mà họ xứng đáng được hưởng. Điều đó làm cho những thành viên trong gia đình hạnh phúc. Nó tiếp thêm cho tôi sức mạnh mới.

Chương IX

HÃY NGHĨ ĐÚNG VỀ NGƯỜI KHÁC

Đây là nguyên tắc cơ bản để thành công. Hãy ghi nhớ kỹ trong đầu bạn. Thành công phụ thuộc vào sự ủng hộ của mọi người. Tầm rào chắn duy nhất giữa bạn và những điều bạn mong muốn là sự ủng hộ của người khác.

Hãy xem: Một chuyên viên phải phụ thuộc vào những người nhân viên thực hiện chỉ thị của ông ta. Một người bán hàng phụ thuộc vào người mua sản phẩm của anh ta. Tương tự như vậy, chủ nhiệm khoa của một trường đại học phụ thuộc vào các giáo sư thực hiện chương trình giáo dục mà ông ta đưa ra. Chính khách phụ thuộc vào cử tri bầu ông ta. Nhà văn phụ thuộc vào độc giả. Chủ cửa hiệu bán hàng sẽ là người điều hành cao nhất vì các nhân viên chấp nhận sự lãnh đạo của ông ta và khách hàng chấp nhận kế hoạch kinh doanh của ông ta.

Có thời kỳ trong lịch sử, một người có thể giành được quyền lực và nắm giữ nó bằng bạo lực hoặc đe dọa bằng bạo lực. Những ngày đó, con người chỉ còn cách cộng tác với “*người lãnh đạo, nếu không sẽ không bảo tồn được tính mạng*”.

Nhưng ngày nay, hãy nhớ rằng người ta sẽ vui lòng ủng hộ bạn hoặc là không bao giờ ủng hộ.

Bây giờ, đã đến lúc phải nói: - *Quả thật, tôi phụ thuộc vào mọi người để đạt được thành công mà tôi mong muốn, nhưng tôi cần phải làm gì để họ ủng hộ tôi và chấp nhận sự lãnh đạo của tôi?*

Câu trả lời được gói gọn trong mấy chữ: “*Hãy nghĩ đúng về mọi người, họ sẽ quý mến và ủng hộ bạn*”.

Để làm được điều đó hãy ghi nhớ các quy tắc sau:

1. *Học cách nhớ tên. Không làm được việc này có nghĩa là bạn không quan tâm tới mọi người.*
2. *Hãy là một người thoải mái để mọi người ở gần bạn sẽ thấy dễ chịu.*
3. *Tập làm một người dễ tính để không có gì có thể làm bạn phiền lòng.*
4. *Đừng tự cao tự đại. Chống lại ấn tượng bạn biết rõ mọi thứ.*
5. *Hãy là một người thú vị để mọi người thấy chơi với bạn là có ích.*
6. *Biết cách loại bỏ những yếu tố bức bối ra khỏi tính cách của bạn, ngay cả khi bạn không nhận thức được về nó.*

7. Thực sự cố gắng hàn gắn lại những hiểu lầm mà bạn đã hay đang có, trên cơ sở một tấm lòng chân thành. Hãy xua tan mọi nỗi ưu phiền.

8. Thực hành yêu quý mọi người cho đến khi bạn trở nên yêu quý họ thực sự.

9. Đừng bao giờ bỏ qua một cơ hội chúc mừng thành công của bất cứ một ai, hãy chia sẻ mỗi khi họ có điều bất hạnh.

10. Hãy mang sức mạnh tinh thần đến cho mọi người và họ sẽ thương mến bạn thực sự.

Những người thành công, những người đứng đầu trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, nghệ thuật, khoa học và chính trị đều là những người rất tử tế, sống tốt và rộng lượng. Họ đều cố gắng làm sao để được mọi người yêu mến.

Nhưng, đừng cố gắng mua tình bạn, tình bạn không phải là thứ để bán. Tặng quà là một việc làm đáng quý, nếu như nó đi cùng với một tấm lòng chân thành thực sự, một tình yêu đem cho và gửi cho người xứng đáng được nhận. Nếu không phải vậy, quà tặng sẽ được coi là hối lộ hay trả nợ.

Tình bạn không thể đem mua bán. Nếu chúng ta thử làm như vậy sẽ mất theo hai cách:

1. Chúng ta sẽ tốn tiền.

2. Chúng ta sẽ bị coi thường.

Hãy làm người đầu tiên xây dựng tình bạn. Các nhà lãnh đạo luôn làm như vậy. Thật dễ dàng và tự nhiên khi ta bảo mình: “Cứ để anh ta làm quen trước”, “Cứ để họ gọi chúng ta”, “Cứ để cô ta nói trước”.

Phớt lờ người khác, vâng, điều ấy dễ dàng và tự nhiên, nhưng nó không phải là cách nghĩ đúng đắn về người khác. Nếu làm theo nguyên tắc để người khác làm quen với bạn trước, bạn có thể sẽ không có nhiều bạn bè.

Hãy là người đầu tiên làm quen. Đó là dấu hiệu của khả năng lãnh đạo thực sự. Lần sau, khi có dịp ở trong một đám đông, chú ý quan sát bạn sẽ thấy người quan trọng nhất là người chủ động nhất trong việc tự giới thiệu mình.

Chính người thành đạt là người tự tiến đến phía bạn, chìa tay ra bắt và nói: - *Xin chào, tôi là Jack. R*”. Suy nghĩ một lúc, bạn sẽ phát hiện nguyên nhân khiến anh ta quan trọng là do anh ta đã xây dựng tình bạn.

Hãy nghĩ đúng về người khác. Như một người bạn của tôi nói: *“Có thể tôi không quan trọng đối với anh ta, nhưng anh ta quan trọng đối với tôi. Do vậy, tôi cần làm quen với anh ta”*.

Bạn đã bao giờ để ý thấy người ta lạnh nhạt đến mức nào khi đứng chờ cầu thang máy không? Trừ khi có người quen đứng cùng, họ không bao giờ nói một lời với người đứng bên cạnh. Một hôm tôi tiến hành một cuộc thí nghiệm nhỏ. Tôi quyết định nói một cái gì đó với người cùng đang đợi như tôi. Tôi đã theo dõi phản ứng của ông ta 25 lần liên tiếp. Và cả trong 25 lần đó, tôi đều được đáp lại rất thân thiện và vui vẻ.

Nói chuyện với người lạ có thể không được kiểu cách lắm, nhưng nhiều người rất thích. Đây là một phần thưởng lớn cho bạn.

Mỗi khi bạn đưa ra một nhận xét dễ chịu cho người lạ, anh ta sẽ cảm thấy sung sướng hơn và bạn cũng cảm thấy rất sung sướng. Mỗi lần bạn nói điều gì đó thú vị với người khác, có nghĩa là bạn đã đền bù cho chính mình, cũng giống như việc khởi động máy ô tô của bạn trong một buổi sáng mùa đông lạnh lẽo.

Đây là 6 cách tự làm quen trước.

1. Tự giới thiệu mình với người khác vào mọi dịp có thể: trong bữa tiệc, tại các buổi họp, trên máy bay, tại nơi làm việc và các nơi khác khi có điều kiện.

2. Chắc chắn rằng người khác sẽ biết tên bạn một cách trực tiếp.

3. Chắc chắn rằng bạn có thể đọc tên bạn của bạn theo cách anh ta đọc nó.

4. Hãy viết vào sổ tên của người bạn, và hãy viết nó thật chính xác. Mọi người rất coi trọng việc đó. Tên của họ có được viết đúng hay không. Nếu có thể, hãy xin số điện thoại và địa chỉ của họ.

5. Hãy gửi thư cá nhân hay gọi điện cho người bạn mới một khi bạn muốn biết rõ hơn. Đây là một điểm rất quan trọng. Hầu hết những người thành công sau khi làm quen thường gửi thư hoặc điện thoại cho bạn.

6. Vấn đề cuối cùng không kém phần quan trọng là nói những lời dễ chịu với người bạn mới. Điều đó làm bạn sẽ sôi nổi hơn và sẵn sàng bước vào nhiệm vụ mới.

Thực hiện 6 quy tắc trên là thực sự nghĩ đúng về mọi người. Tôi có thể khẳng định, đây không phải là cách nghĩ của những người “trung bình”.

Gần đây tôi và đồng nghiệp được giao nhiệm vụ kiểm tra sơ bộ để chọn một người làm công việc bán hàng. Chúng tôi tìm thấy một người tên là Ted, có trình độ rất khá. Anh ta thông minh, đẹp trai và dường như có rất nhiều tham vọng.

Nhưng có một điểm làm chúng tôi phải đánh giá thấp anh ta. Hạn chế lớn nhất của Ted là: anh ta luôn đòi hỏi sự hoàn thiện ở người khác. Ted hay khó chịu bởi rất nhiều điều lặt vặt, như lỗi ngữ pháp, những người hay hút thuốc bừa bãi hay những người không có óc thẩm mỹ trong ăn mặc.

Chính Ted cũng ngạc nhiên khi biết điều này nhưng anh ta rất khao khát nhận công việc lương cao hơn. Vì vậy anh ta hỏi liệu chúng tôi có thể khuyên gì để anh ta khắc phục điểm yếu của mình.

Chúng tôi gợi ý thế này:

1. Trên thực tế: con người không có ai hoàn thiện. Một số người này hoàn thiện hơn người khác nhưng không có ai tuyệt đối hoàn thiện.

2. Chấp nhận thực tế: người ta có quyền khác bạn. Đừng bao giờ trách Chúa vì điều đó. Đừng bao giờ ghét những ai có thói quen khác bạn hay có sở thích khác bạn về ăn mặc, tôn giáo, lễ hội hay xe cộ. Bạn không cần phải đồng ý với bất cứ chuyện gì anh ta làm, nhưng đừng ghét họ bởi vì họ làm điều đó.

3. Hãy làm theo triết lý “mình sống vì mọi người và mọi người sống vì mình”. Hầu hết mọi người đều rất ghét khi bị người khác nói: - *Ngài sai rồi*. Bạn có quyền có ý kiến riêng, nhưng đôi lúc cần giữ ý tứ riêng của mình.

Ted đã nhanh chóng thực hiện những lời khuyên bảo này. Một vài tháng sau, anh ta đã có cách nhìn khá tiến bộ. Hiện nay, anh chấp nhận mọi người với tất cả những gì họ có, 100% tốt hay 100% xấu.

Không những thế anh còn nói: - *Những gì trước đây làm tôi khó chịu thì nay tôi lại thấy thú vị. Cuối cùng tôi mới vỡ lẽ ra rằng thế giới này mới buồn chán làm sao nếu ai cũng giống nhau và ai cũng hoàn thiện!*

Hãy chú ý một thực tế rất đơn giản sau:

Con người không ai hoàn toàn tốt và hoàn toàn xấu, không có ai hoàn thiện cả, như tục ngữ có câu: “Ngọc còn có vết”. Nếu như không biết kiểm chế sự suy nghĩ của mình, chúng ta sẽ thấy

có nhiều điểm ở mọi người làm ta khó chịu. Song, nếu chúng ta biết kiềm chế có suy nghĩ tốt về người khác chúng ta sẽ phát hiện ra nhiều điểm khiến chúng ta yêu quý và ngưỡng mộ họ.

Hãy xem xét theo cách sau: Trí óc bạn là một trạm phát tinh thần. Hệ thống phát tin này truyền tin tức cho bạn theo hai kênh mạnh như nhau, kênh P (tích cực) và kênh N (tiêu cực).

Trạm phát đó hoạt động như thế nào? Giả sử hôm nay sếp của bạn (chúng ta gọi ông là ngài Jacobs) gọi bạn vào văn phòng và xem xét công việc của bạn. Ngài Jacobs khen ngợi việc bạn làm và đưa ra một số gợi ý cụ thể để bạn có thể làm việc tốt hơn. Một cách tự nhiên, buổi tối bạn sẽ nhớ lại sự kiện này và bạn sẽ suy nghĩ về nó.

Nếu bạn vặn kênh N, người phát thanh viên sẽ nói đại thể như sau: *“Cẩn thận đấy! Lão Jacobs sắp gây chuyện với mình rồi. Mình chẳng cần lời khuyên của lão ta. Quỷ tha ma bắt lão ta đi. Hãy nhớ xem Joe nói gì về lão? Anh ta nói thật đúng. Jacobs muốn bắt nạt mình cũng như lão ta đã từng làm với Joe. Hãy chống lại lão ta. Lần sau nếu lão còn gọi mình lên, mình sẽ phản kháng. Tốt hơn là chả cần đợi đến lần sau. Ngay ngày mai, hãy lên văn phòng lão để nói cho lão biết, lão muốn gì khi phê bình mình”.*

Nếu bạn vặn kênh P, người phát thanh viên sẽ nói như thế này: *“Ngài Jacobs là người tốt thật. Những gợi ý của ngài thật xác đáng. Nếu mình làm theo lời khuyên của ngài, mình sẽ làm việc tốt hơn và sẽ được tăng lương. Chắc chắn ngài Jacobs có cảm tình với mình. Ngày mai mình sẽ đi cảm ơn ngài vì sự giúp đỡ bổ ích này. Bill đã nói đúng. Làm việc với ngài Jacobs thật thú vị”.*

Trong trường hợp cụ thể này, nếu bạn nghe theo kênh N, bạn đã gây một lỗi lầm vô cùng khủng khiếp trong mối quan hệ của bạn với cấp trên. Nếu bạn nghe theo kênh P, không những bạn có lợi từ những lời khuyên bổ ích đó mà mối quan hệ giữa bạn và ông chủ sẽ ngày càng mật thiết. Ông ta đánh giá cao cuộc viếng thăm đó. Hãy thử xem và bạn sẽ thấy.

Hãy nhớ rằng bạn ở kênh P hay N càng lâu bạn sẽ càng quan tâm hơn và việc chuyển sang kênh khác sẽ càng trở nên khó khăn hơn.

Có thể bạn sẽ bắt đầu bằng một suy nghĩ tiêu cực nhỏ, bản chất con người là vậy. Dần dần bạn sẽ thấy mình chuyển dần sang những chủ đề khác như những niềm tin chính trị hay tôn giáo của ông ta, chiếc xe ông đi, thói quen cá nhân của ông ta, mối quan hệ với vợ và thậm chí cả cách chải đầu của ông ta, suy nghĩ kiểu như thế này sẽ không đưa bạn đến đâu.

Bạn là chủ nhân của trạm phát suy nghĩ do đó hãy quản lý nó. Khi bạn suy nghĩ về mọi người, hãy tạo thói quen nghe kênh P nhiều hơn.

Nếu kênh N chen vào, hãy ngừng lại. Sau đó chuyển kênh. Để làm được việc này, bạn hãy nghĩ về những phẩm chất của mọi người. Trong một chuỗi các phản ứng dây chuyền thực sự của suy nghĩ, ý nghĩ ban đầu đó sẽ dẫn đến ý nghĩ khác. Và bạn sẽ vui sướng.

Khi chỉ có mình bạn, bạn mới có thể quyết định nên nghe theo kênh nào, P hay N. Nhưng khi bạn nói chuyện với ai đó, người ấy có khả năng chi phối cách suy nghĩ của bạn.

Chúng ta cần nhớ hầu hết mọi người không hiểu khái niệm nghĩ đúng về mọi người. Vì vậy, sẽ là rất bình thường nếu như người ta đến với bạn và phàn nàn điều gì đó về người thứ ba: Một đồng nghiệp muốn kể những thói xấu về một đồng nghiệp khác. Người hàng xóm muốn bạn biết những khó khăn trong gia đình một người hàng xóm khác. Một khách hàng muốn liệt kê nhược điểm của một khách hàng khác mà bạn sắp liên hệ v.v...

Ý nghĩ nuôi ý nghĩ sẽ có hiểm họa thực sự nếu bạn chỉ nghe những nhận xét tiêu cực của người khác. Bởi lẽ rồi chính bạn cũng sẽ nghĩ tiêu cực về họ. Thực tế, nếu bạn không cẩn thận bạn sẽ trở thành người đổ thêm dầu vào lửa với những nhận xét như: *“Đúng và không chỉ thực tế anh có nghe người ta”...*

Có hai cách để ngăn cản người khác chuyển ta từ kênh P sang kênh N. Cách đầu tiên, hãy chuyển chủ đề càng nhanh càng nhẹ nhàng càng tốt với những câu: *“Xin lỗi John nhé, tôi muộn mất rồi” “Tôi có cuộc hẹn. Cho phép tôi đi nhé!”*.

Một khi bạn đã biết cách chỉ nghĩ tốt về người khác chắc chắn bạn sẽ gặt hái được nhiều thành công hơn nữa. Cho phép tôi kể một câu chuyện về một người kinh doanh bảo hiểm rất thành công. Ông ta đã kể về việc nghĩ tốt về mọi người đã giúp ích cho ông như thế nào? Ông nói:

- *Lần đầu tiên khi bước chân vào nghề này, công việc làm ăn thật khó khăn. Lúc đầu, dường như số các đại lý cạnh tranh nhau cũng nhiều như số người mua bảo hiểm. Và chẳng bao lâu sau tôi biết được điều mà ai ai trong nghề này cũng hay. Đó là 9 trong số 10 người mua bảo hiểm tin rằng họ không cần mua thêm bảo hiểm nữa. Việc kinh doanh của tôi rất suôn sẻ. Song tôi có thể nói lý do của nó không phải là tôi biết nhiều về khía cạnh kỹ thuật của ngành bảo hiểm. Đừng hiểu lầm tôi, điều đó quan trọng nhưng có người bán bảo hiểm thông thạo hơn tôi nhiều về các chính sách và hợp đồng... Thực tế, tôi có một anh bạn viết sách về bảo hiểm, nhưng anh ta không thể bán hợp đồng bảo hiểm cho một người biết rõ rằng ông ta chỉ còn sống được 5 ngày nữa.*

- *Thành công của tôi được dựa trên một điều. Tôi thích, thực sự thích người mà tôi sẽ bán hợp đồng bảo hiểm. Một số đồng nghiệp của tôi cố gắng giả vờ thích người mua bảo hiểm đó,*

nhưng điều này hoàn toàn không có hiệu quả. Bởi vì phong cách của bạn, đôi mắt bạn, cử chỉ hành vi của bạn... tất cả đều nói lên: bạn giả vờ.

Khi thu thập các thông tin về một khách hàng tương lai, tôi tiến hành thực hiện một công việc như những đại lý khác. Tôi tìm hiểu tên, nơi làm việc của anh ta. Anh ta có bao nhiêu con, kiếm được bao nhiêu tiền hàng tháng và v.v...

Nhưng tôi còn thu thập những thứ mà hầu hết các đại lý bảo hiểm khác không tìm hiểu. Đó là một lý do xác đáng nào đó làm tôi thích người khách hàng tương lai. Có thể nguyên nhân đó xuất phát từ công việc ông ta đang làm hay có thể tìm được trong tài liệu cũ của ông ta. Nhưng dù thế nào đi nữa, cuối cùng tôi vẫn tìm được một nguyên nhân nào đó để thích ông ta.

Sau đó, mỗi khi tôi tập trung chú ý nghiên cứu về người khách tương lai này, tôi lại nhớ lại nguyên nhân làm tôi thích ông ta. Tôi đã xây dựng một hình ảnh đáng yêu về ông ta trước khi đàm phán với ông ấy về hợp đồng bảo hiểm.

Biện pháp nhỏ này rất có hiệu quả. Bởi vì tôi thích ông ta, sớm hay muộn ông ta cũng sẽ thích tôi. Thay vì ngồi đối diện với ông ta, tôi ngồi cùng phía và chúng tôi cùng nhau thảo kế hoạch bảo hiểm cho ông ta. Ông ta tin tưởng tôi và những gợi ý của tôi bởi vì tôi là một người bạn.

Hãy làm một cuộc thử nghiệm sau, bạn sẽ phát hiện thấy nguyên tắc thành công cơ bản. Hàng ngày bạn hãy nghe các cuộc nói chuyện chú ý hai điều sau: Ai là người nói nhiều hơn và ai là người thành công hơn...

Hàng trăm cuộc thử nghiệm tôi tiến hành đều cho thấy: Người nói nhiều nhất và người thành công nhất hiếm khi lại là một. Gần như không có ngoại lệ, một người càng thành công, anh ta càng hào phóng trong giao tiếp, có nghĩa là anh ta khuyến khích mọi người nói về họ, về quan điểm, gia đình, thành tựu, công việc và khó khăn của họ.

Hào phóng trong giao tiếp mở đường cho thành công, bởi hai lý do quan trọng sau:

- 1. Hào phóng trong giao tiếp giúp ta có nhiều bạn.*
- 2. Hào phóng trong giao tiếp giúp bạn biết nhiều hơn về mọi người.*

Hãy nhớ điều này: một người tầm thường thích nói về anh ta hơn bất kỳ cái gì trên đời. Khi bạn cho anh ta một dịp để nói, anh ta sẽ thích bạn. Hào phóng trong giao tiếp là cách dễ nhất, đơn giản nhất và chắc chắn nhất để có nhiều bạn bè.

Và lợi ích thứ hai của nó, biết nhiều hơn về mọi người cũng rất quan trọng. Như điều tôi đã nói trong chương I, con người là đối tượng nghiên cứu trong phòng thí nghiệm thành công. Càng biết nhiều về cách nghĩ của họ, ưu nhược điểm của họ, nguyên nhân hành động của họ, chúng ta càng được trang bị nhiều hơn để tác động tới họ một cách có hiệu quả và theo ý ta muốn.

Tôi xin lấy ví dụ như sau:

Một hãng quảng cáo lớn ở New York, giống như mọi hãng quảng cáo khác, chuyên làm nhiệm vụ thuyết phục công chúng mua các sản phẩm được hãng quảng cáo. Nhưng ngoài ra, hãng còn làm một số việc khác. Hãng yêu cầu những nhân viên viết quảng cáo mỗi năm một tuần phải ngồi sau quầy hàng lắng nghe ý kiến của khách hàng nói về sản phẩm được hãng quảng cáo. Việc lắng nghe ý kiến khách hàng cung cấp những ý tưởng mới để họ có thể viết những bài quảng cáo hay hơn và hiệu quả hơn.

Rất nhiều ngành kinh doanh tiến bộ đã tiến hành phỏng vấn nhằm để thuyết phục các nhân viên có năng lực ở lại công ty, và tìm ra lý do tại sao họ bỏ việc. Sau đó, công ty có thể cải thiện mối quan hệ với nhân viên. Sự lắng nghe sẽ mang lại hiệu quả cho bạn.

Lắng nghe còn có tác dụng đối với người bán hàng. Thường thường, người ta nói đến người bán hàng như những người *“nói giỏi”* hay *“nói nhanh”*. Tuy nhiên các giám đốc kinh doanh lại không thích người nói giỏi bằng người nghe giỏi. Họ là những nhân viên có thể đưa ra nhiều câu hỏi và nhận được những câu trả lời mong muốn.

Cư xử tao nhã trong mọi mối quan hệ với người khác là liều thuốc an thần tốt nhất. Không có phương pháp nào làm thư giãn bạn có hiệu quả bằng việc giúp đỡ dù nhỏ nhất cho người khác, nghĩ đúng về người khác sẽ xóa bỏ mọi nổi tức giận hay sự căng thẳng trong lòng bạn. Khi đã bình tâm lại, bạn sẽ thấy nguyên nhân lớn gây căng thẳng là nghĩ tiêu cực về người khác. Vì vậy, hãy nghĩ đúng về người khác và bạn sẽ thấy thế giới này mới tuyệt diệu làm sao!

Thử thách thực sự đối với việc nghĩ đúng về người khác sẽ xuất hiện khi mọi việc không diễn ra đúng như ta mong muốn. Bạn nghĩ thế nào nếu không được thăng chức hay khi bạn không giành được một vị trí trong câu lạc bộ. Hoặc khi bạn bị phê bình về công việc bạn đã làm? Hãy nhớ điều này. Việc bạn nghĩ thế nào khi thất bại sẽ quyết định bao lâu nữa bạn sẽ thành công.

Vậy bạn nghĩ thế nào về người khác khi mọi việc không diễn ra như bạn mong muốn. Một trong những nhân vật nổi tiếng của Mỹ là Benjamin Fairless đã trả lời câu hỏi này. Fairless, từ

một hoàn cảnh rất khiêm tốn đã trở thành chuyên viên cấp cao nhất của hiệp hội gang thép Mỹ đã nói:

Điều đó phụ thuộc vào cách nghĩ của bạn. Ví dụ tôi chưa bao giờ ghét giáo viên. Tôi là sinh viên có kỷ luật cũng như mọi sinh viên khác, nhưng tôi cũng luôn luôn cho rằng kỷ luật rất cần thiết là do lỗi của tôi. Tôi cũng thích mọi ông chủ của tôi. Tôi thường cố gắng làm vừa lòng họ và làm việc tốt hơn họ mong đợi nếu tôi có thể, không bao giờ kém hơn.

Cũng có đôi lần tôi thất vọng. Đó là lúc tôi vô cùng mong muốn được thăng chức nhưng chức đó lại được dành cho người khác. Nhưng chưa bao giờ tôi nghĩ rằng mình là nạn nhân của “chính sách”, hay chưa bao giờ tôi có thành kiến hoặc nói xấu thủ trưởng của mình. Thay vì làm việc đó, tôi cố tìm nguyên nhân. Rõ ràng là người kia xứng đáng được nhận chức hơn tôi. Tôi có thể làm gì để xứng đáng trong cơ hội sau? Đồng thời, tôi không bao giờ giận mình và không bao giờ mất thì giờ vô ích tự dằn vặt mình.

Hãy nhớ tới Benjamin Fairless khi mọi việc đi chệch ra khỏi quỹ đạo của nó. Hãy làm hai việc sau:

- 1. Tự hỏi mình: “Tôi có thể làm gì để xứng đáng vào dịp tới”.*
- 2. Đừng mất thời gian và năng lực để tuyệt vọng.*

Đừng tự trách mình. Hãy lập kế hoạch để thành công vào một dịp có điều kiện thuận lợi. Nói tóm lại, hãy thực hiện những nguyên tắc sau:

- 1. Hãy là người thật cởi mở thoải mái để ai ai cũng quý mến. Như thế bạn sẽ giành được sự ủng hộ của họ và thêm nhiều yếu tố thuận lợi cho chương trình hoạt động của bạn.*
- 2. Hãy là người đầu tiên xây dựng tình bạn. Tự giới thiệu mình với người khác vào mọi dịp có thể. Qua đó bạn có thể trực tiếp biết tên đối phương và họ cũng trực tiếp biết tên bạn. Hãy gửi thư riêng cho những người mà bạn muốn biết rõ hơn về họ.*
- 3. Hãy chấp nhận những khác biệt và hạn chế của con người. Đừng mong đợi ai đó thật hoàn thiện.*

Hãy nhớ rằng con người có quyền được khác nhau.

- 4. Hãy bật kênh P, trạm suy nghĩ tích cực. Hãy tìm những phẩm chất tốt ở mọi người để yêu quý và ngưỡng mộ họ. Đừng có suy nghĩ thành kiến về họ. Hãy nghĩ tốt về người khác.*

5. Hãy hào phóng trong giao tiếp. Học tập những người thành công. Khuyến khích người khác nói chuyện để họ nói về quan điểm của họ, ý kiến của họ và thành tựu của họ.

6. Luôn luôn lịch sự. Làm người khác dễ chịu và họ sẽ làm cho bạn cảm thấy dễ chịu.

7. Đừng buộc tội người khác khi bạn thất bại. Hãy nhớ: bạn nghĩ thế nào khi thất bại sẽ quyết định bao lâu nữa bạn sẽ thành công.

Chương X

HÌNH THÀNH THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

Những người đi đầu trong mọi lĩnh vực đều có chung một nhận xét là: không bao giờ có đủ những chuyên gia bậc nhất, đủ năng lực để đảm nhiệm các vị trí chủ chốt. Thực tế người ta vẫn nói rằng trên đỉnh cao bao giờ cũng có các chỗ trống. Một chuyên gia nói hầu như lúc nào cũng có những bậc anh tài song cũng lại luôn thiếu một nhân tố quyết định sự thành công. Nhân tố đó là khả năng thực hiện một công việc để thu được kết quả nhất định. Hay nói cách khác đó chính là sự hành động thực sự.

Một công việc dù lớn hay nhỏ (xét theo tầm quan trọng) - có thể là công việc điều hành một doanh nghiệp, nghiên cứu khoa học, trong lĩnh vực quân sự hay trong bộ máy chính quyền - đều cần đến những con người biết nghĩ tới những hành động cụ thể. Khi tìm kiếm một người cho một chức vụ quan trọng, người chuyên viên điều hành luôn phải trả lời những câu hỏi: *“Anh ta sẽ làm việc đó chứ?”, “Anh ta có thực hiện đến cùng nhiệm vụ của mình không?”, “Anh ta có thể thu được những kết quả cụ thể hay chỉ là người phát ngôn ra mọi điều?”.*

Tất cả những câu hỏi này đều nhằm vào một mục đích duy nhất: thăm dò xem con người này có phải là con người hành động hay không?

Sáng kiến hay chưa đủ. Một ý tưởng tầm trung bình xuất hiện và được triển khai sẽ có hiệu quả 100% cao hơn so với những ý tưởng độc đáo nhưng đã vội biến mất vì không được tiếp tục phát triển lên. Ông John Wanamakes, một thương gia tầm cỡ xuất phát từ hai bàn tay trắng luôn nhắc nhở chúng ta rằng: *- Sẽ không đạt được một cái gì cả nếu chỉ đơn thuần suy nghĩ về nó.*

Bạn hãy nghĩ đi - nghĩ về câu nói này xem. Mọi vật trên thế gian này, từ vệ tinh nhân tạo, nhà chọc trời cho đến đồ ăn của trẻ em, hết thảy đều là kết quả của quá trình tác động đến các ý tưởng - biến chúng thành hiện thực. Có thể nói con người chúng ta, những con người xuất

chúng hay những người bình thường đều có thể xếp vào hai loại: loại người thành công trên đường đời là những con người hết sức năng động. Chúng ta gọi họ là *“Người theo thuyết chủ động”*. Loại người bình thường, và không thành công là những người thụ động - chúng ta gọi họ là *“Người theo thuyết thụ động”*.

Bằng việc nghiên cứu hai nhóm người này, chúng ta có thể khám phá ra nguyên lý của sự thành công. *“Người theo thuyết chủ động”* là con người hành động. Anh ta bắt tay vào việc, thực hiện công việc đó cho đến khi hoàn tất mọi dự định và kế hoạch đề ra. Ngược lại, *“Người theo thuyết thụ động”* là người không chịu hành động. Anh ta trì hoãn mọi việc đến khi anh ta chứng tỏ rằng mình không có khả năng làm việc đó hoặc trì hoãn cho đến khi quá muộn để bắt tay vào việc.

Sự khác nhau giữa *“Người theo thuyết chủ động”* và *“Người theo thuyết thụ động”* thể hiện qua vô số những khía cạnh nhỏ. Chẳng hạn, *“Người theo thuyết chủ động”* lập kế hoạch cho một chuyến đi và anh ta thực sự tiến hành chuyến đi đó; nhưng *“Người theo thuyết thụ động”* có thể cũng dự định như vậy song anh ta lại hoãn chuyến đi đó đến năm sau. *“Người theo thuyết chủ động”* quyết định đi lễ nhà thờ đều đặn và anh ta làm đúng như vậy. *“Người theo thuyết thụ động”* cũng cho rằng nên làm thế song anh ta lại cố gắng tìm cách loại bỏ ý định, biến nó thành một thói quen mới. *“Người theo thuyết chủ động”* thấy cần gửi bưu thiếp chúc mừng một người bạn nhân dịp ngày vui của anh bạn và bắt tay vào viết thư. Cũng trong tình huống tương tự, *anh bạn theo thuyết thụ động* sẽ tìm ra ngay một lý do đầy sức thuyết phục để trì hoãn việc viết lá thư chúc mừng và chắc chắn sẽ chẳng bao giờ có lá thư đó.

Sự khác biệt giữa hai loại người - *chủ động* và *thụ động* - bộc lộ rõ trong những khía cạnh lớn hơn. Thí dụ *“Người theo thuyết chủ động”* muốn đi vào lĩnh vực kinh doanh và thực sự anh ta bắt đầu thực hiện ý định của mình bằng những việc làm cụ thể. *“Người theo thuyết thụ động”* cũng có ý định này nhưng anh ta chợt phát hiện ra một lý do *“hợp lý”* vì sao anh ta không nên theo đuổi ý định đó nữa. Một *“Người theo thuyết chủ động”*, ở tuổi 40, có thể quyết định chuyển sang một lĩnh vực công tác mới mẻ và anh ta thực sự làm được như vậy. Song một *“Người theo thuyết thụ động”*, với ý định tương tự sẽ ngay lập tức loại mình ra khỏi những hành động để đạt được dự định này bằng hàng loạt lý do.

Mọi hành vi và thái độ của con người luôn cho thấy sự khác nhau giữa *“Người theo thuyết thụ động”* và *“Người theo thuyết chủ động”*. *“Người theo thuyết chủ động”* thực hiện được một công việc mà anh ta muốn làm và thêm vào đó anh ta cảm thấy tin tưởng hơn vào bản thân, vững vàng hơn và chắc chắn là bằng việc làm đó anh ta có thêm thu nhập. Ngược lại, *“Người*

theo thuyết thụ động” sẽ không làm được điều mình muốn làm bởi vì anh ta không hành động. Hậu quả kèm theo là sự mất niềm tin ở bản thân và sự nghèo khổ về vật chất.

“*Người theo thuyết chủ động*” là người thực sự hành động. “*Người theo thuyết thụ động*” chuẩn bị hành động nhưng lại không hành động.

Ai cũng muốn là “*Người theo thuyết chủ động*”. Vậy hãy rèn cho mình thói quen hành động.

Nhiều người theo “*thuyết thụ động*” không làm được điều mình muốn bởi vì họ luôn cố gắng chờ đợi cho đến khi nào mọi việc đều thuận lợi ở mức 100% trước khi họ hành động. Tuy nhiên, tìm kiếm sự hoàn hảo là điều ảo tưởng. Bởi vì không một cái gì do bàn tay con người tạo ra lại có thể tuyệt đối hoàn thiện. Chính vì vậy, chờ đợi tất cả mọi điều kiện hoàn toàn thuận lợi là không tưởng - cho dù bạn có thể dành cả cuộc đời cũng không có được.

Ba trường hợp sau minh họa cho cách xử sự của ba người đối với các tình huống cụ thể:

I. Trường hợp một người đàn ông, anh chàng G.N không thể tìm cho mình một vị hôn thê.

G.N gần 40 tuổi, có học thức, làm nhân viên kế toán, sống một mình ở Chicago. Mong muốn duy nhất của G.N là lập gia đình. Anh muốn được yêu, được chia sẻ với ai đó. Muốn có một ngôi nhà, và những đứa con cùng công việc hiện tại. Sau mỗi lần đi công tác anh ta lại có vẻ như sắp tổ chức đám cưới. Song mỗi lần như vậy, gần sắp đến ngày cưới, anh ta lại phát hiện ra nhược điểm nào đó ở người bạn gái (Theo lời anh ta nói thì: “*luôn luôn đúng vào lúc trước khi tôi mắc một sai lầm ghê gớm*”).

Một chuyện xảy ra hai năm trước đây. Khi đó G.N gặp một cô gái hấp dẫn, tính tình vui vẻ, khá thông minh. Nhưng vốn là người kỹ tính G.N thấy cần phải tuyệt đối chắc chắn về người bạn đời trước khi tiến hành lễ cưới. Một buổi tối khi họ đang bàn kế hoạch chuẩn bị, vị hôn thê tương lai đưa ra một vài nhận xét khiến G.N băn khoăn. Vì thế để chắc chắn rằng người bạn đời của mình phải là người hoàn toàn phù hợp với mình, G.N soạn ra một “*văn bản*” dài 4 trang giấy tập hợp tất cả những quy định mà cô gái phải chấp thuận trước khi hai người chính thức bước vào hôn nhân. “*Văn bản*” này, được đánh máy sạch sẽ và giọng văn cũng như cách trình bày hết như một văn bản pháp lý đề cập đến mọi chi tiết sinh hoạt mà G.N có thể nghĩ ra. Trên đó có phần nói về tôn giáo ghi rõ rằng họ sẽ đi lễ nhà thờ ở đâu, bao nhiêu buổi một tuần, quyên góp bao nhiêu và một phần khác dành nói về con cái: họ sẽ có bao nhiêu đứa con - và vào khi nào...

Trong “*văn bản*” này, G.N còn phân loại khá chi tiết và rõ ràng những người bạn mà họ sẽ đặt quan hệ, xác định rõ công việc của người vợ tương lai, nơi ở và cách chi tiêu. G.N kết thúc “*văn bản*” bằng việc dành hẳn một trang giấy liệt kê những thói quen cụ thể mà cô gái phải từ bỏ hoặc phải hình thành cho mình. Đó là những thói quen liên quan đến việc hút thuốc lá, uống rượu, trang điểm, giải trí, v.v...

Các bạn có thể hình dung được điều gì sẽ xảy ra khi vị hôn thê tương lai của G.N xem “*tốt hậu thư*” này. Cô gái gửi trả lại với dòng chữ: “*Dù tốt hay xấu những điều quy định về hôn nhân theo luật pháp thông thường là đủ sức bảo đảm cho bất kỳ một người nào bước vào hôn nhân và với em cũng vậy. Những điều còn lại kia hoàn toàn không cần thiết*”.

Khi tâm sự với tôi câu chuyện này G.N tỏ vẻ băn khoăn: - *Tôi đã có gì không phải với cô ấy khi viết ra những điều đó?*

Dù sao thì hôn nhân quả là một bước ngoặt lớn và không ai có thể bị coi là quá thận trọng về việc này.

Nhưng G.N đã phạm sai lầm. Bạn có thể quá cẩn thận và kỹ tính không chỉ khi dự định cho một cuộc hôn nhân mà cả khi lập kế hoạch thực hiện bất kỳ một việc gì trên thế gian này. Những tiêu chuẩn bạn đề ra có thể quá cao, không thực tế. Cách đi đến hôn nhân của G.N thật giống cách thức làm việc, cung cách tiết kiệm, quan hệ với bè bạn v.v... mà anh ta thường áp dụng trong cuộc sống hàng ngày.

Một người thành đạt không rèn luyện năng lực loại bỏ mọi trở ngại trước khi chúng phát sinh mà là rèn luyện khả năng dám đối mặt và tự tìm ra cách giải quyết khó khăn nảy sinh. Chúng ta cần phải luôn luôn sẵn sàng đón nhận sự thuận lợi vừa phải cho phép và hành động ngay chứ không phải là cứ khoanh tay chờ đợi. Con người ta khi đến được một chiếc cầu vồng nên vượt qua nó để đi tiếp. Đó mới là người khôn ngoan.

II. Vì sao J.M. lại được hưởng hạnh phúc trong căn nhà mới.

Khi quyết định một điều lớn lao, bộ óc của chúng ta phải đấu tranh với chính bản thân nó để quyết định xem có hành động hay không, có nên làm hay không. Sau đây là trường hợp về một người đàn ông trẻ tuổi đã lựa chọn phải hành động ra sao và anh đã được hưởng những phần thưởng xứng đáng như thế nào cho quyết định của mình.

Hoàn cảnh của J.M. cũng giống như hàng triệu người đàn ông trẻ tuổi khác. Ở tuổi ngoài 20, có vợ và một đứa con, gia đình anh sống dựa vào khoản thu nhập khiêm tốn. Họ đang sống

trong một căn hộ nhỏ. Cả hai đều muốn có nhà mới, tiện nghi hơn với nhiều khoảng trống dành cho các công trình phụ, có hàng rào và hành lang sạch sẽ bao quanh; nào là sân cho trẻ con chơi và đặc biệt là họ muốn có cơ hội xây dựng một biệt thự riêng trong khu vực bất động sản của mình. Trở ngại nhỏ trong việc mua nhà mới đó là phải có khoản tiền đặt cọc. Một hôm, khi đang viết séc thanh toán tiền thuê nhà cho tháng sau, J.M. chợt khám phá ra một điều và thấy bức bối với chính mình vì anh phát hiện ra rằng số tiền thuê nhà hàng tháng hiện nay của gia đình anh chính bằng số tiền trả dần từng tháng cho căn nhà mới. J.M. liền thông báo với vợ: *“Thế nào em có muốn có nhà mới vào tuần sau không?” “Anh nói gì vậy” - Vợ anh nghi ngờ: - “Làm sao anh có thể đùa như thế? Anh thừa biết là chúng ta không có tiền, thậm chí cả tiền đặt cọc ban đầu”.*

Nhưng J.M. vẫn quyết tâm thực hiện dự định của mình. Anh nói: *- Hàng trăm nghìn gia đình như mình muốn mua nhà mới nhưng chắc là chỉ nửa trong số họ có được nhà. Họ luôn gặp phải những trở ngại do chính họ nghĩ ra. Chúng ta chuẩn bị mua nhà. Anh vẫn chưa biết làm thế nào để có đủ số tiền đặt cọc nhưng nhất định sẽ có.*

Một tuần sau đó, hai người tìm được ngôi nhà vừa ý với số tiền đặt cọc là 1200 đôla. Vấn đề đối với họ bây giờ là làm sao có đủ 1200 đôla. J.M. biết rằng không thể vay tiền theo cách thông thường, bởi như thế sẽ là một khoản tiền lớn đè nặng lên tài khoản của anh và anh sẽ không có gì thế chấp ngoài ngôi nhà mới mua.

Tuy nhiên, lẽ đời là cứ có quyết tâm thì sẽ tìm ra một lối thoát. J.M. chợt nảy ra một sáng kiến. Anh sẽ liên hệ với người xây dựng khu nhà mới và hỏi vay một người trong số họ khoản tiền trên. Ban đầu, người này hoàn toàn không đồng ý nhưng sự kiên trì đã giúp J.M. đạt được điều mong muốn. Người kia cho J.M. vay khoản tiền 1200 đôla với điều kiện hoàn lại dần 100 đôla sau mỗi tháng có tính thêm tiền lãi.

Giờ đây vấn đề là làm thế nào J.M. kiếm được 100 đôla mỗi tháng. Hai vợ chồng cùng tính toán và họ tìm ra cách cắt giảm chi tiêu mỗi tháng 25 đôla. Nhưng vẫn còn 75 đôla phải xoay sở cho bằng được. J.M. nghĩ ra một cách là anh đến gặp ông chủ của mình, nói cho ông ta biết về việc anh đang làm. J.M. trình bày với ông ta: *“Ngài thấy đấy, tôi cần phải có được 75 đôla mỗi tháng để có thể hoàn thành việc mua nhà. Tôi nghĩ rằng ngài sẽ tăng lương cho tôi nếu tôi thực sự xứng đáng. Ở chỗ chúng ta có nhiều công việc có thể tiến hành vào ngày nghỉ cuối tuần. Ngài có thể cho tôi một cơ hội để làm những việc đó không?”.*

Bạn có thể đoán được sự thông cảm của “sếp” đối với thái độ chân thành của J.M. Ông ta cho phép J.M. làm thêm 10 giờ vào ngày nghỉ cuối tuần và thế là hai vợ chồng họ thực hiện

được ước mơ chuyển đến nhà mới.

Chúng ta có thể đưa ra một vài nhận xét sau:

1. Quyết tâm hành động đã gợi ý cho J.M. những cách thức để đạt tới mục tiêu của mình.
2. Chắc chắn J.M. sau việc này sẽ trở nên tự tin hơn rất nhiều và điều này sẽ khiến anh dễ dàng hành động trong những hoàn cảnh phức tạp hơn.
3. J.M. đem đến cho những người thân của mình cái mà họ xứng đáng được hưởng.

Nếu anh cứ chờ đợi hay trì hoãn quyết định mua nhà cho đến khi nào có đầy đủ số tiền cần thiết thì chắc chắn là gia đình họ không biết đến bao giờ mới mua nổi căn nhà riêng cho mình.

III. Điều gì cản trở C.D. bắt đầu công việc kinh doanh.

Câu chuyện sau đây về ông C.D. là ví dụ minh họa cho trường hợp một người - với những dự định nghiêm túc song vì đã chờ đợi thuận lợi hoàn toàn về mọi điều kiện - mà đã bỏ lỡ thời cơ không thể thực hiện được điều mình mong muốn.

Sau đại chiến thế giới lần thứ II, C.D. tìm được việc làm tại phòng Hải quan, thuộc cục Bưu chính Hoa Kỳ. Ban đầu ông ta thích công việc của mình, nhưng 5 năm trôi qua ông thấy không hài lòng với đồng lương ít ỏi và sự gò bó đơn điệu của công việc cũng như cách xem xét nâng cấp bậc công tác lại căn cứ vào thâm niên làm việc tại đây. Với kiến thức khá sâu rộng trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu, C.D. nảy ra ý định nhập về các mặt hàng đồ chơi và tặng phẩm rẻ tiền. C.D. đã từng biết đến nhiều nhà kinh doanh nhập khẩu không có được sự hiểu biết như ông ta nhưng cũng đã gặt hái những thành công trong lĩnh vực này. Nhưng đã 10 năm rồi mà ý định của C.D. vẫn chưa được thực hiện và hiện tại, ông vẫn đang phục vụ tại phòng Hải quan. Lý do rất đơn giản cứ mỗi lần chuẩn bị cho những dự định này, có cái gì đó chột xuất hiện và ngăn cản C.D. hành động. Lấy đâu ra đủ vốn, sự suy thoái kinh tế hiện nay, một đứa con ra đời, nhu cầu bảo hiểm tạm thời, những hạn chế buôn bán... và biết bao những biện bạch khác tập hợp lại thành vô số lý do cho sự chờ đợi và trì hoãn hành động.

Sự thật rõ ràng là C.D. đã tự biến mình dần dần thành một con người thụ động. Ông muốn mọi khâu của công việc, mọi điều kiện phải hoàn toàn thuận buồm xuôi gió khi bắt tay vào việc, sẽ chẳng có sự hoàn hảo đó và C.D. không bao giờ có cơ hội hành động.

Hai điều hướng dẫn sau đây sẽ giúp bạn tránh được sai lầm mà bạn sẽ phải trả giá rất đắt vì lý do chỉ biết khoanh tay chờ đợi mọi sự may mắn, suôn sẻ đến với mình trước khi bắt tay

vào hành động thực sự.

1. Dự đoán những khó khăn và những trở ngại bạn có thể gặp trong tương lai. Bất kỳ một sự đầu tư nào cũng có những rủi ro, những vấn đề mới xuất hiện và sự bất ổn nảy sinh. Giả sử bạn muốn lái ô tô đi từ Chicago đến Los Angeles nhưng bạn cứ khẳng định chờ cho đến khi nào có được sự bảo đảm chắc chắn rằng trên đoạn đường đó sẽ không có những chỗ ngoắt ngoéo khó đi, không có những trắc trở đi lại do ô tô, xe máy đông đúc, thời tiết đẹp, không có những kẻ say rượu lái xe, tóm lại là không có bất kỳ một loại rủi ro nào. Nếu mong đợi những điều như thế và coi chúng là nhân tố quyết định cuộc hành trình của mình thì chắc chắn bạn sẽ không bao giờ có thể khởi hành được. Khi dự định cho chuyến đi này, rõ ràng là bạn cần vạch sơ đồ để tránh rủi ro xuống mức tối thiểu, song bạn không thể tránh được hết thảy mọi rủi ro.

2. Sẵn sàng đối mặt với những khó khăn nảy sinh. Kinh nghiệm cho thấy những con người thành công không phải là người luôn có thể loại bỏ mọi trở ngại trước khi hành động mà là người lúc nào cũng tìm ra được các giải pháp để giải quyết những vướng mắc mà anh ta gặp phải. Trong hoạt động kinh doanh cũng như khi bước vào việc hôn nhân hay trong bất kỳ một hoạt động nào khác, bạn đều phải vượt qua những “*chiếc cầu*” rồi mới tiếp tục được cuộc hành trình của mình.

Chúng ta không thể mua bảo hiểm để tránh được hết thảy mọi rủi ro.

Khi nảy ra những dự định nào đó hãy nhanh chóng quyết định hướng hành động.

Cách đây vài ba năm, một giáo sư có năng lực kể cho tôi nghe kế hoạch của ông muốn viết một cuốn tiểu sử về một nhân vật nổi tiếng sống cách đây vài thập kỷ. Những ý định ông nói cho tôi nghe đầy sức thuyết phục. Vị giáo sư này biết rõ điều ông muốn trình bày và ông có đủ nhiệt tình và tài năng để làm việc đó. Rõ ràng công trình này sẽ tiếp thêm cho ông niềm vui say sáng tạo cùng với tiếng tăm và chắc chắn là một khoản thu nhập không nhỏ. Mùa xuân năm ngoái, tôi có dịp gặp lại vị giáo sư đó. Rất chân thành tôi hỏi thăm cuốn sách của ông. Song thật buồn thay, câu hỏi của tôi dường như gợi lại một nỗi buồn trong lòng ông. Tôi được biết rằng cuốn sách đó đã không ra đời. Vị giáo sư của tôi do dự như thế ông đang bị dằn vặt lắm mới có thể giải bày cho tôi nghe nguyên nhân khiến ông không thực hiện được dự định của mình. Cuối cùng ông giải thích rằng vì ông có quá nhiều việc, nhiều trách nhiệm nặng nề hơn và đã không thể bắt tay thực hiện công trình đó.

Thực tế, việc làm mà vị giáo sư đã lỡ là chôn vùi ý định viết sách của mình. Ông đã để mặc cho bộ não của mình tìm ra vô số những ý nghĩ biện bạch cho việc không tiếp tục theo đuổi ý

định đó. Ông hình dung ra thật nhiều những trách nhiệm cùng biết bao những sự hy sinh mà công trình đó đòi hỏi. Và rồi cái mà vị giáo sư cảm thấy rõ nhất đó là có rất nhiều lý do tại sao công trình này nhất định không thực hiện được.

Đặt ra những dự định là rất quan trọng nhưng đừng mắc sai lầm về điều này. Chúng ta phải nghĩ ra những ý tưởng nhằm sáng tạo ra hoặc để cải thiện một cái gì đó. Thành công sẽ chẳng bao giờ đến với ai suốt đời không theo đuổi một mục đích nào. Nhưng chúng ta một lần nữa, cũng đừng hiểu lầm điều này. Bản thân những dự định của mỗi con người là chưa đủ. Bạn có mong muốn làm được thêm nhiều việc hay muốn đơn giản hóa các thủ tục trong công việc của mình... tất cả những điều này chỉ có nghĩa khi bạn thực sự biến những mong muốn của mình thành hành động cụ thể.

Xung quanh chúng ta hàng ngày, hàng giờ có biết bao những con người đã tự mình chôn vùi những ý tưởng tốt đẹp bởi vì họ sợ và ngại bắt tay vào hành động thực sự và sau đó rất có thể là “*bóng ma*” của những dự định không thành đó cứ quay về “*ám ảnh*” làm họ day dứt không yên.

Hãy để những ý nghĩ ăn sâu vào trí óc của mình. Điều cần làm ngay lập tức là hãy làm cho những ý tưởng của mình bộc lộ giá trị của chúng bằng cách hành động theo những dự định ấy. Bạn đừng nên để ý đến tính độc đáo hay sự thú vị trong các dự định bởi vì những điều bạn dự tính chỉ có ý nghĩa khi bạn thực sự làm một cái gì đó để thực hiện chúng.

Sau đó, hãy cứ hành động và cố gắng lặp lại trạng thái cân bằng cho bộ não của mình. Trước đây, một ai đó nói rằng câu nói buồn chán nhất mà cái lưỡi của con người hay cái bút viết có thể sản sinh ra là câu: “*Đáng lẽ là phải như thế này...*”. Trong cuộc sống hàng ngày, bạn có thể nghe ai đó than thở rằng: “*Giá mà tôi trở lại nghề kinh doanh vào năm 1952 thì chắc hẳn bây giờ tôi đã khá lên nhiều*” hay “*Tôi đã cảm thấy điều đó có thể xảy ra. Ước gì tôi đã làm một cái gì để ngăn cản nó nhỉ*”. Một ý định hay nếu không thực hiện được sẽ để lại vết thương tinh thần dai dẳng và ngược lại nếu được thực hiện nó sẽ đem lại cho bạn nguồn vui lớn. Vậy bạn hãy là con người biết nghĩ ra những kế hoạch thông minh và biết hành động theo những kế hoạch đó.

“*Hãy hành động để xua đi sự sợ hãi và có thêm lòng can đảm cùng sự tin tưởng*”. Bạn nên nhớ rằng hành động sẽ nuôi dưỡng và củng cố thêm niềm tin trong bạn và sự thụ động chỉ tăng thêm nỗi lo sợ cho bạn. Để chống lại sự sợ hãi hãy hành động và ngược lại khoanh tay đợi chờ, trì hoãn sẽ tạo môi trường thuận lợi để nỗi sợ hãi cứ lớn dần lên trong bạn. Một lần, tôi được nghe anh bạn làm nghề hướng dẫn nhảy dù kể lại. Theo anh thì: - *Cứ nhảy thực sự không nguy*

hiếm lắm mà chính là khoảng thời gian chờ đến lượt mình thực hiện mới quyết định ai sẽ thành công. Tôi luôn cố gắng rút ngắn thời gian đi đến nơi thực hành cho các vận động viên nhảy dù. Thông thường rất nhiều người trong số họ suy nghĩ quá nhiều về những gì sẽ xảy ra và họ lấy làm lo sợ. Nếu chúng tôi không thể thuyết phục anh ta thực hiện lần nhảy dù tiếp theo thì coi như anh ta không thể trở thành vận động viên nhảy dù được. Càng do dự, trì hoãn bao lâu thì chắc chắn không những mất hết sự tin tưởng vào bản thân mà lại càng thêm sợ hãi”.

Chờ đợi đôi khi cũng khiến những bậc chuyên gia cảm thấy lo lắng hồi hộp. Ông Edward R. Munao theo tạp chí *Thời báo (Time)* thuật lại người phát thanh viên hàng đầu ở nước Mỹ này luôn toát mồ hôi và mất bình tĩnh trước khi ông bắt đầu vào phòng thu thanh. Nhưng một khi ông đã thực sự bắt tay vào việc thì nỗi sợ hãi biến mất. Nhiều cựu diễn viên nổi tiếng cũng trải qua hoàn cảnh tương tự. Họ đều nhất trí rằng phương thuốc duy nhất giúp họ vượt qua nỗi sợ hãi khi đứng trước các khán giả là hành động. Hành động, bắt đầu công việc ngay lập tức khi bước ra sân khấu sẽ xua đi cảm giác sợ sệt và lo lắng.

Đúng là hành động sẽ xua tan đi nỗi sợ hãi. Chuyện xảy ra vào một buổi tối khi chúng tôi đến chơi nhà một người bạn. Chú bé 5 tuổi, con của anh bạn khoảng 30 phút sau khi người bố đưa chú đi ngủ chợt òa lên khóc. Hóa ra là chú vừa bị kích động do xem một bộ phim khoa học viễn tưởng, chú lo sợ bị những con yêu quái màu xanh đột nhập vào phòng và bắt cóc chú. Tôi rất lấy làm phục cách dỗ con của anh bạn. Thay vào việc nói với đứa trẻ: *“Không sao đâu con ạ! Sẽ chẳng có gì đến bắt con đâu, cứ ngủ đi con trai ạ”*. Rõ ràng anh ta đã làm một việc rất thông minh. Anh cố gắng gợi cho cậu bé tưởng tượng đến một hình ảnh khác bằng việc chứng tỏ cho cậu thấy rằng các cửa sổ phòng ngủ của cậu đã được đóng chặt. Sau đó, anh lấy khẩu súng nhựa của cậu và đặt nó lên chiếc bàn cạnh giường ngủ và nói: *“Billy, đây là khẩu súng để con tự vệ”*. Chú bé có vẻ như đã yên tâm hoàn toàn và vài phút sau chú đã ngủ thiếp đi ngon lành.

Nhiều thầy thuốc luôn tìm cách đưa cho các bệnh nhân mất ngủ những *“phương thuốc”* trung tính và không độc hại, như vậy để người bệnh yên tâm khi ngủ. Đối với các cụ già cao tuổi, việc uống vài *“viên thuốc”* thậm chí ngay cả khi những *“viên thuốc”* này không có công dụng y học nào cũng khiến họ cảm thấy thoải mái hơn.

Mỗi người chúng ta ai cũng phải trải qua nỗi lo sợ nào đó. Những biện pháp thông thường để xua tan sự sợ hãi thường không mang lại hiệu quả mong muốn. Tôi từng biết có những nhân viên bán hàng tìm cách xua đi sự sợ hãi mà ngay cả những người giàu kinh nghiệm nhất trong số họ đôi khi cũng gặp phải bằng cách đi đi lại lại vòng quanh cửa hiệu một vài lần hoặc là dùng một chút cà phê. Song theo họ những cách này không giúp gì nhiều. Phương pháp duy

nhất để vượt qua những nỗi lo sợ như thế - vâng và, đúng hơn là bất kỳ nỗi sợ hãi nào, tôi muốn nhấn mạnh điều này là bằng hành động cụ thể.

Bạn ngại điện thoại cho một ai ư? Hãy cứ gọi đi và sự ngại ngần sẽ biến mất. Nếu cứ nhắc máy lên rồi lại đặt xuống thì mỗi lúc bạn sẽ thấy một cảm giác khó thực hiện cú điện thoại ấy biết bao!

Bạn sợ phải đi gặp bác sĩ để chẩn đoán một triệu chứng nào đó hay xét nghiệm một điều gì đó ư? Hãy cứ đi đi - sẽ không có gì nghiêm trọng xảy ra với sức khỏe của bạn và nếu như có vấn đề nào đó thật sự thì bạn cũng sẽ biết cần phải hành động tiếp như thế nào. Giả sử bạn hủy bỏ dịp kiểm tra sức khỏe đó và cứ tiếp tục để nỗi lo sợ và ngần ngại ăn sâu vào cơ thể bạn điều chắc chắn bạn sẽ suy sụp thực sự cả về thể xác và tinh thần.

Còn đây nữa bạn đừng ngại khi tranh luận với một ai đó thuộc bậc đàn anh của mình về một vấn đề. Hãy mạnh dạn lên và bạn sẽ thấy những điều lo ngại được chính bạn chế ngự như thế nào?...

Hãy nuôi dưỡng niềm tin trong bạn và hãy hành động để chiến thắng sự sợ hãi.

HÃY LÀ MỘT KỸ SƯ BIẾT KHỞI ĐỘNG BỘ MÁY TRÍ TUỆ CỦA MÌNH

Một nhà văn trẻ tuổi đầy nhiệt tình và say mê nghề nghiệp nhưng chưa từng gặt hái được thành công nào đã tâm sự với tôi rằng: - *Khó khăn duy nhất mà tôi gặp phải là tôi không viết ra được một trang nào dù đã tiêu phí hàng tuần liền.* Ông nhà văn trẻ tuổi nói tiếp: *“Anh biết đấy - Viết văn là công việc đòi hỏi sự sáng tạo. Nhà văn cần có nguồn cảm hứng. Tinh thần hay cái tâm sẽ giúp cho họ kích thích sự sáng tạo”.*

Đúng như nhà văn đó nhận xét, viết văn là quá trình sáng tạo nhưng điều mà tôi sắp viết ra dưới đây gọi là: *“bí quyết”* để tạo ra những tác phẩm thành công, theo lời tâm sự của một người luôn sáng tạo đồng thời cũng là một nhà văn.

- *Tôi thường vận dụng thủ thuật “sức mạnh của bộ óc” trong khi hành động. Mỗi khi gặp phải những trở ngại, tôi không thể chờ đợi sức mạnh tinh thần tiếp sức cho mình mà tự tôi, chính tôi phải đánh thức tâm lực của mình và tôi đã làm gì? Tôi ngồi vào bàn, cầm bút và viết ra như một cái máy: Tôi viết ra bất kỳ một cái gì đó - viết và cứ viết, thậm chí trang giấy đầy những nét*

nguyệt ngoạc. Tôi cố gắng làm cho ngón tay và cánh tay liên tục cử động và dù sớm hay muộn, dù ý thức được hay không, bộ óc của tôi cũng dần dần đi theo hướng cần phải đi. Tất nhiên, đôi khi tôi chợt nảy ra những ý tưởng mới mẻ, mặc dù tôi không cố gắng viết để hướng tới những ý tưởng ấy. Nhưng đó chỉ là những phần thưởng ngẫu nhiên - Phần lớn những ý tưởng hay xuất hiện đúng lúc khi tôi đang thực sự bắt tay vào việc viết thật nhanh những dòng suy nghĩ của mình lên trang giấy.

Có hành động đi trước để rồi kéo theo sau là những hành động khác. Đó là quy luật tự nhiên. Không một vật gì tự chúng khởi động. Điều này đúng ngay cả với rất nhiều những dụng cụ cơ khí nhỏ mà chúng ta sử dụng hàng ngày. Thí dụ, căn nhà của bạn có lò sưởi tự động, song bạn phải lựa chọn nhiệt độ (tức là phải hành động) vừa ý trước đã. Chỉ sau khi bạn đã gài số mình muốn thì xe hơi của bạn mới sang số một cách tự động. Bộ não cũng hoạt động theo nguyên tắc tương tự. Bạn khởi động bộ não, “vào số” và nó sẽ hoạt động theo sự điều khiển của bạn.

Ông trưởng phòng một chi nhánh thuộc một tổ chức kinh doanh bán hàng đến từng nhà kể lại cho tôi nghe cách đào tạo nhân viên bán hàng sử dụng “*biện pháp cơ học*” để bắt đầu công việc nhanh chóng và thành công theo lời ông nhận xét thì: *Nhân viên bán hàng theo phương thức đến gõ cửa từng nhà gặp phải rất nhiều phiền toái. Và ngay cả với những người đã từng làm việc lâu năm trong nghề này cũng cảm thấy rất khó khăn khi đến gọi cửa nhà ai vào buổi sáng sớm. Họ thừa biết rằng: Người chủ nhà tiếp họ không được lịch sự cho lắm cũng là điều may mắn với họ. Vì vậy đương nhiên họ luôn tìm cách trì hoãn không bắt đầu công việc vào buổi sáng: Uống vài ly cà phê sáng, đi dạo loanh quanh một lúc hay làm vô số những việc linh tinh khác cốt sao để họ đừng là người gọi cửa đầu tiên ở các gia đình kia. Tôi có cách riêng của mình để hướng dẫn các nhân viên mới vào nghề này. Tôi giải thích cho họ hiểu rằng cách bắt đầu duy nhất là hãy khởi động đi. Đừng do dự. Đừng trì hoãn. Hãy làm thế này: đỗ xe, cầm lấy cặp đựng các mẫu hàng. Đi đến trước cửa. Bấm chuông. Mỉm cười với chủ nhà. Chào họ một cách lịch sự và thật tự nhiên bắt đầu bài giới thiệu sản phẩm của mình mà không cần phải suy nghĩ hay chuẩn bị tinh thần rất nhiều. Hãy cứ bắt đầu như thế và anh sẽ xua tan sự e ngại căng thẳng ban đầu. Tiếp tục những lần gọi cửa sau đó, trí tuệ của anh đã nhạy bén hơn và công việc sẽ trôi chảy hơn nhiều.*

Một diễn viên hài từng nói: *Điều khó khăn lớn nhất trong cuộc đời là rời khỏi chiếc giường ấm áp để vào căn phòng lạnh lẽo.* Anh ta đã hiểu đúng điều mà chúng ta muốn nói: Bạn càng kéo dài thời gian nằm trên chiếc giường ấm áp đó và nghĩ ra những sự bất tiện nếu phải xa rời nó bao nhiêu thì bạn càng thấy vấn đề trở nên khó thực hiện bấy nhiêu. Nhưng trong tình

huống này chỉ cần một cử động đơn giản là đặt đôi chân xuống nền nhà thì lập tức sự ngán ngại sẽ biến mất.

Vấn đề đã quá rõ ràng. Con người hành động không bao giờ chờ đợi sức mạnh tinh thần đến lay gọi mình mà chính họ luôn luôn chủ động khơi dậy tâm lực trong họ. Bạn hãy thử rèn luyện theo hai cách sau:

Bạn hãy bắt tay vào làm một cách máy móc những công việc đơn giản nhưng đôi khi rất buồn chán là làm những công việc vặt trong nhà. Không nên ngồi yên một chỗ mà tưởng tượng ra những nỗi vất vả và khó chịu của công việc - Cần phải đứng dậy và bắt tay vào việc không chút do dự. Có lẽ đối với phần đông chị em rửa bát đĩa là công việc khó chịu nhất trong mọi thứ việc lặt vặt trong nhà. Mẹ tôi cũng không phải là một ngoại lệ. Nhưng mẹ tôi tập cho mình thói quen làm việc ngay lập tức, càng nhanh càng tốt và như thế bà có thể nhanh chóng trở về với những công việc mà bà ưa thích. Ngay sau khi rời khỏi bàn ăn, mẹ tôi nhanh chóng thu dọn đĩa, bát và không chút do dự bắt đầu công việc nhàm chán này. Vài phút sau mẹ tôi đã có thể tiếp tục làm những việc khác thú vị hơn. Lẽ nào cách làm này của mẹ tôi không thể xua đi sự ngại ngùng khi nhìn thấy chồng đĩa, bát chất cao chờ xử lý và những thao tác khó chịu mà bạn không thể tránh được khi làm công việc này?

Hôm nay bạn hãy thực hành ngay đi, chọn ra công việc mà bạn không thích làm nhất. Không chút do dự hay e ngại hãy bắt tay thực hiện nó. Đây sẽ là phương pháp có hiệu quả nhất để xử lý những công việc lặt vặt khó chịu thường ngày.

2. Dùng lối suy nghĩ máy móc để tạo ra những ý tưởng mới để vạch ra các kế hoạch giải quyết những vướng mắc và để làm những công việc khác đòi hỏi quá trình tư duy. Đừng chờ đợi sự hứng thú đến với bạn mà hãy đánh thức nó dậy bằng việc ngồi vào bàn và bắt tay làm việc ngay. Và đây là thủ thuật đặc biệt mà bạn có thể vận dụng: hãy là công cụ tập trung hữu hiệu nhất. Nếu có thể được lựa chọn giữa một bên là một phòng làm việc trải thảm sặc sỡ trang trí lộng lẫy, có tường cách âm và bên kia là chiếc bút cùng trang giấy thì tôi sẽ luôn luôn chọn bút và giấy. Với hai công cụ này bạn có thể “*buộc chặt*” bộ não của mình vào một vấn đề - bộ não của bạn sẽ chỉ dành để giải quyết vấn đề đó mà thôi. Khi viết lên giấy ý nghĩ của mình thì toàn bộ sự tập trung của bạn hướng về ý nghĩ đó. Điều này có thể hiểu được bởi vì cơ cấu hoạt động của bộ não không cho phép nó nghĩ về một điều mà lại viết ra một điều khác trong cùng một lúc. Khi viết lên giấy ý nghĩ của mình thì đồng thời bạn cũng đã “*viết*” ý nghĩ ấy trong bộ não. Các cuộc thử nghiệm đều chứng tỏ chắc chắn rằng viết một điều gì đó ra giấy sẽ giúp bạn ghi nhớ nó lâu hơn và chính xác hơn. Một khi đã nắm chắc thủ thuật “*giấy và bút*” này trong

việc rèn luyện khả năng tập trung của bộ não, bạn có thể tư duy ngay cả trong những điều kiện rất không thuận lợi cho hoạt động đó. Trong khi suy nghĩ hãy viết nhanh ra giấy thậm chí bạn có thể viết ngoáy hay phác ra những hình thù đơn giản. Đây là cách làm hữu hiệu để đánh thức tâm trí của bạn, đem lại cho bạn hứng thú và sự say mê.

Nào, bây giờ sẽ là lúc chúng ta bàn về âm thanh kỳ diệu của hai tiếng *“thành công”*. Hãy nhớ rằng *“Ngày mai”, “tuần tới”, “sau đây”, “một lúc nào đó”, “một ngày tới”* là những từ thường đồng nghĩa với một ngôn từ khởi đầu cho sự thất bại - *“không bao giờ”*. Chúng ta đã có quá nhiều những mơ ước không bao giờ có thể trở thành hiện thực bởi vì chúng ta nói: *“Tôi sẽ bắt đầu làm việc đó vào một ngày tới đây”* thay vì câu nói: *“Tôi sẽ bắt đầu ngay bây giờ đây”*. Tôi có thể minh họa bằng ví dụ về việc dành dụm tiền tiết kiệm. Ai trong chúng ta cũng đều đồng ý rằng đó là một ý kiến hay nhưng ý kiến hay không có nghĩa là sẽ có nhiều cụ ông, cụ bà cũng theo đuổi những chương trình tiết kiệm và đầu tư hiện nay. Số người dự định thực hiện dành dụm tiền là rất lớn nhưng con số những người thực sự *“hành động”* thì lại kém nhiều. Ta hãy thử xem một đôi vợ chồng trẻ tham gia vào một chương trình tiết kiệm chi tiêu như thế nào.

Thu nhập thực tế của Bill là 1000 đôla một tháng nhưng hai vợ chồng anh cũng tiêu hết 1000 đôla mỗi tháng. Cả hai đều có ý định dành dụm một khoản tiền tiết kiệm nhưng họ luôn cảm thấy những lý do không cho phép họ làm được điều đó. Đã nhiều năm rồi họ theo đuổi ý định là: *“Chúng ta sẽ dành tiền tiết kiệm khi nào chúng ta được tăng lương”* rồi *“khi trả đủ số tiền chi tiêu từng kỳ”, “khi nào qua được giai đoạn khó khăn nhất này”, “tháng sau sẽ bắt đầu dành tiền tiết kiệm”, “thôi để năm sau vậy”* v.v... Cuối cùng Jane (vợ Bill) cũng chán nản với những dự định hời hợt này. Cô nói với chồng: - *“Bill, anh hãy nghĩ mà xem chúng ta có dành dụm tiền nữa hay không?”* Bill trả lời: - *“Ồ dĩ nhiên rồi, nhưng ta không thể để dành ra một khoản nào cả”*. Janet không rút lui, với thái độ kiên quyết, cô nói: - *“Hàng năm nay chúng ta nói rằng sẽ làm điều đó nhưng chúng ta đã không làm vì chúng ta nghĩ rằng không thể làm được. Bây giờ đã đến lúc phải nghĩ rằng có thể dành lại một khoản tiền hàng tháng. Hôm nay, em có xem một mẫu tin ngắn thông báo rằng nếu gửi tiền tiết kiệm 100 đôla một tháng thì sau 15 năm sẽ thu được 18000 đôla và 6600 đôla tiền lãi. Người ta cũng khuyên rằng tiêu số tiền còn lại sau khi đã dành đủ số tiền để gửi tiết kiệm thì hiệu quả hơn là dành số tiền chi tiêu còn thừa lại đem gửi tiết kiệm. Anh hãy thử xem, hãy bắt đầu bằng việc dành ra 10% tiền lương của anh. Chúng ta có thể sẽ phải ăn bánh suông và uống sữa vào cuối tháng nhưng chỉ có làm như vậy chúng ta mới có tiền gửi tiết kiệm”*.

Bill và Janet phải theo đuổi “Chiến dịch kham khổ” trong vài tháng và họ cũng nhanh chóng quen với ngân sách gia đình mới thu hẹp hơn trước. Hiện giờ cả hai vợ chồng đều thấy rõ cái

“thứ vị” của việc “tiêu” một khoản tiền vào khoản tiền gửi tiết kiệm so với việc tiêu đứt đi một số tiền để mua sắm một thứ gì đó.

Thế còn bạn thì sao? Bạn muốn viết vài dòng cho một người bạn ư? Hãy làm ngay đi. Bạn chợt nảy ra một sáng kiến mà bạn cho rằng sẽ rất có ích cho công việc của mình ư? Hãy thử nghiệm ngay đi. Hãy luôn ghi nhớ lời khuyên của Benjamin Franklin: *“Việc gì có thể làm hôm nay thì đừng trì hoãn đến ngày mai”*. Bạn nên ghi nhớ thêm rằng suy nghĩ để hành động vào chính *“lúc này”* thì bạn sẽ đạt được điều mong muốn nhưng nghĩ rằng sẽ hành động vào một ngày nào đó hoặc *“lúc nào đấy”* thì có nghĩa là bạn đã thất bại và sẽ không bao giờ hoàn thành công việc cần làm...

Có lần tôi ghé thăm một người bạn cũ, bà vừa đi dự một hội nghị với một số chuyên viên đồng nghiệp. Quan sát nét mặt với dáng vẻ của người vừa trải qua một trạng thái hết sức thất vọng tôi đoán ngay rằng dường như bà đang muốn trút bỏ một mối ưu tư nào đó. Bà kể: - *Anh biết không, tôi gọi điện đến phòng hội nghị sáng nay đề nghị giúp đỡ tôi thay đổi một chi tiết trong những kế hoạch đã định. Nhưng tôi đã nhận được sự giúp đỡ như thế nào kia chứ. Tôi có những 6 chuyên viên ở đấy, nhưng chỉ có một người là có thể giúp đỡ tôi một phần công việc. Hai người nữa cũng đưa ra một vài ý kiến nhưng những điều họ nói ra chỉ đơn thuần lặp lại cái mà tôi đã trình bày. Tình cảnh của tôi khi đó giống như là nói chuyện với một “bó rau” vậy. Thế đấy. Bà nói tiếp: - Anh cho rằng những người đó rồi cũng không lên tiếng và cũng chẳng trình bày những ý kiến riêng của họ cho tôi nghe ư? Quả vậy, bà bạn tôi không nhận được sự hỗ trợ nào tại phiên họp đó. Nhưng nếu bạn có cơ hội đi dạo quanh gian tiền sảnh vào giờ nghỉ giải lao thì bạn đã có thể nghe những chuyên viên của bà bàn tán với nhau những câu đại loại thế này: - “Tôi cảm thấy là cần phải...”, hay “Vì sao không ai đề nghị rằng...”, “Tôi không cho là...”, “Chúng ta cần phải triển khai vấn đề là...”*

Thông thường vẫn xảy ra tình hình như thế. Những *“cây rau”* chỉ biết im thin thít trong phòng hội nghị thì lại có chuyện để mà tranh luận nhiều nhất vào sau giờ làm việc và họ cũng chỉ toàn nói chuyện với nhau về những vấn đề lẽ ra họ cần nói ra trước hội nghị. Họ bỗng trở nên dồi dào sinh lực khi mà có vấn đề nêu ra đã quá muộn. Các chuyên viên cần có sự bình luận của người khác về những ý kiến của mình. Người nào giấu tài, người đó sẽ làm khổ chính mình.

Hãy tập cho mình thói quen *“nói lên suy nghĩ”* của mình. Mỗi dịp như vậy, bạn sẽ làm cho mình trở nên mạnh mẽ hơn. Hãy tiến lên với những dự định hữu ích của mình...

Tất cả chúng ta ai cũng từng biết đến tình hình chuẩn bị bài của các sinh viên. Với những dự định tốt đẹp, anh sinh viên Joe Clinton thường dành một buổi tối để tập trung nghiên cứu

bài học. Sau đây là cách mà anh ta thường dành các buổi tối để “học tập”.

Joe sẵn sàng ngồi học vào lúc bảy giờ tối nhưng vì hơi quá chén vào bữa tối nên anh quyết định dành một chút thời gian để xem tivi, song cuối cùng đã kéo dài tới gần một giờ vì chương trình tivi khá hấp dẫn; tám giờ, Joe mới ngồi vào bàn nhưng anh ta lại bật dậy ngay bởi vì anh chợt nhớ ra rằng anh đã hứa gọi điện thoại cho một cô bạn gái. Việc này đã lấy đi của anh bạn 40 phút. Một cú điện thoại khác gọi đến cho Joe lại kéo dài tới 20 phút đáng lẽ phải dành cho việc học bài nữa. Trước khi quay lại bàn học Joe “ghé” vào câu lạc bộ để chơi bóng bàn. Một giờ đồng hồ trôi qua. Trò chơi khiến anh bạn toát mồ hôi và anh thấy cần phải đi tắm, một lúc sau đó anh ta kiểm một chút gì đó ăn tạm vì sau khi chơi bóng bàn và tắm xong anh ta thấy đói.

Vậy là một buổi tối với những ý định hay đã hết. Anh bạn của chúng ta bắt đầu mở sách ra vào lúc 1 giờ sáng và làm sao mà anh ta có thể chế ngự được cơn buồn ngủ đã nặng cả hai mắt. Kết cục anh đã “đầu hàng” hoàn toàn. Buổi sáng hôm sau anh trình bày với giáo sư của mình: *“Tôi hy vọng ngài sẽ cho phép tôi giải lao một chút vì tôi đã thức đến 2 giờ sáng để ôn thi”* Joe đã không thể nào bắt tay vào học bài bởi vì anh dành quá nhiều thời gian cho sự chuẩn bị để có thể sẵn sàng làm việc đó. Anh bạn Joe sinh viên của chúng ta không phải là một trường hợp cá biệt trong những nạn nhân của cái gọi là: *“Sự chuẩn bị thái quá”* Những tên tuổi Joe - nhân viên bán hàng, Joe - nhà chuyên gia, Joe - trợ lý và Joe - bà nội trợ, v.v... đều là những người cố gắng *“tập trung sức lực”* và *“sẵn sàng”* tham gia những cuộc tán gẫu ở các phòng, những giờ nghỉ giữa giờ, hay dành một chút thời giờ quý giá để gọt bút chì, đọc báo, giải quyết việc riêng, lau dọn bàn làm việc, lau máy thu hình và hàng tá những thứ việc linh tinh khác trước khi họ bắt tay vào công việc thực sự của mình. Bạn hãy thử áp dụng biện pháp sau đây để từ bỏ thói quen xấu đó. Hãy tự nhủ rằng: - *Mình đang ở vào thời điểm thuận lợi nhất để sẵn sàng bắt tay vào việc ngay lúc này. Mình sẽ không đạt được cái gì cả, nếu trì hoãn công việc này. Mình sẽ dành toàn bộ khoảng thời gian chuẩn bị và toàn bộ năng lực của mình để bắt tay vào việc ngay lập tức.*

Trong một bài nói chuyện với các chuyên gia mại vụ, một chuyên gia của một công ty kinh doanh máy công cụ có nói: - *Chúng tôi không mong muốn điều gì khác hơn là trong công ty chúng ta mọi người đều luôn sáng tạo ra những sáng kiến mới mẻ và biến chúng thành hành động cụ thể. Sẽ không có một việc nào trong tiến trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của chúng ta mà lại không được hoàn thành tốt hơn. Tôi không có ý nói rằng chúng ta chưa làm tốt công việc hiện nay mà ngược lại, chúng ta đang làm rất tốt. Nhưng cũng giống như những công ty hàng đầu khác, chúng ta cần những sản phẩm với nhiều thị trường mới và cần các phương thức tiến hành công việc có hiệu quả hơn. Chúng ta có thể hy vọng có được những điều này nhờ năng lực sáng tạo vô hạn của các thành viên trong công ty. Họ là những người đi đầu trong đội ngũ*

của chúng ta.

Sáng tạo là hành động đặc biệt. Đó là việc tự nguyện làm một việc gì đó. Những người với năng lực sáng tạo dồi dào sẽ luôn luôn được mời tham gia vào những công việc kinh doanh hay bất kỳ một ngành nghề nào mang lại thu nhập rất cao cho họ. Ông trưởng phòng nghiên cứu marketing của một hãng sản xuất dược phẩm qui mô tầm trung có kể lại cho tôi nghe việc ông được đề bạt tới chức vụ hiện nay như thế nào. Đó là một dẫn chứng thú vị cho sức mạnh của sự sáng tạo: *Cách đây năm năm tôi có một sáng kiến. Ông bắt đầu kể: “Khi đó công việc của tôi gần như một nhân viên bán hàng kiêm việc tuyên truyền sản phẩm và tôi thường xuyên gặp gỡ các nhà bán buôn. Tôi khám phá ra rằng có một điều chúng tôi thiếu là những tài liệu thực tế về các khách hàng mà chúng tôi muốn họ mua các sản phẩm của mình. Tôi bàn bạc vấn đề cần thiết phải nghiên cứu thị trường với tất cả mọi người ở đây nhưng lúc đầu không ai chú ý đến đề nghị này của tôi; bởi lẽ ban lãnh đạo công ty cho rằng việc đó là không cần thiết. Nhưng đầu óc tôi lúc nào cũng bị ám ảnh bởi ý tưởng này nên tôi quyết định mạo hiểm. Tôi xin phép được phát hành văn bản báo cáo hàng tháng đưa các thông tin về “hoạt động nghiên cứu thị trường dược phẩm”. Tôi thu thập thông tin từ tất cả các nguồn mà tôi có thể tìm được. Tôi đã kiên trì làm việc này và chẳng bao lâu sau ban lãnh đạo cũng như các đồng nghiệp của tôi đều tỏ ra quan tâm đến công việc tôi làm. Đúng một năm có lẽ từ khi tôi bắt đầu thực hiện dự định nghiên cứu thị trường của mình tôi được công ty cho phép không làm những công việc trước đây để tập trung triển khai những kế hoạch nghiên cứu mới của mình. Và những gì còn lại sau đấy là tiếp tục thực hiện những ý tưởng đã hình thành. Hiện nay, tôi có thêm hai trợ lý, một thư ký và thu nhập của tôi hiện gấp ba lần so với năm năm trước đây”.*

Hai biện pháp sau đây có thể giúp bạn hình thành cho mình một thói quen sáng tạo trong công việc.

1 - Hãy là một con người biết kiên trì theo đuổi những dự định của mình. Khi thấy điều gì bạn tin rằng cần phải làm, hãy cứ tin tưởng và hãy bắt tay vào hành động ngay.

Gần nơi chúng tôi sống người ta đang tiến hành mở rộng một khu nhà mới. Công trình đã hoàn thành gần 2/3 thì đột nhiên bị dừng lại. Một số gia đình vô trách nhiệm đã dọn đến để ở. Điều này kích thích các gia đình sống trong những tòa nhà đẹp nhất vùng đã bán nhà của họ (cho dù với giá rẻ) để chuyển tới khu chung cư mới. Điều gì đã xảy ra thì sẽ xảy ra. Các gia đình có ý thức cũng bị ảnh hưởng lây về thái độ vô trách nhiệm của những người lảng giềng mới. Tất cả, chỉ trừ Harry là khác hẳn, và anh quyết định phải thuyết phục mọi người lập lại trật tự trong khu vực. Anh tập hợp bạn bè và chỉ ra rằng khu nhà ở mới này sẽ hứa hẹn nhiều sự thuận

lợi cho sinh hoạt, song cần phải nhanh chóng chấn chỉnh lại tình trạng hiện nay nếu không thì nếp sống ở đây sẽ xuống cấp nghiêm trọng. Sự nhiệt tình và tinh thần sáng tạo của Harry đã nhanh chóng được mọi người ủng hộ. Người ta cấp tập phát động các chương trình hành động sắp xếp lại các khu vực. Các câu lạc bộ làm vườn được tổ chức và người ta bắt đầu tham gia vào các kế hoạch trồng cây trên diện rộng. Người ta xây cho trẻ em một sân chơi rộng rãi và bể bơi dành cho cộng đồng. Những gia đình thuộc loại vô trách nhiệm bây giờ cũng là những người ủng hộ tích cực cho chiến dịch này. Khu chung cư như có thêm sức sống và mang dáng vẻ rực rỡ hơn lúc nào hết. Đó thực sự là niềm hạnh phúc của cả cộng đồng và nó cũng cho thấy sự kiên trì và lòng nhiệt tình sẽ giúp bạn thu được những kết quả to lớn như thế nào.

Bạn có cảm thấy rằng doanh nghiệp của bạn cần phát triển thêm một ban chuyên môn mới hay không, hoặc có cần nghiên cứu chế tạo ra loại sản phẩm mới hay mở rộng hoạt động theo một hướng nào đó? Nếu cần phải làm thế, bạn hãy là người khởi xướng và tích cực vận động mọi người theo đuổi dự định này. Bạn thuyết phục mọi người đồng ý quyên góp cho kế hoạch này. Bạn muốn trường học của trẻ em được trang bị thêm các thiết bị hiện đại hơn thì hãy bắt đầu chiến dịch vận động các gia đình vì sự nghiệp và tương lai của con trẻ.

Và bạn có thể tin rằng khi công trình mà bạn đã đầu tư và vận động mọi người nghe theo là chính đáng thì bạn sẽ nhanh chóng được mọi người ủng hộ.

Hãy là con người hành động và biết đấu tranh để đạt mục đích của mình.

2 - Hãy là con người luôn tự nguyện và tự giác hành động. Mỗi người trong chúng ta đều đã từng ở trong những tình thế mà ta muốn xung phong làm một cái gì đó nhưng thực tế chúng ta đã không làm được như mong muốn. Lý do chính là vì chúng ta sợ hãi. Không phải là nỗi e sợ vì có thể chúng ta không hoàn thành trách nhiệm mà lo sợ những điều mà các bè bạn đồng nghiệp sẽ nói về mình. Nỗi lo sợ bị mọi người chê cười hoặc có thể bị coi là kẻ quá hăng hái, có mưu đồ tiến thân nào đó... đã níu kéo ngăn cản bao người, không cho họ hành động. Mong muốn được thuộc về cộng đồng, được xã hội chấp nhận, được sự ủng hộ của đông đảo bè bạn là điều hoàn toàn tự nhiên nhưng bạn hãy tự hỏi bản thân mình xem: - *Bạn muốn được nhóm người nào chấp nhận? Những con người chế giễu bạn chỉ vì lòng đố kỵ hẹp hòi hay là những con người đang vươn lên bằng những hành động như bạn đang làm?* Sự lựa chọn ở đây đã quá rõ. Trong những tình huống này, con người xung phong, con người tự giác ấy sẽ đứng bật dậy. Anh ta sẽ là mục tiêu để ý của bao người. Nhưng điều quan trọng hơn cả là anh ta tự tạo cho mình cơ hội được chứng tỏ khả năng cũng như nguyện vọng lớn lao của mình bởi vì dù thế nào chăng nữa những người đi tiên phong bao giờ cũng gánh vác những sứ mệnh đặc biệt.

Bạn hãy suy nghĩ về những con người đi đầu mà bạn từng biết trong lĩnh vực kinh doanh, trong lĩnh vực quân sự hay một bậc vĩ nhân xuất chúng nào đó trong cộng đồng của bạn. Họ có giống với hình ảnh những con người theo thuyết chủ động hay là bạn sẽ gọi họ là những kẻ thụ động.

Bạn có thể khẳng định chắc chắn tuyệt đối rằng họ là những con người hành động. Kẻ nào đứng bên lề đường, kẻ nào luôn tìm cách trì hoãn, kẻ nào thụ động không thể là những con người thành đạt. Còn những con người biết suy nghĩ và hành động thực sự thì sẽ luôn luôn là tấm gương cho bao người noi theo. Chúng ta luôn đặt niềm tin ở những con người hành động và chúng ta đều hiểu rằng con người ấy sẽ biết phải làm gì và làm như thế nào. Tôi chưa bao giờ nghe thấy một ai được khen ngợi chỉ vì “*Anh ấy không làm phiền ai bao giờ*” hay “*Anh ấy không làm việc đó*” hoặc là “*Anh ấy luôn chờ đợi cho đến khi được thông báo và chỉ bảo rằng cần phải làm gì*”. Còn bạn, bạn đã từng gặp những trường hợp như vậy chưa?

HÌNH THÀNH THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG

Rèn luyện những điều cơ bản sau:

- 1. Luôn là người theo thuyết chủ động. Hãy là con người chủ động và hành động thực sự, đừng thụ động hay khoanh tay chờ đợi.*
- 2. Không nên chờ đợi vào sự thuận lợi tuyệt đối của mọi điều kiện. Không bao giờ có được điều đó. Dự đoán những điều trở ngại và khó khăn trong tương lai và tìm cách giải quyết khi chúng nảy sinh.*
- 3. Cần ghi nhớ rằng những sáng kiến tự bản thân nó không mang lại thành công. Sáng kiến chỉ có giá trị khi bạn triển khai và biến nó thành hiện thực bằng hành động của mình.*
- 4. Dùng hành động để xua tan nỗi sợ hãi và lấy thêm lòng can đảm và sự tự tin. Hãy bắt tay thực hiện chính cái mà bạn e sợ và rồi nỗi sợ hãi sẽ biến mất. Bạn hãy thử xem và sẽ thấy đúng như vậy.*
- 5. Hãy khởi động cỗ máy trí tuệ của bạn. Đừng chờ đợi sức mạnh tinh thần đến tiếp sức cho bạn. Hãy hành động, bằng việc làm mà tác động đến nó, khơi dậy sức lực tiềm ẩn trong con người bạn.*
- 6. Hãy suy nghĩ về hiện tại. Hãy coi “ngày mai”, “tuần tới”, “sau đó” v.v... và những từ ngữ*

tương tự luôn đồng nghĩa với một từ thường chỉ sự thất bại: “không bao giờ”. Hãy là con người luôn trong tư thế “Tôi bắt đầu ngay bây giờ đây”.

7. Hãy bắt tay vào việc ngay tức khắc. Đừng lãng phí thì giờ vào việc chờ đợi mà thay vào đó hãy bắt đầu hành động ngay.

8. Nắm chắc và tận dụng những thời cơ sáng tạo. Hãy là con người luôn tranh đấu để hành động. Một con người luôn luôn khởi xướng và hành động đến cùng để đạt mục tiêu. Hãy chứng tỏ mình là con người đi tiên phong bằng việc thể hiện khả năng và hoài bão của mình. Và bạn hãy vào vạch chuẩn bị đi thôi, khẩn trương xuất phát khi thời vận đến.

Chương XI

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHUYỂN THẤT BẠI THÀNH THẮNG LỢI

Những nhà hoạt động từ thiện khi đi tìm hiểu thực trạng các khu nhà ổ chuột luôn tìm thấy ở đó những con người trong cảnh ngộ đau thương. Họ thuộc đủ mọi lứa tuổi và tín ngưỡng tôn giáo, với trình độ văn hóa khác nhau. Trong số những số phận bị kịch bị chôn vùi bởi cảnh ngộ tồi tệ ấy còn có nhiều người còn rất trẻ, và cũng có những người tuổi tác đã cao. Lác đác có người đã từng tốt nghiệp đại học và một số thì không được học hành đến nơi đến chốn. Có người đã lập gia đình. Họ đều có chung một điểm giống nhau là tổn thương, thất bại và bị loại bỏ trên đường đời. Họ đều đã từng đương đầu với những tình huống không thể vượt qua. Họ bị vùi dập từ đáy. Bất kỳ một ai trong số họ cũng đều sẵn lòng, thậm chí rất mong muốn tâm sự với bạn và sẵn sàng kể cho bạn nghe những tình cảnh mà họ bị băng hoại hoặc phá phách cuộc đời như thế nào?

Những cảnh đời ấy là sự tổng hợp hết thảy những nỗi bất hạnh mà con người có thể gặp phải. Chẳng hạn từ câu chuyện rằng: “Vợ tôi bỏ tôi để chạy theo người khác”; hay “Tôi bị mất hết tất cả và tôi không biết phải đi đâu” đến chuyện “Có những điều chính tôi gây ra và nó đẩy tôi vào tình cảnh như hiện nay”.

Khi tôi thăm khu nhà ở của những người Mỹ có mức sống trung bình, chúng tôi thấy rõ sự khác biệt trong thói quen sinh hoạt giữa họ và *“những người khốn khổ”* kia. Nhưng một lần nữa, chúng tôi khám phá ra rằng những người sống bình thường đều giải thích cho tình cảnh của họ về cơ bản cũng giống như những người khốn khổ nói về sự lụn bại suy tàn của họ. Trong thâm tâm chúng ta trước những cảnh ngộ bi thương ấy ta cảm thấy họ bị thất bại, bị thua thiệt nặng nề. Họ mang nặng trong lòng những vết thương còn lại sau những tình huống khốn cùng, những vết thương này không bao giờ lành được. Họ - những người đang lê bước một cách cực nhọc nhằm cố gắng vùi sâu khát vọng được sống cho ra sống. Họ bất mãn với chính bản thân mình. Họ cảm thấy rằng mình là người bại trận, song họ lại cố gắng chịu đựng bản án khổ sai mà số phận đã giáng xuống đầu họ. Rõ ràng họ đã đầu hàng và chịu sự thất bại mà như có vẻ *“hợp lý”* và *“được xã hội chấp nhận”*. Và bây giờ chúng ta hãy đến thăm thế giới của những con người thành đạt; chúng ta lại phát hiện ra rằng họ cũng đi lên từ những cảnh ngộ rất khác nhau, rất đa dạng. Họ là chuyên viên của các tập đoàn tư bản lớn, các ngài bộ trưởng đáng kính, các quan chức chính phủ, những nhà khoa học có tên tuổi đi đầu trong các lĩnh vực. Họ xuất thân từ mọi tầng lớp - bần cùng, giàu sang, hoặc những gia đình bị phá sản, từ những người nông dân chân lấm tay bùn và thậm chí có những người sinh ra và lớn lên trong những căn nhà ổ chuột. Những con người dẫn đầu trong các lĩnh vực của đời sống xã hội ấy đã từng trải qua biết bao cảnh ngộ hết sức gian truân.

Rõ ràng chúng ta hoàn toàn có thể so sánh cả ba loại người trên - người khốn khổ - người bình thường và người thành đạt - theo các tiêu chí: tuổi tác, trí thông minh, tầng lớp xuất thân, quốc tịch nhưng ngoại trừ một tiêu chí đó là phản ứng của mỗi loại người đối với sự thất bại mà trên đường đời họ gặp phải.

Khi *“người khốn khổ”* bị “đánh” gục anh ta không làm thế nào để đứng lên được nữa. Anh ta chỉ biết nằm liệt ra đó mà thôi. Trong hoàn cảnh như vậy, anh bạn *“bình thường”* thì có thể quỳ lên đầu gối nhưng cũng chỉ có thể bò lết mà đi và khi không có ai để ý, anh ta sẽ vùng lên chạy ngược trở lại với hy vọng không phải tham dự trận đấu nào nữa.

Nhưng *“người thành đạt”* sẽ xử sự hoàn toàn khác khi họ bị vấp ngã. Anh ta sẽ lấy lại bình tĩnh, rút ra bài học, cố gắng quên trận đánh vừa rồi và tiếp tục tiến lên phía trước.

Một người bạn thân của tôi nổi tiếng là một nhà tư vấn quản lý có uy tín. Đến thăm văn phòng của anh ta, bạn sẽ có cảm giác như lạc vào một thế giới văn minh nào khác bởi vì tất cả các vật dụng từ bộ đồ gỗ đến các tấm thảm trang trí đều được sắp xếp một cách tiện dụng còn nhân viên thì đều mải mê công việc. Thêm vào đó dáng điệu của các vị khách hàng đều có vẻ

hài lòng. Tất cả những cái đó nói với bạn rằng công ty này đang làm ăn phát đạt.

Một người hoài nghi có thể nói: *“Kẻ giả dối có thể bày ra như thế để gây ấn tượng với mọi người”*. Song người đó có thể nhầm lẫn. Đó không phải là kẻ giả dối cũng không phải là một bậc anh tài hay là một kẻ giàu có hoặc một người luôn gặp may mà họ đều là những con người kiên định và không bao giờ nghĩ rằng mình là kẻ thất bại.

Đằng sau hình ảnh phát triển thịnh vượng của công ty này là câu chuyện về một con người đã liên tục đấu tranh để có thể tiến bước trên con đường sự nghiệp. Sáu tháng đầu tiên trong nghề, anh đã bị mất sạch số tiền dành dụm trong mười năm lao động vất vả. Không đủ tiền trả thuê phòng ở, anh ta phải trú tạm ở văn phòng một thời gian. Anh cũng phải xếp lại khá nhiều công việc *“bé bở”* khác để có thể tập trung tiến hành các dự định của mình. Trong suốt quãng thời gian bảy năm lao động vất vả đó, tôi chưa hề nghe người bạn của tôi than phiền một lần nào. Anh tâm sự với tôi: - *Cậu biết không, mình đang học tập. Đây quả là một cuộc cạnh tranh gay gắt song cái mà người ta cố gắng giành được trong cuộc cạnh tranh này là vô hình và rất khó “bán” sản phẩm của mình. Tuy vậy, mình vẫn tìm cách để làm được điều đó. Và thực sự sau đó anh bạn tôi đã có được điều mình muốn. Có lần tôi nói với anh: - Chắc hẳn là cậu đã phải hy sinh rất nhiều để đạt được những gì hôm nay. Anh bạn tôi trả lời: -Ồ hoàn toàn không phải như vậy, tôi đã không mất gì mà còn được rất nhiều là đằng khác.*

Nghiên cứu cuộc đời của những con người xuất chúng trong cuốn sách: *“Danh nhân nước Mỹ”*, bạn sẽ thấy rằng họ đều đã từng đương đầu với những tình huống tưởng chừng không có lối thoát. Mỗi nhân vật trong bức tranh thượng lưu này đã từng phải đối mặt với bao kẻ thù. Họ phải chịu đựng sự thất vọng, bị thất bại và bao điều bất hạnh khác.

Bạn cũng có thể tìm hiểu nguồn gốc xuất thân của các vị “sếp” nơi bạn làm việc, hay của ngài thị trưởng thành phố của bạn hoặc bất kỳ một người nào đó mà theo bạn là người đã gạt hái thành công đáng khâm phục. Nhìn vào các độ tuổi của những con người xung quanh, bạn sẽ thấy mỗi cá nhân họ đều đã từng vượt lên những trở lực cam go. Không thể có được sự thành đạt trong cuộc đời mà không gặp phải sự chống đối, những trở lực và thất bại. Nhưng ta có thể lợi dụng một trở lực làm bàn đạp để tiến lên. Thí dụ sau đây có thể cho thấy phần nào điều đó.

Gần đây, tôi có xem một vài số liệu thống kê của một hãng hàng không, trong đó họ thông báo số liệu: chỉ xảy ra một trường hợp tử vong trên một chặng đường bay dài mười tỷ dặm. Ngày nay, máy bay là phương tiện giao thông có độ an toàn cao. Điều không may là tai nạn máy bay vẫn không tránh khỏi. Nhưng điều đáng mừng là mỗi khi xảy ra một trường hợp nào đó thì Cục quản lý hàng không dân dụng lập tức có mặt ở hiện trường để tìm hiểu nguyên nhân của sự

việc. Người ta thu thập những mảnh kim loại của chiếc máy bay gặp nạn và ghép lại. Các chuyên gia đưa ra các giả thiết về điều gì đã xảy ra. Các nhân chứng và những nạn nhân sống sót được phỏng vấn. Cuộc điều tra có thể kéo dài hàng tuần, hàng tháng cho đến khi tìm được lời giải đáp cho câu hỏi: *“Nguyên nhân nào gây ra tai nạn này”*.

Khi đã tìm ra câu trả lời, người ta sẽ nhanh chóng tiến hành những biện pháp kịp thời để hạn chế đến mức thấp nhất tình huống tương tự. Nếu vụ nổ máy bay là do nguyên nhân về cấu tạo kỹ thuật của máy móc thì lập tức những chiếc máy bay thuộc loại này sẽ được cải tiến lại. Hoặc có thể sai sót thuộc về một số dụng cụ nhất định trong điều khiển đường bay thì người ta phải điều chỉnh lại hoạt động của chúng. Trên thực tế, hàng trăm thiết bị nhằm bảo vệ an toàn cho hành khách và các tổ bay được đề xuất lắp đặt theo kết quả điều tra của Cục hàng không dân dụng. Mục đích các cuộc điều tra nghiên cứu những sự cố trên đường bay do Cục hàng không dân dụng tiến hành là để đảm bảo an toàn đến mức tối đa cho các chuyến bay. Rõ ràng sự nỗ lực của họ là có hiệu quả.

Các thầy thuốc tìm ra giải pháp để sống sao cho khỏe mạnh và sống lâu hơn qua việc nghiên cứu từ những trường hợp không thể cứu chữa được nữa. Thông thường khi một người bệnh tử vong vì một nguyên nhân chưa rõ ràng, các bác sĩ sẽ tiến hành phẫu thuật tử thi để có thể tìm hiểu thực trạng tình hình sức khỏe của con người xấu số kia. Bằng cách này, họ có thể hiểu thêm về các chức năng của các bộ phận đã cấu tạo nên cơ thể con người và cách cứu chữa những sinh mệnh bất hạnh khác.

Người bạn của tôi, một chuyên viên mại vụ mỗi tháng đã dành một cuộc họp chuyên bàn chuyện kinh doanh để các nhân viên của mình xem xét tìm nguyên nhân làm ăn thua lỗ. Họ tìm hiểu căn kẽ trường hợp thất bại và qua đó biết cách tránh được các sai lầm tương tự.

Một đội bóng từng gặt hái nhiều trận thắng hơn những lần thua trận, họ luôn tự kiểm điểm lại các thành viên của đội để tìm ra những sai sót có thể do vô tình phạm phải. Có đội còn tiến hành ghi băng lại hình ảnh cuộc đấu để các cầu thủ có dịp theo dõi lại và phát hiện những bước di chuyển thiếu khôn khéo mà đối phương có thể lợi dụng. Mục đích của việc này là giúp họ chơi tốt hơn và đạt hiệu quả cao hơn trong các trận đấu tiếp theo.

Những nhân viên Cục hàng không, các chuyên gia mại vụ thành thạo hoặc các nhà vật lý hay huấn luyện viên và các vị giáo sư trong mọi lĩnh vực đều hành động theo nguyên lý: Cố gắng tận dụng ưu thế từ sau mỗi lần thất bại.

Khi gặp điều phiền muộn, phản ứng đầu tiên của mỗi người là tỏ ra hết sức buồn chán và vì

vậy chúng ta không thể rút ra được bài học cho riêng mình.

Các giáo sư biết rằng, phản ứng của một sinh viên khi bị điểm kém sẽ chứng tỏ tiềm lực thành công trong anh ta lớn đến mức nào. Khi còn giảng dạy ở trường WayneState ở Detroit cách đây một vài năm, một lần tôi buộc phải đánh trượt một sinh viên trong kỳ thi tốt nghiệp. Đây quả là một cú sốc lớn đối với anh ta. Anh chàng này đã vạch ra những kế hoạch cụ thể sau khi ra trường và việc trì hoãn đó thật phiền toái cho anh. Trước mắt anh ta chỉ có hai sự lựa chọn: thi lại vào năm sau hoặc là bỏ dở khóa học.

Dự đoán của tôi về tâm trạng của anh sinh viên lúc đó quả là chính xác. Sau khi nói cho anh ta biết rằng bài thi của anh không đạt yêu cầu, anh sinh viên đã thừa nhận rằng: Thực sự anh chưa cố gắng hết sức trong học tập. Nhưng anh nói tiếp: - *Đa số các bài thi của tôi đều đạt điểm trung bình. Vâng, ngài có thể linh động cho tôi cơ hội này không?*

Tôi giải thích rằng, tôi không thể làm được việc đó, bởi vì chúng tôi đánh giá kết quả khóa học chỉ một lần trong một khóa. Tôi cũng nói thêm rằng các quy định nghiêm ngặt của Bộ giáo dục không cho phép thay đổi điểm số vì bất kỳ lý do nào trừ trường hợp nhằm lẫn do sai sót của giáo viên. Anh sinh viên, sau khi nhận thấy mọi ngả đường có thể giúp anh đã bị khép kín, trở nên rất bức tức: - *Thưa giáo sư - Anh nói: Tôi có thể kể tên cho giáo sư nghe 50 người trong thành phố này đã thành đạt như thế nào mà không cần theo học khóa học này và thậm chí họ không cần biết đến nó. Có gì mà quan trọng đến thế kia chứ! Vì sao tôi không được cấp bằng chỉ vì một vài điểm kém trong một học kỳ? “Lạy chúa”.* Anh ta nói thêm: - *Trên thực tế người ta không xem xét mọi việc hời hợt chỉ căn cứ vào bên ngoài như các ngài - những vị giáo sư thường làm.* Nghe anh ta nói vậy, tôi im lặng một lúc. (Tôi đã học được một thói quen là khi bị cú công kích thường để tránh xảy ra đấu khẩu tôi chỉ biết im lặng trước khi trả lời). Sau đó, tôi nói với anh bạn sinh viên của tôi: - *Những gì anh nói quả là có lý. Rất nhiều người gặt hái những thành công lớn mà hoàn toàn không biết đến những kiến thức chúng tôi cung cấp trong khóa học này. Và rất có thể anh cũng sẽ thành công mà không cần đến những gì anh đã học ở đây! Trong những dự định của đời mình, những gì anh theo học có thể không đảm bảo thắng lợi cho anh hay làm anh thất bại nhưng thái độ của anh về nó sẽ có thể ảnh hưởng.*

- *Ý của giáo sư muốn nói gì?* - Anh ta hỏi lại.

- *Ý là - Tôi trả lời: - Thực tế đánh giá anh cũng như chúng tôi đánh giá về anh thôi. Điều quan trọng của việc học tập tại đây cũng như công tác ngoài xã hội đều là vấn đề thực hiện công việc được giao như thế nào? Người ta - (những người làm việc trong các công sở) cũng sẽ không bao giờ tính nhiệm anh hay nâng lương cho anh để anh làm một công việc không quan trọng cho lắm.*

Tôi dừng lại một lát để anh chàng sinh viên có thể nắm được ý tôi muốn nói: - *Tôi có thể gợi ý cho anh bạn một chút không?* - Tôi bảo anh ta: - *Hiện tại anh đang hết sức thất vọng. Tôi có thể hiểu được anh đang nghĩ gì. Và tôi không đánh giá anh thấp đi chút nào nếu anh có đôi chút bực bội với tôi. Nhưng anh hãy xem xét sự việc này một cách tích cực hơn. Thực sự có một bài học rất quan trọng ở đây là nếu không lao động bằng thực lực, anh sẽ không đạt được điều mình mong muốn. Hãy nhớ điều này và năm năm sau anh sẽ thấy đó là bài học bổ ích nhất mà anh được học trong suốt thời gian ở đây.*

Mấy ngày sau, tôi được biết anh chàng sinh viên đó đã ghi tên thi lại. Và lần này anh ta đã tốt nghiệp với điểm số khá cao. Sau đó anh đến thăm tôi và bày tỏ sự biết ơn đối với những lời khuyên của tôi: - *Tôi đã học điều đó từ lần thi trượt kia.* Anh nói: - *Ban đầu điều này đối với tôi thật là tệ hại nhưng bây giờ thì tôi lại thấy phần nào “vui mừng” vì tôi đã từng thi trượt.*

Chúng ta có thể chuyển bại thành thắng. Ghi nhớ điều đó và áp dụng ngay đi. Hãy ôn lại những thất bại của bạn và hãy mỉm cười để bạn có thể tiến lên.

Các khán giả thường xuyên của bộ môn nghệ thuật thứ bảy hẳn sẽ không bao giờ quên cựu diễn viên điện ảnh Lionel Barrymore. Năm 1936, ông bị dập xương hông và vết thương không thể chữa được. Phần lớn mọi người đều cho rằng sự nghiệp của ông trên màn bạc thế là hết. Nhưng Barrymore không nghĩ thế. Ông đã dùng chính điểm yếu của mình để mở đường đi tới những thành công trong diễn xuất mới. Liên tục trong 18 năm sau, cho dù vết thương không ngừng dày vò cơ thể nhưng ông đã tham gia đóng rất nhiều vai diễn gây ấn tượng khó quên trên chiếc xe đẩy.

Ngày 15 tháng 3 năm 1945, ở Pháp W. Colvin Williams đang đi bộ đằng sau một chiếc xe tăng thì chiếc xe tăng vướng mìn và nổ tung. Williams bị mù cả hai mắt. Sự kiện bi thảm này không ngăn cản Williams tiếp tục theo đuổi hoài bão trở thành một vị bộ trưởng và một nhà cố vấn uy tín. Khi tốt nghiệp đại học với tấm bằng tốt nghiệp loại xuất sắc Williams đã nghĩ rằng việc anh bị hỏng đôi mắt thực tế sẽ là một “*công cụ*” phục vụ anh trong công việc: *Tôi không bao giờ có thể chỉ phán đoán suy xét mọi việc dựa vào hình thức bề ngoài. Tôi muốn tạo cho khách hàng của tôi những cơ hội. Đôi mắt không cho phép tôi dứt bỏ cuộc nói chuyện với một ai đó chỉ vì diện mạo của anh ta. Tôi muốn là một con người mà bất kỳ một ai cũng có thể tin cậy và tìm đến như một nguồn an ủi và để họ tâm sự chân thành những suy tư của mình.*

Đây quả thực là một dẫn chứng sinh động cho việc biến những nỗi cay đắng, những thất bại tưởng chừng như không thể vượt qua thành niềm tin và nghị lực phấn đấu để giành thắng lợi.

Thất bại hay đúng hơn là cảm giác bị thất bại thực chất chỉ là một trạng thái nhất thời của bộ não mà thôi, là cái mà bạn chợt cảm thấy trong chốc lát.

Tôi có một người bạn là một nhà đầu tư lớn tham gia kinh doanh trên thị trường chứng khoán. Anh ta luôn luôn đánh giá những quyết định đầu tư hết sức thận trọng dựa trên những kinh nghiệm của bản thân mình. Một lần, anh bảo tôi rằng: - *Cách đây 15 năm khi mới bắt đầu công việc này mình đã mấy lần gần như mất sạch. Giống như nhiều anh chàng kinh doanh theo kiểu tài tử khác, mình thích “chụp giựt” làm nhanh, ăn nhanh. Thực tế thì mình đã bị vỡ nợ. Nhưng mình không chùn bước. Mình nắm bắt được mặt mạnh của nền kinh tế và sau một thời gian tích cực chuẩn bị, mình biết được rằng các chứng khoán được chọn lựa và phân loại kỹ lưỡng sẽ là món đầu tư có lợi nhất* - Anh ta cười và nói tiếp: - *Mình coi những khoản thua lỗ trong những phi vụ ban đầu như là một phần tiền học phí kinh doanh mà mình phải trả. Trong một số trường hợp khác, tôi lại có dịp biết một vài người do gặp thất bại một vài lần trong nghề kinh doanh chứng khoán đã phủ nhận hoàn toàn khả năng kiếm lời của công việc này. Thay vì việc phân tích tỉ mỉ những sai lầm của mình để khám phá ra những bí quyết thành công, họ sớm đưa ra kết luận rất sai lầm rằng đầu tư vào các loại chứng khoán thông thường sẽ chỉ như là tham dự một canh bạc và rồi sớm hay muộn ai cũng sẽ trắng tay mà thôi!*

Khi gặp một trở lực, hãy quyết định thật dứt khoát và nhanh chóng xem khả năng tận dụng chút lợi thế còn lại có thể có. Hãy bình tĩnh tìm ra nguyên nhân của mọi trắc trở xảy ra trong công việc hay của bao điều phiền muộn trong gia đình. Đây là cách làm giúp bạn tránh lặp lại sai sót một lần nữa.

Thất bại sẽ giúp ích cho bạn nếu bạn biết rút ra bài học sau mỗi lần thất bại... Chúng ta muốn được tất cả mọi người khen ngợi chiến thắng của mình hoặc muốn rằng cả thế giới biết đến việc ta là người giành thắng lợi, thì phải hành động tích cực sau mỗi lần thất bại. Nhân viên bán hàng thường phàn nàn và đổ lỗi cho khách hàng khi doanh số bán hàng của anh ta giảm sút. Hoàn toàn tự nhiên khi vợ hoặc chồng quy trách nhiệm cho nhau là người gây ra những trận cãi vã nhỏ trong gia đình.

Đúng là trong thế giới phức tạp này có những người có thể buộc chúng ta phạm lỗi. Nhưng đúng là trong nhiều trường hợp chúng ta đã làm cho chính mình mắc sai lầm. Chúng ta thất bại bởi vì sự không hoàn hảo của mỗi người trong chúng ta và vì chúng ta đều có thể mắc sai lầm.

Phương pháp sau đây sẽ giúp bạn phần nào trong việc chuẩn bị những điều kiện cho sự thành công. Hãy tự nhủ rằng bạn muốn là con người hoàn hảo như bất kỳ một ai khác có thể có. Hãy giữ thái độ thật khách quan. Hãy đặt mình vào một ống kính trong suốt và từ bên ngoài

hãy quan sát chính mình như một người ngoài cuộc. Xem xét với thái độ vô tư. Hãy xem bạn có điểm nào mà trước đây bạn chưa nhận thấy và bây giờ nếu thấy bạn hãy hành động ngay để sửa chữa nhược điểm đó. Nhiều người trở nên “quen thuộc” với chính bản thân đến mức họ không bao giờ tìm ra những con đường để đi tới hoàn thiện nhân cách của mình.

Trong một bài phỏng vấn ngắn của tạp chí “*Bạn đọc*” (7 - 1955), ngôi sao Opera Risi Stevens có nói rằng vào giây phút bất hạnh nhất của đời mình, bà đã nhận được một lời khuyên tốt nhất trong đời. Khi mới vào nghề, cô diễn viên Stevens đã thất bại trong cuộc thi chọn giọng hát Opera mang tên “*Âm thanh của không gian*”. Stevens cảm thấy rất cay đắng: - *Tôi muốn được nghe mọi người nói với mình rằng thực sự chất giọng của tôi hay hơn hẳn các cô gái khác, và rằng sự đánh giá của ban giám khảo hoàn toàn không công bằng và chỉ vì tôi không có những mối liên hệ cần thiết với những nhân vật quan trọng cho nên tôi đã không gặp may.* Nhưng bà giáo của Stevens không chiều chuộng theo lối suy nghĩ đồng đánh của cô. Bà nói với cô học trò của mình: - *Con gái yêu ạ, hãy can đảm đối mặt với những sai lầm của mình! Nhưng tôi cứ tiếp tục than thân trách phận, cô Stevens kể tiếp - Tuy vậy những lời nói của bà giáo cũng khiến tôi không thể không suy nghĩ. Đêm hôm đó tôi không tài nào chợp mắt được cho tới khi tôi nhìn thẳng vào những nhược điểm của mình. Nằm trong bóng tối của màn đêm, tôi tự hỏi: - Vì sao mình lại thất bại? Làm thế nào để giành thắng lợi trong lần tới đây? Tôi thừa nhận rằng giọng hát của tôi thể hiện không tốt như đáng lẽ nó phải đạt được và tôi cần phải hoàn thiện chất giọng của mình, tôi cần phải luyện tập thêm nhiều vai diễn mới.*

Bà Stevens nói rằng nhìn thẳng vào sai sót của mình không chỉ giúp bà thành công trên sân diễn mà nó còn giúp bà có thêm nhiều người bạn mới và hình thành một tính cách đáng yêu hơn.

Tự phê bình là một thái độ tích cực. Nó giúp bạn tập hợp sức lực của cá nhân mình cũng như năng lực cần thiết cho sự thành công. Phê phán và trút mọi sai lầm lên người khác là hành động tiêu cực. Bạn sẽ chẳng thu được gì cả trừ việc tìm mọi cách “*chứng tỏ*” rằng ai đó đã phạm sai lầm.

Hãy là một con người có thái độ tự phê bình tích cực. Đừng chạy trốn hay phủ nhận nhược điểm. Hãy xử sự đúng như một người hiểu biết: tìm ra những sai sót và điểm yếu của mình để sửa chữa. Đó là bí quyết giúp bạn tiến lên.

Dĩ nhiên không nên cố moi ra những gì lầm lỗi mà mình đã mắc phải để rồi thốt lên rằng: - *Đây là một lý do nữa cho sự thất bại của mình* mà thay vào đó bạn hãy xem những sai lầm đó “*như một tiền đề để bạn sẽ chiến thắng vẻ vang hơn*”. Ngài Elbert Hubbard vĩ đại đã từng nói: -

Kẻ thất bại là kẻ phạm sai lầm nhỏ nhưng lại không thể tận dụng được gì từ việc đó.

Thông thường chúng ta thất bại vì không gặp may. Chúng ta nói rằng: - *Đó là điều không thể tránh khỏi.* Và nếu thế thì hãy cứ để nó xảy ra. Nhưng hãy dừng lại một chút và ngẫm nghĩ: Không có quả bóng nào mà lại không nảy tung lên theo những hướng đã định. Điều này được xác định bởi ba yếu tố: bản thân quả bóng đó, cách người ta tung nó và bề mặt của vật thể mà nó va đập vào. Định luật vật lý sẽ giải thích trạng thái của quả bóng chứ không phải là sự may rủi nào cả.

Giả sử Cục hàng không dân dụng (CAA: Civil Aviation Authority) đưa ra một thông báo rằng: *"Chúng tôi rất lấy làm tiếc đã xảy ra vụ nổ máy bay nhưng có lẽ đó là điều không thể tránh khỏi!"*. Nghe vậy, chắc chắn bạn sẽ là người đầu tiên yêu cầu chính phủ giải thể Cục hàng không đó. Cũng với giả thiết tương tự, nếu vị bác sĩ riêng của gia đình bạn giảng giải rằng: *"Tôi rất tiếc. Tôi không biết điều gì đã xảy ra. Nhưng có lẽ đó là một trong những tình huống không thể tránh được."* Phản ứng của bạn đối với điều này sẽ ra sao? Nếu ở địa vị bạn chắc chắn ngay lập tức tôi sẽ tìm một bác sĩ khác.

Biện bạch rằng đó là điều tất yếu chẳng giúp được gì cho bạn. Chúng ta sẽ không có cách chuẩn bị tốt hơn để tránh lặp lại sai lầm đó khi gặp hoàn cảnh tương tự. Người huấn luyện viên của một đội bóng mà giải thích việc thua trận của đội mình bằng câu nói: *"Không sao đâu, các cầu thủ của tôi, đó chỉ là một điều rủi ro thôi!"*, thì chắc chắn sẽ không giúp được gì cho các cầu thủ trong việc rút ra bài học tránh được thất bại tương tự.

Orville Hubbard, thị trưởng thành phố Dearborn bang Michigan (USA), trong suốt 17 năm liền là một trong những nhà quản lý đô thị tài năng và được kính trọng nhất. Trong thời gian 10 năm trước khi giữ chức vụ này ông luôn có thể đưa ra lời biện bạch về sự may rủi nếu ông muốn và chắc chắn là ông rất có thể đã bị loại bỏ khỏi chính trường... Trước khi trở thành con người luôn chiến thắng, Orville Hubbard đã từng "không gặp may" trong 3 lần tranh cử chức thị trưởng, rồi 3 lần ra ứng cử Nghị sĩ tiểu bang ông cũng thất bại và một lần ông không trúng cử trong cuộc vận động bầu cử vào Nghị viện. Nhưng Orville đã không rút lui. Ông nghiên cứu kỹ lưỡng những lần không thành công đó và xem chúng như những bài học kinh nghiệm quan trọng trong sự nghiệp hoạt động chính trị của mình. Hiện tại, ông là một trong số những chính khách sắc sảo và vững vàng nhất ở chính quyền địa phương.

Thay vì đổ lỗi cho sự không may mắn hãy xem xét những trở lực gặp phải và hãy cố gắng học được một điều gì đó. Nhiều bậc lão luyện vẫn giải bày sự thua thiệt của mình so với người khác bằng những lý lẽ như: *"Vì không may mắn"* *"vì số phận khắc nghiệt"* hay do gặp *"quá nhiều*

rủi ro". Những người này vẫn như những "đứa trẻ" hay những người chưa trưởng thành đang đi tìm kiếm sự cảm thông của mọi người. Họ không nhận ra rằng họ đã hoàn toàn không thấy được những cơ hội để trở nên mạnh mẽ, sáng suốt và tự tin hơn.

Hãy chấm dứt sự than phiền về những cơ may hay những rủi ro bởi vì điều đó sẽ chẳng bao giờ đưa bạn đến được đích mong muốn.

Một người bạn của tôi vốn là một nhà tư vấn, viết văn và phê bình văn học gần đây có trao đổi với tôi những suy nghĩ của anh về những điều kiện để trở thành một nhà văn thành công. Anh nói: - *Rất nhiều người có triển vọng nhưng không thực sự nghiêm túc trong nghề nghiệp. Họ thử nghiệm viết văn một thời gian và lập tức từ bỏ ngay khi thấy có những vướng mắc phải vượt qua. Tôi không thể kiên nhẫn làm việc với những con người này bởi vì họ luôn tìm những "lối đi tắt".* Và anh nói tiếp: - *Tôi không có ý nói rằng chỉ có tính kiên trì thôi là đủ mà sự thật thì thường cho thấy điều ngược lại. Hiện tại tôi đang cộng tác với một anh bạn trẻ. Anh ta đã hoàn thành 62 truyện ngắn nhưng chưa xuất bản một tác phẩm nào. Một điều rất rõ là anh ta kiên định với mục tiêu trở thành nhà văn. Nhưng vấn đề là anh bạn này lặp lại một cách viết duy nhất cho hầu hết các tác phẩm của mình. Anh ta triển khai cùng một mô-típ cứng nhắc trong các câu chuyện. Anh chưa bao giờ tiến hành "thí nghiệm" với những tư liệu mình có - đó là thay đổi các nhân vật, cốt truyện và có lẽ thậm chí anh ta cũng chưa từng áp dụng những cách viết mới mẻ. Điều mà tôi đang cố gắng làm là giúp anh bạn này thử nghiệm những lối viết văn và những "thủ thuật mới". Anh ta là người có năng lực và nếu chịu làm như vậy chắc chắn anh ta sẽ cho ra đời và bán được nhiều tác phẩm hay. Nhưng từ lúc này cho đến khi đạt được như vậy anh ta sẽ còn "vấp ngã" nhiều phen.*

Lời khuyên của nhà phê bình này quả là có lý. Chúng ta cần có sự kiên trì. Nhưng tính kiên định cũng chỉ mới là một trong những nhân tố góp phần làm nên chiến thắng. Chúng ta có thể liên tục làm thử một lần, hai lần, ba lần v.v... cho đến khi nào chúng ta kết hợp được lòng kiên nhẫn và hành động thử nghiệm thành một quá trình gắn bó khăng khít.

Edison là một trong số những con người có lòng kiên trì cao độ. Ông đã phải tiến hành hàng nghìn lần thí nghiệm để có thể phát minh ra bóng đèn điện. Bạn hãy ghi nhớ rằng ông đã hành động với sự nhẫn nại tuyệt vời, đúng hơn là ông đã khai thác triệt để sự kiên nhẫn bằng việc kết hợp nó với những việc cụ thể.

Nhẫn nại, bản thân nó chưa đủ đảm bảo cho thắng lợi song nhẫn nại và đồng thời bằng hành động không ngừng sẽ là sự hứa hẹn thành công chắc chắn nhất.

Gần đây, tôi có xem một bài báo viết về một quá trình tìm kiếm thăm dò dầu lửa. Bài báo cho biết rằng các công ty dầu lửa đã tiến hành nghiên cứu rất kỹ lưỡng sự hình thành các khối đá trước khi họ triển khai công việc khoan dầu. Tuy vậy mặc dù đã áp dụng phương pháp phân tích khoa học: bảy trong số tám giàn khoan cho thấy không có dấu hiệu có dầu. Trong quá trình thăm dò này, các công ty dầu lửa phải hết sức kiên trì. Họ không chỉ gắng sức khoan thật sâu một giếng dầu mà còn tiến hành thử nghiệm những mũi khoan khác sau mỗi lần phát hiện ra rằng không có dầu ở một lỗ khoan nào đó.

Nhiều người sẵn có đức tính kiên định và một hoài bão lớn lao song cũng có thể không gặt hái được thành công bởi vì họ không thử nghiệm những phương pháp khác nhau để đạt mục tiêu. Hãy không ngừng theo đuổi mục tiêu. Đừng lùi bước, nhưng đừng lao quá nhanh về phía trước, đừng cố “húc đầu vào tường”. Nếu chưa đạt được kết quả hãy thí nghiệm những cách làm mới.

Người được trời phú cho đức tính nhẫn nại hơn người ở chỗ là họ có thể nắm bắt cơ hội đến với mình và có khả năng đạt được thành công to lớn. Chúng tôi muốn đề xuất hai giải pháp để phát triển sức mạnh hành động, một nhân tố mà kết hợp với tính kiên trì sẽ giúp bạn đạt kết quả mong muốn.

1. Tự nhủ rằng: *Luôn có một lối thoát nào đó.* Ý nghĩ của con người dường như có một “tư tính” nào đấy! Khi bạn tự phủ nhận mình với những điều như: *j*thì lập tức lối tư duy tiêu cực sẽ chế ngự bộ não của bạn và bạn sẽ cứ tiếp tục cho rằng mình đã đúng khi nghĩ rằng mình đã bị trừng phạt. Ngược lại, nếu bạn tin rằng: *“Vẫn còn cách thoát ra khỏi trở ngại này”* thì rất có khả năng là những suy nghĩ tích cực sẽ làm chủ bộ não của bạn và giúp bạn tìm ra một giải pháp nào đó. Điều quan trọng là cần phải tin rằng: *“Vẫn còn một lối thoát”* cho mọi tình huống phức tạp. Các nhà cố vấn hôn nhân và gia đình cho chúng ta biết rằng sẽ không thể đạt được điều gì trong nỗ lực cứu vớt một cuộc hôn nhân trừ phi một người và đặc biệt là cả hai người đều cho rằng có thể nối lại hạnh phúc.

Các nhà tâm lý và những người hoạt động từ thiện đều cho rằng một người nghiện rượu sẽ càng bị lún sâu hơn vào tình trạng này trừ phi anh ta tin rằng anh ta có thể kiềm chế cơn khát của mình. Hiện nay, trong xã hội của chúng ta, mỗi năm có hàng nghìn những doanh nghiệp mới được hình thành, nhưng năm năm nữa chắc chắn sẽ chỉ có một tỷ lệ nhỏ trong số họ có thể còn hoạt động được. Phần lớn những doanh nghiệp thất bại sẽ phát biểu rằng: *“Tình hình cạnh tranh quá gay gắt và chúng tôi đã không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc quyết định từ bỏ nó”*. Thực tế cho thấy hầu hết con người chúng ta gặp phải những trở lực TAR (mọi cái đều bất

lợi: TAR: *things are rough*) thì họ đều chỉ nghĩ đến sự thất bại và vì vậy họ đã thất bại thực sự.

Khi bạn tin tưởng rằng bạn sẽ tìm ra hướng đi vượt qua trở lực thì rất tự nhiên những ý nghĩ tiêu cực *“Bỏ cuộc thôi”, “Hãy trở về đi thôi”,* lập tức biến thành những lời động viên tích cực *“Đừng lùi bước”, “Hãy tiến lên”.*

Một vấn đề nan giải, một khó khăn sẽ trở thành không thể giải quyết được nếu một khi bạn nghĩ về nó như vậy. Hãy để trí tuệ chỉ đường cho bạn bằng cách tin rằng luôn có thể tìm ra hướng đi nào đó. Phủ định và đơn giản chỉ phủ định điều ấy sẽ khiến bạn chỉ một mực khẳng định rằng không thể tìm ra giải pháp nào nữa.

2. *Hãy chịu lùi một bước để rồi tiến xa hơn.* Chúng ta thường cứ dậm chân tại chỗ quá lâu trước mọi trở ngại và vì vậy chúng ta không thể nhận thấy những hướng đi mới hay những cách làm mới.

Một người bạn kỹ sư của tôi, cách đây vài tuần đã tiến hành thiết kế một mô hình alitminium hoàn toàn mới mà trong thực tế chưa ai trước đó đã triển khai hay nghĩ ra một dự định gần như vậy. Mấy hôm trước tôi gặp anh và hỏi thăm công trình của anh đang tiến triển ra sao: *“Không tốt lắm!”* - Anh trả lời: - *Tôi đoán rằng tôi đã không dành đủ thời gian cho khu vườn của mình vào mùa hè này.* Riêng tôi khi phải làm việc với những dự án thiết kế trong một khoảng thời gian dài liên tục tôi thường phải bỏ dở công việc trong một thời gian để nghĩ ra những điều mới mẻ hơn. Anh bạn tôi chắc sẽ ngạc nhiên khi biết rằng rất nhiều ý tưởng sáng tạo mới xuất hiện trong tôi mỗi khi tôi ngồi dưới gốc cây trong vườn và tưới nước cho đám cỏ xung quanh.

Tại một cuộc họp báo, Tổng thống Eisenhower được phỏng vấn rằng: - *Tại sao ông thường xuyên đi nghỉ vào cuối tuần?* Câu trả lời của ngài Tổng thống thực sự là một lời khuyên bổ ích cho những ai muốn khai thác tối đa năng lực sáng tạo của mình. Ông nói: - *Tôi không tin rằng bất kỳ một ai, dù là người điều hành hãng General Motors hay là người đứng đầu nước Mỹ để có thể làm công việc của mình có hiệu quả nhất chỉ bằng việc ngồi vào bàn và cặm cụi với những đồng giấy tờ. Trên thực tế, với cương vị lãnh đạo người đó phải biết giữ cho bộ não của mình không bị phiền toái bởi những chi tiết vụn vặt và tư duy dựa trên các nguyên lý và những nhân tố cơ bản. Có như vậy ông ta mới có thể đưa ra những đánh giá rõ ràng và chính xác.*

Một thành viên trong hiệp hội của tôi thường xuyên đi nghỉ ở vùng ngoại ô khoảng ba ngày trong một tháng. Ông nhận thấy tác dụng của những chuyến đi này đối với công việc rất có hiệu quả cho tư duy và do đó ông là một thành viên tài năng trong công việc.

Bởi vậy, khi bạn vấp phải một trở lực nào đó xin đừng hủy bỏ toàn bộ công trình của mình. Hãy lùi lại một bước và lấy lại tĩnh tại tạo ra sáng suốt trong tâm trí. Bạn hãy thử chơi một vài bản nhạc hoặc đi dạo hay chợp mắt một lát. Sau đó khi trở lại sẽ xử lý vướng mắc trên, các giải pháp hữu hiệu sẽ tự đến với bạn.

Thái độ lạc quan cũng hỗ trợ rất nhiều trong những tình huống phức tạp. Một chàng trai trẻ kể lại cho tôi nghe quá trình cải thiện tâm trạng và tập trung khai thác những khía cạnh còn thuận lợi khi gặp các khó khăn của anh: *- Tôi đã từng làm việc cho một công ty tài chính lớn. Một hôm tôi nhận được thông báo thôi việc. Khi đó đang có một sự thay đổi lớn trong tình hình kinh tế và người ta sa thải những ai có vai trò ít quan trọng nhất đối với công ty. Công việc của tôi ở công ty vào thời điểm đó được trả công không cao lắm nhưng với tôi cũng là tạm ổn với mức sống tằn tiện của mình. Tôi cảm thấy thực sự chán nản và thất vọng nhưng rồi vài giờ trôi qua tôi nghĩ lại và cho rằng như vậy hóa ra lại hay, bởi vì tôi không thích thú với công việc ở đây lắm và nếu cứ tiếp tục làm việc như thế này chắc chắn tôi sẽ không có cơ hội để tiến xa hơn. Bây giờ đã có dịp tìm việc làm mà mình thực sự say mê. Sau đó, tôi đã tìm được một công việc khác hài lòng hơn và tiền công cũng xứng đáng hơn. Có lẽ lần bị sa thải đó là “điều kỳ diệu” nhất tôi từng gặp trong đời.*

Hãy nhớ rằng bạn luôn có thể tìm thấy điều may mắn trong mỗi rủi ro. Hãy nhìn vào khía cạnh tích cực của vấn đề và chế ngự ý nghĩ tiêu cực. Mọi điều sẽ tốt đẹp hơn nếu bạn nhìn nó với cách nhìn sáng suốt và lạc quan.

TÓM TẮT

Sự khác nhau giữa cái gọi là thành công và sự thất bại là ở thái độ của mỗi người đối với mỗi một vấn đề nảy sinh, một sự không may, một trở lực hay trong một tình thế bất hạnh và thất vọng.

Năm phương pháp sau đây có thể giúp bạn chuyển bại thành thắng.

1. *Nghiên cứu thất bại để tìm ra hướng đi giành thắng lợi. Khi thất bại, hãy học hỏi, tìm hiểu nguyên nhân và tiếp tục hành động để giành chiến thắng lần sau.*

2. *Hãy lấy can đảm để tự phê bình. Tự tìm ra nhược điểm và sửa chữa. Điều này sẽ giúp bạn trở thành một con người thông thái và đáng kính.*

3. *Đừng đổ lỗi cho số phận. Nên nhớ rằng mỗi điều rủi ro bạn gặp đều có những nguyên nhân*

từ chính bản thân bạn. Than thân trách phận sẽ không bao giờ đưa bạn đến đích của mình.

4. Kết hợp đức tính kiên nhẫn với thói quen hành động. Kiên trì theo đuổi mục tiêu nhưng đừng “húc đầu vào tường”. Hãy thử áp dụng những cách làm mới. Hãy thử nghiệm.

5. Ghi nhớ rằng mọi hoàn cảnh đều chứa đựng những yếu tố thuận lợi. Hãy tìm ra điều có lợi này. Hãy nhìn vào mặt phải của hiện tượng và xua tan sự chán nản, thất vọng.

Chương XII

ĐẶT MỤC TIÊU CHO MÌNH ĐỂ VƯƠN LÊN

Mọi tiến bộ của loài người, từ những phát minh vĩ đại, những khám phá về y học, những thành tựu về công nghệ đến những thành công trong kinh doanh... trước khi trở thành hiện thực đều đã được hình dung trong tâm niệm, ý tưởng của con người. Có thể khẳng định rằng “Mặt trăng quay xung quanh Trái đất” không phải là một phát hiện ngẫu nhiên mà là một trong những cái đích trước đó đã được các nhà khoa học đặt ra trong công cuộc chinh phục vũ trụ.

Cái đích ở đây có thể định nghĩa là một mục tiêu, mục đích, là ước vọng đi liền với hành động nhằm đạt được điều ta mong muốn. Cái đích không hề mơ hồ theo kiểu “*Ôi, giá mà ta có thể...*” mà nó phải thực sự rõ ràng.

“Đây là cái mà ta đang hành động để đạt được”.

Sẽ chẳng có thành công hay bước tiến xa hơn nào nếu không đặt ra một cái đích để phấn đấu. Sống mà không có mục đích thì cũng chẳng khác gì kẻ hành khất trong cuộc đời, chỉ đi, đi mãi, chẳng biết mình sẽ đi đâu và đặt chân đến nơi nào. Muốn thành công thì phải có mục đích.

Mục đích sống cũng là thứ tối quan trọng chẳng khác gì không khí đối với sự sống. Phải xác định thật rõ ràng đâu là nơi bạn muốn đến trên đường đời.

Dave Mahoney từ một nhân viên bình thường làm việc cho phòng bưu chính của một hãng quảng cáo với số tiền lương 25 đôla một tuần đã trở thành phó chủ tịch công ty Good Humor khi mới 33 tuổi. Và đây là suy nghĩ của Dave Mahoney về mục đích sống: - *Điều quan trọng không phải là bạn đã ở đâu hay bạn đang ở đâu mà là bạn muốn đến được đâu.*

Một công ty làm ăn khấm khá luôn phải đặt kế hoạch cho các mục tiêu dài hạn của công ty mình ít nhất là mười đến mười lăm năm. Các nhà quản lý của các doanh nghiệp thành đạt phải luôn đặt câu hỏi: “*Trong vòng 10 năm tới, công ty sẽ đi đến đâu?*” để rồi phải tập trung mọi cố

gắng để đạt được mục tiêu đó. Việc thiết kế công suất của một nhà máy phải đáp ứng được nhu cầu của năm đến mười năm chứ không chỉ đơn thuần là nhu cầu hiện tại. Và cần phải bắt đầu ngay từ bây giờ việc nghiên cứu sản xuất một sản phẩm để có thể phục vụ cho một thị trường mười năm nữa trong tương lai, hoặc thậm chí có thể còn lâu hơn.

Một công ty muốn tồn tại và phát triển không thể phó mặc tương lai của mình cho sự may rủi. Thế còn bạn?

Bài học quý giá cho tất cả chúng ta đó là việc phải biết nhìn xa trông rộng. Ta nên đặt kế hoạch ít nhất là cho mười năm tới. Ngay từ bây giờ bạn hãy xây dựng hình ảnh của mình mười năm sau. Cụ thể có nghĩa là bạn muốn mình sẽ trở thành con người như thế nào. Nếu không tự đặt cho mình những mục tiêu dài hạn để phấn đấu, bạn sẽ sống không có trách nhiệm nếu không muốn nói là buông trôi theo số phận. Không có mục đích ta sẽ không thể tiến xa trên đường đời.

Chúng ta hãy cùng nhau xem xét một ví dụ giải thích tại sao để đạt được những thành công thực sự ta cần phải có những mục tiêu dài hạn. Tuần vừa rồi, có một chàng trai đến tìm tôi và than phiền về chuyện nghề nghiệp của mình. (Tên anh ta tôi tạm gọi là F.B.) F.B. trông bề ngoài có vẻ rất thông minh và tử tế. F.B. đã tốt nghiệp đại học được bốn năm rồi mà vẫn chưa lập gia đình.

Chúng tôi đã trò chuyện về công việc mà F.B. đang làm, về chuyện học hành, về những khả năng đặc biệt và về cuộc sống nói chung của F.B. Và tôi có hỏi F.B. rằng: *Anh đến để xin tôi lời khuyên về việc đổi nghề? Vậy thì anh đang tìm kiếm công việc gì?* F.B. đã trả lời rằng: *Đó chính là điều tôi cần ông giúp đỡ. Tôi cũng chẳng biết là tôi muốn làm công việc gì!*

Trường hợp của F.B. tất nhiên, là một trường hợp khá phổ biến. Song tôi lại cho rằng việc tham dự các cuộc phỏng vấn xin việc của F.B. sẽ chẳng giúp gì cho anh ta. Lựa chọn một công việc mới cho mình mà lại phó mặc cho quyết định của các ông chủ như thế thật chẳng thú vị chút nào. Có rất nhiều cơ hội để tìm việc tại sao lại không hy vọng vào xác suất tìm được công việc thích hợp nhất. Một điều chắc chắn là tôi phải giúp F.B. hiểu được rằng trước khi đi tìm việc anh ta phải xác định được đó là công việc gì? Công việc đó như thế nào? Và tôi đã nói với F.B. thế này: *Hãy nhìn lại bản thân anh đứng từ góc độ nghề nghiệp. Anh có thể mô tả cho tôi hình ảnh của anh mười năm nữa được không?*

F.B. suy nghĩ một lát rồi trả lời: - *Những gì tôi mong muốn cũng giống như những gì người khác mong muốn. Một công việc được trả lương xứng đáng và một gia đình hạnh phúc, đúng vậy*

mặc dù thực sự tôi chưa suy nghĩ nhiều lắm về điều đó.

Mong muốn của F.B. là hoàn toàn tự nhiên. Tôi đã giải thích cho F.B. rằng việc lựa chọn nghề nghiệp của anh ta cũng giống hệt như việc đi đến cửa hàng bán vé máy bay và nói rằng: *Cho tôi mua một vé.* Và điều tất yếu là F.B. chỉ có thể nhận được vé nếu anh ta nói với người bán vé về cái đích mà anh ta muốn đến. Cuối cùng, tôi đã nói với F.B. rằng: *Tôi không thể giúp anh tìm việc làm chừng nào anh chưa cho tôi biết mục đích anh muốn đạt được, và chính anh mới có thể xác định được mục đích đó.* Hình như điều tôi vừa nói đã bắt đầu làm F.B. suy nghĩ. Liền hai giờ đồng hồ sau đấy, chúng tôi tiếp tục bàn luận nhưng không phải là về thuận lợi hay khó khăn của công việc này so với công việc khác mà là về việc làm thế nào để đạt ra được những mục tiêu cho mình. Tôi tin rằng F.B. đã học được bài học quan trọng nhất khi bắt đầu tìm kiếm việc làm là:

“Trước khi khởi hành, bạn phải biết rõ mình muốn đi đâu?”.

Thử đặt mình vào vị trí của một công ty kinh doanh bạn sẽ thấy tài năng, kinh nghiệm và những khả năng khác chính là các *“sản phẩm”* của công ty. Muốn phát triển các *“sản phẩm”* của mình bạn phải đòi hỏi được nhận giá cả cao nhất có thể có. Muốn vậy, chỉ có cách là lập kế hoạch cho tương lai.

Có thể thực hiện theo hai bước sau:

Thứ nhất: Hãy hình dung tương lai của bạn như một công ty với ba phòng ban: Công việc, gia đình và xã hội. Phân chia cụ thể như thế sẽ giúp bạn phân tích một cách sáng suốt, không nhầm lẫn, mâu thuẫn với chính bản thân mình, giúp bạn nhìn nhận bức tranh cuộc đời một cách tổng thể.

Thứ hai: Phải trả lời thật rõ ràng, chính xác các câu hỏi sau đây: Tôi muốn đạt được những gì trong cuộc đời? Tôi muốn sẽ là con người như thế nào? Và tôi sẽ bỏ ra những gì để đạt được điều đó?

Hình ảnh của tôi mười năm nữa: kế hoạch mười năm.

A. Công việc: *mười năm nữa tính từ bây giờ.*

1. Tôi muốn có mức thu nhập nào?

2. Tôi muốn giữ chức vụ gì, trách nhiệm ràng buộc ra sao?

3. Tôi muốn có quyền hành gì?

4. Uy tín của tôi mà công việc đó đem lại?

B. Gia đình: *mười năm nữa tính từ bây giờ.*

1. Gia đình tôi và bản thân tôi muốn có mức sống như thế nào?

2. Tôi muốn sẽ có một ngôi nhà như thế nào?

3. Những kỳ nghỉ nào tôi muốn có?

4. Tôi sẽ chu cấp về tài chính như thế nào cho con cái khi chúng mới trưởng thành.

C. Xã hội: *mười năm nữa tính từ bây giờ.*

1. Tôi muốn có bạn bè thuộc diện người như thế nào?

2. Tôi muốn tham gia những tổ chức xã hội gì?

3. Tôi muốn được giữ cương vị lãnh đạo gì trong hoạt động xã hội?

4. Tôi muốn theo đuổi sự nghiệp gì?

Mấy năm trước đây, cậu con trai tôi cứ nằng nặc đòi đóng một ngôi nhà gỗ cho chú chó Peanut, một chú chó rất thông minh và là niềm vui, niềm tự hào của nó. Thằng bé cứ nằn nì mãi và cuối cùng chúng tôi đã đồng ý. Nhưng thật đáng tiếc là tài thợ mộc của hai chúng tôi gộp lại cũng chẳng hơn gì con số không và tất yếu sản phẩm của chúng tôi đã phản ánh trung thành “*tài năng*” ấy.

Sau đó ít lâu, một người bạn thân của tôi ghé chơi. Nhìn thấy tác phẩm của chúng tôi, anh hỏi: - *Anh đặt cái gì ở bụi cây kia đấy? Trông nó chẳng giống ngôi nhà của chú chó chút nào?* Rồi anh bắt đầu chỉ cho chúng tôi thấy những sai sót của “*công trình*” và cuối cùng anh đã kết luận rằng: “*Thời nay chẳng có ai đóng nhà gỗ cho chó mà lại không sử dụng một bản vẽ thiết kế. Tại sao anh lại không làm như vậy nhỉ?*”.

Bạn ạ! Hãy cố gắng hình dung về tương lai của mình, đừng cho rằng như thế là viễn vông. Phải biết mong muốn, ước mơ, bởi vì chẳng có ai có thể nói rằng anh ta đã đạt được những thứ nhiều hơn những gì anh ta dự định hay đặt kế hoạch để đạt được. Vì vậy, bạn hãy mơ ước về một tương lai đẹp.

Dưới đây là nguyên văn một đoạn trích từ bản “Kế hoạch cho cuộc sống” của một học trò cũ của tôi. Bạn hãy đọc thử, xem xem anh ta hình dung như thế nào về cuộc sống gia đình tương lai của mình và rồi bạn sẽ thấy rằng anh ta đã nhìn thấy rất rõ hình ảnh chính mình trong tương lai:

Tôi muốn có một cơ ngơi riêng ở vùng nông thôn. Ngôi nhà của tôi sẽ xây theo kiểu phương Nam có 2 tầng với các cột nhà màu trắng và tất cả những thứ khác nữa. Chúng tôi sẽ xây những khoảng sân rộng có hàng rào trắng tấp, một hoặc hoặc hai ao thả cá vì cả tôi và vợ tôi đều rất mê câu cá. Một mong muốn nữa là tôi sẽ làm một con đường dài vòng quanh khu nhà, hai bên đường trồng những hàng cây nối nhau xanh mướt.

Song một ngôi nhà thôi chưa đủ, tôi cần có một gia đình. Tôi sẽ làm tất cả để ngôi nhà không đơn giản chỉ là nơi ăn ở, mà phải là một tổ ấm. Tất nhiên hàng năm, chúng tôi sẽ không quên dành thời gian nhất định để tham gia các hoạt động của nhà thờ vì chúng tôi không có ý định đặt Chúa ra ngoài những kế hoạch cuộc sống của mình.

Tôi mong muốn trong vòng mười năm tới, tôi sẽ có dịp đưa cả gia đình làm một chuyến du lịch vòng quanh thế giới. Tôi rất muốn đạt được nguyện vọng này trước khi con cái tôi xây dựng gia đình tức là trước khi gia đình bị phân tán. Còn nếu như không có điều kiện để đi một chuyến thì chúng tôi cũng có thể sẽ đi thành bốn-năm chuyến và mỗi lần sẽ đến thăm một vùng khác nhau. Tất nhiên, tất cả những kế hoạch về cuộc sống gia đình này đều phụ thuộc vào công việc của tôi sẽ tiến triển như thế nào? Vì thế, để đạt được tất cả những mong muốn của mình, tôi phải không ngừng làm việc.

Bản kế hoạch cho cuộc sống này đã được viết cách đây năm năm. Còn bây giờ thì tác giả của nó đã là chủ của năm dinh cơ lớn. Anh ta cũng đã mua được 170 m² đất ở vùng nông thôn và đang tiến dần đến cái đích của mình.

Ba mặt của cuộc sống: Công việc - Gia đình - Xã hội liên quan rất chặt chẽ với nhau. Song công việc là nhân tố có ảnh hưởng lớn hơn cả đối với các nhân tố khác. Hàng ngàn năm trước đây khi con người còn sống thành từng bầy đàn trong hang núi thì người được kính trọng nhất, có cuộc sống gia đình hạnh phúc nhất chính là người thợ săn bắn giỏi nhất. Khái quát lên ta sẽ thấy điều này vẫn rất đúng đối với xã hội ngày nay. Mức sống của gia đình chúng ta, sự tôn trọng, vị nể của mọi người dành cho chúng ta chủ yếu xuất phát từ những thành công của chúng ta trong công việc.

Cách đây không lâu, Tổ chức Mckinsey về Nghiên cứu Quản lý đã tiến hành việc nghiên cứu

với phạm vi lớn về vấn đề *Làm thế nào để trở thành một chuyên gia giỏi*. Người ta đã phỏng vấn các nhà lãnh đạo chính phủ, các học giả đứng đầu các ngành khoa học và nhiều giám đốc các doanh nghiệp. Dù ý kiến này hay ý kiến khác, tựu trung lại, hầu hết đều cho rằng yêu cầu quan trọng nhất đối với một chuyên gia là phải có hoài bão muốn vươn lên.

Hãy ghi nhớ lời khuyên này của John Wanamaker: *“Người ta chỉ làm việc hết mình chừng nào công việc đó có sức thu hút toàn bộ tâm lực của họ”*.

Hoài bão hay ước muốn, khi được khai thác triệt để sẽ biến thành sức mạnh, còn ngược lại nó sẽ nhanh chóng trở thành viễn vông, ảo tưởng.

Tôi còn nhớ đã có lần nói chuyện với một tác giả trẻ, đầy triển vọng của một tờ báo sinh viên. Cậu thanh niên này tỏ ra rất có khả năng và tài hòa hợp với nghề làm báo. Tôi đã hỏi cậu ta rằng: - *Jan, sau khi tốt nghiệp ra trường, cậu sẽ làm gì, chắc là sẽ theo nghề báo chí chứ?* Jan nhìn tôi rồi trả lời: - *Ồ, không! Tôi thích viết báo và làm phóng sự. Đối với tôi, làm việc ở tờ báo sinh viên này thật tuyệt vời. Nhưng làm báo suốt đời thì không*. Rồi năm năm trôi qua, tôi không gặp hay nghe nói gì về Jan. Cho đến một buổi tối, tình cờ tôi gặp Jan Orleans. Jan đang làm trưởng phòng nhân sự của một công ty điện tử. Jan than phiền với tôi rằng anh ta không hài lòng với công việc của mình. Jan cho biết: - *Tôi được trả lương khá cao. Đó là một công ty rất tuyệt và cuộc sống của tôi được đảm bảo khá chắc chắn, song ông biết không, trái tim tôi không chấp nhận. Giá mà sau khi tốt nghiệp tôi đi làm báo hay làm ở một nhà xuất bản có phải hay hơn không*.

Thái độ của Jan phản ánh rõ sự chán chường, thờ ơ. Anh ta sẽ không thể đạt được sự thành công tuyệt đối trong công việc chừng nào anh ta chưa từ bỏ nghề nghiệp hiện tại và bắt đầu gia nhập làng báo. Muốn thành công trước hết phải có lòng nhiệt tình và sự tổng lực của cả tâm hồn. Vì bạn chỉ có thể tập trung cả hai cố gắng đó để hành động, phấn đấu đạt được điều mình thực sự mong muốn.

Nếu như Jan hành động theo năng lực của mình thì lẽ ra anh ta đã có thể lên đến đỉnh của sự thành đạt. Hoặc ít nhất trong suốt quãng thời gian đó anh ta đã có thể kiếm được rất nhiều tiền và quan trọng là bản thân anh ta cảm thấy hài lòng đối với công việc đó hơn là công việc mà anh ta đang làm hiện nay.

Song việc rời bỏ cái mình không ưa thích để tiếp cận với cái mình thích, mong muốn thì cũng giống như việc lắp một mô-tơ năm trăm sức ngựa vào chiếc xe hơi đã chạy được mười năm.

Chúng ta ai cũng có những ham muốn nhất định, ai cũng mơ ước về những thứ mà ta thực sự muốn có, muốn làm. Những vũ khí rất nguy hiểm nhiều khi được người ta sử dụng mà không hề biết rằng chúng đã giết chết sự thành công mà lẽ ra ta có thể đạt được. Chúng ta phải cố gắng hủy bỏ ngay những thứ vũ khí đó.

1. Tự đánh giá bản thân: Chắc hẳn bạn đã từng nghe nhiều người nói như thế này: *Tôi rất muốn trở thành một bác sĩ (hay một chuyên gia, một thương nhân...) nhưng tôi không thể. Tôi không đủ chất xám. Tôi sẽ thất bại mất nếu như tôi dốc thân vào cuộc. Tôi không đủ trình độ và lại thiếu cả kinh nghiệm....*

2. An phận: Khi một người nói rằng: - *Tôi bằng lòng với số phận của mình* thì chính anh ta đã tự tiêu diệt những ước mơ của mình rồi.

3. Cạnh tranh: Lĩnh vực đó đã có quá nhiều người “bám chốt rồi” hoặc “Họ đang tranh giành nhau để đứng lên trên đầu kẻ khác” là những biểu hiện rất nguy hiểm, có thể nhanh chóng xóa đi những ham muốn chính đáng.

4. Sự độc đoán của các bậc cha mẹ: Tôi đã từng nghe hàng trăm cô, cậu thanh niên giải thích về sự lựa chọn nghề nghiệp của mình thế này: - *Tôi thực sự muốn làm công việc khác nhưng bố mẹ tôi lại muốn tôi làm công việc này và tôi không có cách nào khác là phải nghe theo và vâng lời.* Tôi tin rằng chẳng có bậc cha mẹ nào lại cố tình ép buộc con cái mình phải làm theo ý mình. Bố mẹ nào cũng chỉ mong cho con mình có một cuộc sống thành đạt, hạnh phúc. Nếu như người con kiên trì thuyết phục, giải thích cho bố mẹ rõ tại sao mình lại thích công việc này hơn là những công việc khác và nếu các ông bố, bà mẹ biết lắng nghe thì chắc chắn sẽ chẳng có vấn đề gì cả. Bởi vì họ đều chung một mong muốn là sẽ tìm được một công việc hợp ý nhất với nhiều thành đạt.

5. Trách nhiệm đối với gia đình: Một dẫn chứng của loại vũ khí nguy hiểm này là thái độ: *Lẽ ra năm năm trước đây tôi đã có thể làm khác đi, còn bây giờ tôi đã có gia đình và tôi không thể thay đổi gì được nữa!*

Hãy vứt bỏ ngay những thứ vũ khí giết người này. Hãy ghi nhớ rằng muốn có đủ sức mạnh để tiến bước xa hơn, cách duy nhất là phải làm những gì bạn muốn.

Ước muốn và hy vọng chẳng bao giờ muộn cả.

Phần lớn những người thực sự thành đạt đều làm việc ít nhất là bốn mươi giờ một tuần, và họ chẳng bao giờ phàn nàn gì về chuyện đó. Họ luôn tập trung tâm trí vào mục đích mà họ đã

đặt ra và chính điều này tạo cho họ năng lực làm việc không mệt mỏi.

Như vậy vấn đề nêu ra ở đây là năng lực của bạn sẽ được nhân lên nếu bạn tự đặt cho mình một mục tiêu phấn đấu và dồn hết sức lực để đạt được mục tiêu đó. Một khi đã có mục tiêu phấn đấu, bạn sẽ xóa bỏ được sự mệt mỏi, chán chường xác định được mục đích sống, mục tiêu sống còn có thể như một liều thuốc chữa được nhiều căn bệnh kinh niên.

Hãy xem xét sâu hơn một chút về sức mạnh của mục đích sống. Một khi đã thực sự tiếp cận với mục tiêu của mình bạn sẽ tập trung được cả sức mạnh thể chất cũng như sức mạnh lý trí để cố gắng đạt được mục tiêu ấy.

Điều quan trọng của mục đích sống là ở chỗ nó luôn giữ cho bạn đi đúng hướng. Quá trình đó diễn ra như thế này: Khi bạn đặt ra cho mình một mục tiêu thì chính mục tiêu đó sẽ tác động đến tiềm thức của bạn. Tiềm thức thì luôn luôn ở trạng thái cân bằng, còn ý thức thì lại không như vậy trừ khi nó đồng điệu với những gì đã được ghi trong tiềm thức. Nếu không có sự phối hợp chặt chẽ với tiềm thức thì con người sẽ trở nên bối rối, do dự, không quyết đoán. Còn bây giờ, sau khi đã đặt mục tiêu cho mình và ghi lại mục tiêu đó trong tiềm thức, một cách rất tự nhiên, bạn sẽ phản ứng theo đúng hướng. Còn ý thức của bạn sẽ được tự do để có thể suy nghĩ đúng đắn và sáng suốt nhất.

Để minh họa rõ cho việc phân tích này, ta hãy cùng xem xét hai nhân vật giả thuyết là Tom và Jack rồi bạn sẽ nhận ra những nét tính cách của Tom và Jack giống với những tính cách mà bạn đã từng gặp trong cuộc sống. Tom và Jack có thể nói là ngang bằng nhau về mọi mặt, chỉ trừ một điểm Tom có mục đích sống rất vững vàng còn Jack thì không. Tom xác định một cách cực kỳ rõ ràng về tất cả những gì anh ta muốn. Tom mong ước trở thành vị phó chủ tịch công ty sau mười năm nữa.

Chính mục tiêu mà Tom đã đặt ra, thông qua tiềm thức, đã chỉ cho Tom thấy: *“Hãy làm việc này”* hoặc *“Đừng làm việc đó, nó sẽ chẳng giúp ích gì đâu”*. Mục tiêu đó nói với Tom rằng: *“Tôi là tất cả những gì anh mong muốn trở thành sự thật. Và đây là những điều anh phải làm để biến tôi thành sự thật”*.

Mục tiêu của Tom đã dẫn Tom đi theo những hành động rất rõ ràng. Khi mua một bộ comple, mục tiêu đó cất tiếng nói và chỉ cho Tom thấy đâu là sự lựa chọn khôn ngoan nhất. Mục tiêu đó chỉ cho Tom cần phải tiến hành những bước đi như thế nào để thực hiện những công việc tiếp theo, phải phát biểu những gì trong một hội nghị bàn chuyện kinh doanh, phải xử trí như thế nào nếu có bất đồng xảy ra, phải tham khảo những gì và phải giữ lập trường như

thế nào... và điều quan trọng là không lúc nào được xa rời mục tiêu đã định.

Chính mục tiêu đã tạo cho Tom khả năng đối phó được với tác động của công việc ít nhiều ảnh hưởng đến anh ta.

Còn Jack, không có mục tiêu chỉ lối đưa đường nên anh ta rất dễ lúng túng, dao động. Những hành động của Jack chẳng phản ánh một cá tính nhất quán nào cả. Anh ta chỉ dò đoán ước tính những gì phải làm để rồi lại phải thay đổi ý định vì tính toán không kỹ lưỡng. Thiếu sự kiên định về mục đích ngày càng trượt dài trên con đường dẫn đến sự tầm thường của cuộc đời.

Tom muốn đề xuất một ý kiến và ngay bây giờ các bạn hãy đọc lại đoạn phân tích trên, ngẫm nghĩ một chút rồi thử quan sát, nhận xét lại những người xung quanh xem, bạn sẽ thấy tất cả những người đã thành đạt, không hề có ngoại lệ nào, đều cống hiến tuyệt đối cho mục tiêu của họ. Bạn hãy đặt mục tiêu cho mình, hãy phấn đấu vì nó và chắc chắn sẽ đạt được điều bạn mong muốn.

Có nhiều khi ta tỉnh dậy vào buổi sáng thứ Bảy mà chẳng hề có kế hoạch gì cho ngày đó cả. Ta mặc nhiên thờ ơ để rồi cả một ngày trôi qua ta không làm được việc gì mới mà vẫn tự bằng lòng với mình là dù sao thì ngày đó cũng đã qua rồi! Song nếu ngay buổi sáng thức dậy ta đặt ngay kế hoạch trong ngày thì chắc chắn ta sẽ hoàn thành ít nhất là một phần công việc nào đó. Đây chính là một bài học rất quan trọng cần ghi nhớ: Muốn hoàn thành việc gì trước hết bạn phải đặt kế hoạch sẽ hoàn thành việc đó.

Phải đặt mục tiêu để thực hiện.

Nền sản xuất lớn của chúng ta chắc chắn sẽ bị đình trệ nếu như các nhà quản lý không lập ra những kế hoạch sản xuất, những mốc thời gian hạn định. Các trưởng phòng mại vụ phải biết rằng nhân viên của họ sẽ bán được nhiều hàng hơn nếu họ được cấp thêm hạn ngạch.

Còn bạn bây giờ hãy tự đặt những mục tiêu cho mình: những mốc thời gian hạn định, hạn muộn nhất khi nào, bạn có thể tự cấp cho mình hạn ngạch gì... Chắc chắn rồi bạn sẽ hoàn thành được công việc mà bạn dự định.

Theo giáo sư George E. Burch của trường Đại học và Trung học Y khoa Tulane, một chuyên gia nghiên cứu về tuổi thọ con người cho biết có rất nhiều nhân tố tác động đến tuổi thọ của con người: trọng lượng cơ thể, sự di truyền, chế độ ăn kiêng, áp lực tâm lý, các thói quen cá nhân... Song giáo sư cũng cho rằng: *Con đường ngắn nhất đưa người ta đến cái chết là nghỉ hưu*

và hoàn toàn không làm việc. Bởi vì con người sống là phải có sự say mê với cuộc sống.

Mỗi chúng ta đều có một sự lựa chọn của riêng mình. Về hưu đối với người này có thể mới là sự bắt đầu nhưng với người khác lại có thể là sự kết thúc. Nếu sống theo kiểu: *“Không làm gì khác ngoài ăn, ngủ và nghe nhạc rock”* sau khi về hưu thì đó chính là sự tự hủy hoại phần đời còn lại. Đối với những người coi nghỉ hưu là dấu chấm hết của cuộc sống làm việc đầy mục đích thì họ sẽ nhanh chóng phủ nhận nốt quãng đời còn lại, và việc nghỉ hưu cũng chính là sự kết thúc phần đời đó.

Ở một thái cực khác, người ta lựa chọn cách làm ngược lại. Cũng là về hưu, nhưng như anh bạn Lew Gordons của tôi chẳng hạn, anh đã chọn cách sống như thế này: Lew đã về hưu cách đây được vài năm, đương chức là phó chủ tịch ngân hàng lớn nhất Atlanta. Song ngày Lew về hưu thực sự là ngày bắt đầu một trang mới trong đời. Lew trở thành cố vấn kinh doanh cho ngân hàng.

Bây giờ ở tuổi 60 nhưng Lew vẫn tiếp tục làm việc. Một trong những dự án đặc biệt của ông là góp công xây dựng Pi Sigma Epsilon - hội những doanh nhân và cố vấn kinh doanh chuyên nghiệp. Lần nào gặp Lew tôi cũng có cảm tưởng là hình như ông ngày càng trẻ ra. Ông sống với một tác phong rất trẻ trung như mới ngoài 30.

Lew Gordons thực sự khác hẳn với các ông “Khốt”, bà “Khốt” lúc nào cũng than phiền về tuổi già, tiếc nuối thời hoa niên đã qua.

Mục đích sống nghiêm túc có thể kéo dài được cuộc sống cho con người ngay cả khi người ta tưởng như là tất cả gần như đã chấm dứt. Mẹ của bạn tôi, bà D. bị mắc bệnh ung thư ngay sau khi mới sinh cậu ấy. Bất hạnh hơn, trước khi người ta chẩn đoán được bệnh của bà ba tháng thì ông bố của bạn tôi mất. Chồng mất, bản thân đau ốm, song bà D. đã không chùn bước. Các bác sĩ cho rằng chẳng còn mấy hy vọng có thể kéo dài cuộc sống cho bà. Bất chấp tất cả, bà D. đã tự đặt quyết tâm cho mình là sẽ phải sống, sống để nuôi con cho đến khi con mình tốt nghiệp đại học. Bà tiếp tục trông coi cửa hàng tạp hóa của người chồng để lại. Bà đã phải mổ xẻ nhiều lần và lần nào các bác sĩ cũng nói: - *Chỉ còn vài tháng nữa thôi!*

Tất nhiên bệnh ung thư thì không thể nào chữa khỏi, song thật kỳ diệu là những lần “*vài tháng nữa*” ấy cộng lại đã kéo dài được đúng hai mươi năm. Và chỉ sau khi anh bạn tôi tốt nghiệp đại học được sáu tuần thì bà D. mới vĩnh viễn ra đi.

Như thế là mục đích sống, khát vọng sống cháy bỏng đã giúp bà D. để lùi cái chết.

Hãy xác định một cách nghiêm túc mục đích sống để kéo dài thêm cuộc sống. Và chẳng có thứ thuốc nào trên đời này có thể kéo dài thêm cuộc sống lại hiệu nghiệm bằng khát vọng sống, mong muốn đạt được một mục đích nào đó của cuộc đời.

Những ai mong muốn đạt được đỉnh cao của sự thành công cần ghi nhớ một nguyên tắc là: thành công nào cũng chỉ có thể đạt được từng bước một. Để xây được một ngôi nhà lớn thì phải xây dựng từng viên gạch một. Thắng lợi của cả mùa bóng là do thắng lợi của từng trận đấu làm nên. Có nghĩa là một thành công lớn là kết quả của một chuỗi những thành công nhỏ.

Eric Sevaried, một phóng viên nổi tiếng, trong tờ *Readers Digest* đã tâm sự rằng lời khuyên chí lý nhất mà anh nhận được là nguyên tắc: *“Một dặm tiếp theo”*. Xin được trích một đoạn như sau:

“Trong chiến tranh thế giới lần thứ hai, tôi và vài người khác nữa đã phải nhảy dù từ trên một máy bay vận tải quân sự bị trúng đạn xuống một cánh rừng ở biên giới Miến Điện - Ấn Độ. Chúng tôi đã phải vật lộn với sự sống để rồi tới ngày cuối cùng của tuần thứ ba mới gặp được đội tìm kiếm. Chính chúng tôi cũng không thể ngờ được rằng mình đã vượt qua hơn 140 dặm đường rừng núi dưới cái nắng tháng Tám như thiêu như đốt, với những trận mưa vùng nhiệt đới.

Ngay trong giờ “hành quân” đầu tiên, tôi đã bị đinh giày đâm vào bàn chân. Và cho đến tối hôm đó thì cả hai bàn chân cùng sưng giộp lên. Thế này thì làm sao tôi có thể đi tiếp được? Lại còn những người khác nữa, có người còn trầm trọng hơn tôi, làm sao chúng tôi có thể thoát khỏi nơi này? Không thể đi được nhưng chúng tôi vẫn có thể bò hay lết được. Vẫn có thể hy vọng là chúng tôi sẽ không nghỉ đêm trong một làng nào đó của người Ấn đang nằm phía trước. Cuối cùng, chúng tôi đã quyết định là: không còn cách nào khác là phải tiếp tục cuộc “hành quân”, một dặm, rồi một dặm tiếp theo,... cứ như vậy chắc chắn sẽ tới đích”.

“Tôi còn nhớ có lần dồn hết vốn liếng của mình để nhận viết một cuốn sách khoảng 250.000 từ. Thực sự lúc đó tôi không dám chắc là cuốn sách của tôi sẽ hoàn thành đúng thời hạn, bởi vì đối với tôi lúc đó cuốn sách quá đồ sộ. Trong khi viết tôi đã phải cố gắng chỉ nghĩ đến đoạn văn tiếp theo chứ không dám nghĩ đến trang tiếp theo, càng chưa nói đến là chương tiếp theo. Cứ như thế trong sáu tháng ròng, tôi không hề làm việc gì khác ngoài việc cặm cụi viết từng đoạn, từng đoạn một. Cuối cùng thì cuốn sách cũng hoàn thành. Chính nó đã viết nên bản thân nó.

Cách đây đã khá nhiều năm, tôi bắt đầu nhận viết bài cho một tờ báo. Tính cho đến nay, tổng số bài tôi viết cho tờ báo đó đã lên tới 2000. Tôi cứ viết từng bài, từng bài một... rồi gửi cho tờ báo... Song nghĩ lại nếu như lúc đó người ta yêu cầu tôi ký một bản hợp đồng dài hạn sẽ viết 2000

bài cho báo thì có lẽ tôi đã từ chối ngay rồi! Quả thật 2000 bài một lúc là một con số khủng khiếp”.

Nguyên tắc “*Một dặm tiếp theo*” tỏ ra rất đúng đối với trường hợp của Eric Sevaried và nó cũng sẽ đúng với các bạn.

Tiến hành dần từng bước một là cách khôn ngoan nhất để đạt được bất kỳ một mục tiêu nào.

Tuy nhiên nhiều khi nhìn bề ngoài bạn có thể cho rằng người ta có thể thành công một cách bất ngờ, vô cùng nhanh chóng. Song nếu xem xét kỹ lại tất cả những gì đã xảy ra, bạn sẽ phát hiện thấy nhiều thứ đã được chuẩn bị trước mà ta lầm tưởng là lẽ tự nhiên. Cũng giống như là một ngôi nhà được xây bằng nhiều viên đá mà mỗi viên đá nếu đứng riêng một mình thì sẽ chỉ là vô nghĩa.

Bạn hãy làm theo chỉ dẫn này. Bắt đầu cuộc hành trình đến đích cuối cùng bằng cách đặt ra từng nhiệm vụ nối tiếp nhau, đừng so sánh nhiệm vụ này là quan trọng hơn so với các nhiệm vụ khác. Tất nhiên bước đi nào cũng phải nhất quán về định hướng. Phải luôn ghi nhớ câu hỏi này và sử dụng nó để đánh giá mọi việc bạn làm: “*Liệu việc này có giúp đưa ta đến nơi ta muốn đến hay không?*”. Nếu câu trả lời là “*không*” thì hãy từ bỏ việc đó ngay. Còn nếu câu trả lời là “*có*” thì hãy tiếp tục hành động theo hướng đó.

Rõ ràng là như vậy. Ta không thể nhảy một bước dài để đạt ngay tới sự thành công mà phải tiến hành từng bước đi một.

Bạn hãy tự kiểm tra lại bản thân rồi thử quyết định những công việc cụ thể gì cần phải làm để có thể đạt được hiệu quả cao nhất. Dưới đây là một bảng hướng dẫn những công việc mà bạn sẽ làm trong ba mươi ngày tới. Đến ngày thứ ba mươi, bạn hãy so sánh những gì bạn đạt được với những mong muốn của bạn đặt ra từ ngày đầu tiên. Sau đó, lại lập một bảng công việc mới cho ba mươi ngày tiếp theo. Luôn nhớ rằng muốn thành công ở những công việc lớn thì trước hết phải thành công ở những công việc nhỏ.

BẢNG CHỈ DẪN CÔNG VIỆC TRONG 30 NGÀY

Từ giờ cho đến ... tôi sẽ

A. Bỏ những thói quen xấu sau:

1. Trì hoãn, lẩn lữa công việc.

2. Nói năng bừa bãi.
3. Xem tivi quá 6 tiếng mỗi ngày.
4. Ngồi lê đôi mách.

B. Cố gắng tạo thói quen:

1. Buổi sáng sửa sang đôi chút về diện mạo.
2. Trước khi đi ngủ, đặt kế hoạch cho ngày hôm sau.
3. Không tiết kiệm lời khen đối với mọi người nếu có dịp bày tỏ.

C. Nâng cao giá trị của bản thân đối với công việc.

1. Chọn làm công việc quản lý có hiệu quả từ các nhân viên cấp dưới.
2. Tìm hiểu thêm về công ty, về ngành hàng, khách hàng.
3. Nêu ra ba ý kiến góp ý để nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

D. Nâng cao vai trò của bản thân đối với gia đình.

1. Động viên vợ trong công việc gia đình.
2. Mỗi ngày một lần hãy làm việc gì đó gây bất ngờ đặc biệt cho cả gia đình.
3. Mỗi ngày hãy dành một giờ đồng hồ chăm sóc gia đình.

E. Bồi bổ tri thức.

1. Mỗi tuần đầu tư hai giờ để đọc các tạp chí chuyên môn.
2. Đọc một cuốn sách tự nghiên cứu và có hướng dẫn.
3. Tìm thêm bạn mới.

Lần sau, nếu bạn gặp một người nào đó làm việc có hiệu quả, suy nghĩ sáng suốt, tự tin thì hãy luôn nhớ rằng không phải anh ta sinh ra đã như vậy. Anh ta là một sản phẩm của những cố gắng rất có ý thức được duy trì và củng cố qua nhiều ngày, nhiều tháng, nhiều năm.

Xây dựng được những thói quen tốt, từ bỏ những thói quen xấu cũng chính là quá trình cần

được tiến hành từng bước, từng ngày, từng tháng.

Ngay bây giờ, bạn hãy lập cho mình một bảng chỉ dẫn công việc đầu tiên cho ba mươi ngày tới.

Khi bàn về vấn đề đặt ra các mục đích để phấn đấu, nhiều người có suy nghĩ rằng: *“Tôi hiểu, làm việc theo một mục đích đã định là điều rất quan trọng song có quá nhiều những sự việc khác xảy ra làm hỏng hoặc ảnh hưởng xấu đến kế hoạch của tôi”*.

Đúng vậy, rất nhiều nhân tố nằm ngoài khả năng kiểm soát của bạn ảnh hưởng lớn đến mục đích mà bạn mong muốn đạt được ví như ai đó trong gia đình bạn ốm nặng hoặc chết, công ty bạn đang làm việc bị phá sản hay bạn không may bị tai nạn...

Vì vậy vấn đề mà ta cần ghi nhớ ở đây là: *Phải chuẩn bị tinh thần để đối phó với mọi biến cố có thể xảy ra!* Chẳng hạn khi bị tắc đường, bạn không nên chôn chân ở đó chờ đợi hoặc từ bỏ chuyển đi để quay về nhà. Giải pháp tích cực là bạn nên cố gắng tìm con đường khác quyết tâm đến được nơi mình muốn đến.

Ta hãy quan sát công việc của các nhà chỉ huy quân sự. Khi nào vạch kế hoạch tiến công một mục tiêu nào đó họ cũng đều đưa ra rất nhiều các phương án thay thế khác nhau. Nếu có biến cố gì xảy ra mà không thể thực hiện được phương án A, họ sẽ chuyển ngay sang phương án B. Bạn có thể an tâm ngồi đợi trên máy bay ngay cả khi sân bay dự định sẽ hạ cánh có trục trặc về kỹ thuật không thể sử dụng được bởi vì bạn biết rằng người ta có nhiều đường băng thay thế khác và lượng xăng dự trữ trên máy bay lúc nào cũng đầy đủ.

Chẳng mấy ai thành công mỹ mãn mà không phải đối đầu với những biến cố tương tự như vậy.

Điều quan trọng là chúng ta phải kiên định với mục tiêu. Nếu gặp bất trắc xảy ra hãy cố gắng tìm cho mình một con đường khác. Bởi vì, để tiến được đích không phải chỉ có một con đường duy nhất.

Có lẽ bạn cũng đã nghe nhiều người nuối tiếc rằng: *“Giá mà hồi năm 19... tôi mua lấy hai mươi trái phiếu thì có phải bây giờ tôi đã có một đồng tiền rồi không”*.

Thông thường, mọi người chỉ nghĩ đến việc đầu tư tiền của của mình bằng cách mua cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản hay những loại tài sản khác. Họ không hề nghĩ rằng cách đầu tư có lợi nhất: Hãy dùng tiền mà bạn có để mua những thứ làm tăng sức mạnh và khả năng làm việc có hiệu quả của lý trí.

Một nhà đầu tư khôn ngoan phải hiểu rằng anh ta sẽ mạnh hơn hay yếu đi sau năm năm nữa không phụ thuộc vào việc anh ta sẽ làm gì vào năm thứ năm đó mà nó phụ thuộc vào việc anh ta làm gì trong năm nay. Lợi nhuận chỉ có thể có được nhờ một nguồn duy nhất là - đầu tư.

Một bài học cho tất cả chúng ta là: Để có lãi, để có thu nhập cao hơn mức trung bình trong những năm tới thì ngay bây giờ chúng ta phải đầu tư vào chính bản thân mình. Có đầu tư thì mới đạt được mục đích.

Sau đây là hai dạng tự đầu tư chắc chắn sẽ đem lại nhiều lợi nhuận cho bạn trong tương lai.

1. Đầu tư vào việc giáo dục học hành: Học tập một cách nghiêm túc là phương án đầu tư tốt nhất cho bản thân. Song bạn phải chắc chắn rằng bạn đã hiểu rõ thế nào là giáo dục thực sự. Nhiều người đánh giá trình độ giáo dục bằng số năm học ở trường hay số bằng cấp chứng chỉ, giấy chứng nhận,... Song các phương pháp đánh giá mang tính định lượng ấy không hẳn đã đánh giá hoàn toàn chính xác về sự thành công của con người. Ralph J. Cordiner, chủ tịch tập đoàn General Electric cho biết quan điểm của những nhà quản lý cấp cao đối với vấn đề trình độ giáo dục, như sau: *“Hai vị chủ tịch xuất chúng của chúng tôi là ngài Wilson và ngài Coffin đều chưa từng bao giờ đặt chân vào giảng đường đại học. Trong khi đó nhiều nhân viên dưới quyền của họ có cả bằng giáo sư. Ở đây chúng tôi không quan tâm đến bằng cấp mà quan tâm đến năng lực thực sự”*.

Nhiều người khác thì lại cho rằng trình độ giáo dục được đánh giá bằng số lượng các thông tin ghi lại trong bộ não được đem ra sử dụng. Càng ngày chúng ta càng sử dụng thêm nhiều sách vở, tài liệu và máy vi tính để thay thế cho bộ nhớ của mình. Và như thế, nếu bộ óc của chúng ta chỉ làm được mỗi một chức năng ghi nhớ thông tin như các máy đó thì sẽ không còn gì để nói nữa.

Trình độ giáo dục thực sự - thứ đáng được người ta đầu tư nhất phải là thứ giáo dục có khả năng phát triển, khai thác sức sáng tạo của bộ óc. Và như vậy, để đánh giá trình độ của một người thì phải căn cứ vào lối tư duy, cách suy nghĩ và hành động của người đó.

Học tập - giáo dục chính là động lực nhằm hoàn thiện khả năng tư duy của con người. Để học tập, để tiếp cận với tri thức, bạn có rất nhiều phương án. Phương án phổ biến nhất với hầu hết mọi người là tham dự các khóa học ở các trường đại học. Nếu như cho đến bây giờ bạn vẫn chưa có điều kiện học đại học thì cũng không hề gì. Các trường đại học vẫn liên tục mở rất nhiều các khóa học. Bạn hãy lựa chọn lấy một khóa học thích hợp nhất. Đến trường rồi bạn sẽ thấy không phải chỉ có giới trẻ mới tốt nghiệp phổ thông mà còn có rất nhiều nhân vật khá

quan trọng trong xã hội mà nhiều người đã và đang nắm vững những chức vụ cao. Tôi đã từng đến dự một lớp học buổi tối có 25 học viên và bạn có biết không, trong số đó có một người là ông chủ của một tập đoàn 25 cửa hàng kinh doanh tổng hợp, 2 nhà buôn độc quyền về ngành hàng sản phẩm lương thực trong cả nước, 4 kỹ sư mới tốt nghiệp ra trường, một thiếu tướng không quân và nhiều người khác có địa vị xã hội tương tự.

Hiện nay có rất nhiều người theo học các lớp đại học buổi tối và đã được cấp bằng đại học. Song xét cho cùng, tấm bằng đó chẳng qua cũng chỉ là một mảnh giấy mà thôi. Đó không phải là mục tiêu thực sự của họ. Họ đi học là để bồi bổ thêm vốn kiến thức giúp họ đầu tư cho tương lai.

Và chớ nên lầm lẫn về điều này: Học tập - giáo dục thực sự là một sự mặc cả. Chỉ với 75 đến 150 đôla bạn đã có thể theo học một tuần một tối ở trường đại học trong suốt cả một năm. Thử so sánh số tiền ít ỏi đó với tổng thu nhập một năm của bạn và tự hỏi mình xem: *“Khoản đầu tư ít ỏi này có đem lại lợi ích gì cho tương lai của mình không?”*.

Tại sao bạn lại không quyết định đầu tư ngay bây giờ? Hãy gọi quyết định đó là: *“Trường học: mỗi tuần một tối cho cuộc sống tương lai”*. Mục tiêu ấy sẽ luôn luôn thôi thúc bạn phấn đấu hết sức mình.

2. Đầu tư vào các nguồn phát huy sức sáng tạo: Học tập - giáo dục giúp bạn tạo dựng tri thức của chính mình, vận dụng tri thức đó để đối phó với tất cả, tìm ra được giải pháp cho những vấn đề cụ thể. Còn sức sáng tạo lại nuôi sống tri thức, tiếp sức cho tri thức tiếp tục hoàn thiện.

Những nguồn nào có thể giúp bạn phát huy sức sáng tạo? Tất nhiên là có rất nhiều, song ít nhất để có thể có một nguồn giúp bạn phát huy khả năng sáng tạo, một việc rất đơn giản là mỗi tháng bạn hãy dành dụm một số tiền để mua ít nhất là một cuốn sách và một cuốn tạp chí mà bạn cho là có ích trong việc phát huy sáng tạo của bạn. Chút ít tiền của, chút ít thời gian chỉ thế thôi đã có thể giúp bạn thành người có khả năng luôn luôn đưa ra những ý kiến sáng suốt, thông minh.

Một lần trong khi đang dùng bữa trưa ở một tiệm ăn, tôi đã nghe được mẩu chuyện đối thoại này giữa hai người bạn. Một người nói: - *Cuốn Wall Street Journal đắt quá, những 20 đôla một năm, tôi không thể mua cuốn đó được*. Còn người kia, ắt hẳn là người có tri thức thành đạt hơn đáp lại rằng: - *Còn tôi thì lại nhận ra rằng tôi không thể không mua nó*.

Một lần nữa, hãy học tập những người đã thành đạt. Hãy đầu tư vào chính bản thân.

HÃY HÀNH ĐỘNG

Dưới đây là bảng tóm tắt ngắn gọn những nguyên tắc để đạt được thành công. Hãy cố gắng thực hiện trong khả năng cao nhất của bạn:

- 1. Xác định rõ ràng đâu là cái đích bạn muốn đến. Xây dựng càng chi tiết càng tốt hình ảnh của bạn sau mười năm nữa trong tương lai.*
- 2. Đề ra một kế hoạch mười năm. Đừng phó mặc cuộc đời cho sự may rủi. Hãy đặt bút viết ra những gì bạn mong muốn về cuộc sống gia đình, công việc và cuộc sống xã hội.*
- 3. Hãy ước muốn, hy vọng và đặt ra các mục đích sống để có thêm sức mạnh. Đặt ra các mục tiêu và cố gắng đạt được những mục tiêu đó. Đặt ra cho mình mục đích sống để rồi thực sự tìm ra được ý nghĩa của cuộc sống.*
- 4. Hãy coi mục tiêu mà bạn đặt ra là “người phi công tự động”. Một khi bạn thực sự thiết tha với nó bạn sẽ tự mình đưa ra những quyết định đúng đắn để tới được cái đích bạn cần đến.*
- 5. Để đạt được mục tiêu, hãy tiến hành từng bước một, không nên xem nhẹ bước nào dù đó chỉ là bước đi nhỏ.*
- 6. Hãy xây dựng các mục tiêu cho ba mươi ngày một và luôn luôn cố gắng hết sức để thực hiện.*
- 7. Mỗi bước đi phải chuẩn bị nhiều phương án dự phòng nhằm có thể thay đổi phương án này bằng một phương án khác. Song dù là phương án nào cũng phải giữ vững mục tiêu.*
- 8. Hãy đầu tư vào chính bản thân bạn. Đầu tư vào học tập - giáo dục, đầu tư vào những nhân tố khác để có khả năng phát huy sức sáng tạo và năng lực trí tuệ của bạn.*

Chương XIII

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SUY NGHĨ GIỐNG NHƯ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO?

Một lần nữa, bạn hãy nhớ rằng: *Chẳng mấy ai kéo ta lên những đỉnh cao của thành công mà chỉ có chính bản thân ta, những người bên cạnh ta và những người bên dưới đẩy ta lên mà thôi!*

Để đạt được đỉnh cao của thành công đòi hỏi cần phải có sự ủng hộ và hợp tác của nhiều người xung quanh. Và để giành được sự ủng hộ, hợp tác đó, bản thân ta phải có khả năng lãnh đạo.

Các nguyên tắc của thành công mà chúng ta đã xem xét ở nhiều chương trước có thể coi là những công cụ khá hữu ích giúp bạn phát triển khả năng lãnh đạo của mình. Còn ở đây, tôi muốn nhấn mạnh đến bốn nguyên tắc đặc biệt để hướng những người xung quanh hành động theo mong muốn của mình. Bạn có thể áp dụng những nguyên tắc này đối với công việc xã hội và cả ở gia đình bạn. Đó là:

- 1. Hãy xác định những đối tượng nào bạn muốn gây tác động.*
- 2. Suy nghĩ xem làm thế nào để gây ảnh hưởng đối với họ một cách chính đáng?*
- 3. Hãy nghĩ đến thành công, tin tưởng vào sự thành công và phấn đấu hết mình để giành thắng lợi.*
- 4. Dành thời gian để tự cân nhắc.*

Hãy thực hiện những nguyên tắc này rồi bạn sẽ thấy có kết quả thực tế.

Còn bây giờ chúng ta hãy xem xét kỹ lưỡng từng nguyên tắc một.

Nguyên tắc số 1: Xác định những đối tượng mà bạn muốn gây tác động. Xin dẫn ra đây hai trường hợp khá điển hình: Ted là giám đốc phụ trách truyền hình của một hãng quảng cáo lớn. Một lần Ted phải trực tiếp chịu trách nhiệm sản xuất một số phim quảng cáo cho một nhà máy sản xuất giày dép trẻ em. Song sau đó khoảng một tháng người ta nhận thấy rằng quảng cáo theo kiểu mà Ted đã thực hiện gần như không đem lại kết quả. Các cửa hàng bán lẻ giày dép trẻ em chẳng tiêu thụ được nhiều hơn là mấy. Và người ta bắt đầu đặt vấn đề đối với phim quảng cáo bởi vì hầu hết các thành phố người ta chỉ áp dụng hình thức quảng cáo trong các chương trình tivi chứ không dùng phim quảng cáo.

Kết quả tiến hành điều tra ý kiến khán giả truyền hình cho thấy 4% số người được hỏi cho rằng đó là những phim quảng cáo hay, có thể xếp vào loại một trong số những phim hay nhất.

96% số người còn lại hoặc là tỏ thái độ bàng quang hoặc là phản đối kịch liệt cho rằng đó là thứ phim đã “bốc mùi”, với những lời nhận xét kiểu như thế này: *“Thật khủng khiếp. Nó giống hệt như bản nhạc New Orleans chơi lúc ba giờ sáng. Bọn trẻ nhà tôi rất thích xem phim quảng cáo vậy mà cứ đến lúc phát bộ phim này thì chúng lại bỏ đi tắm hoặc chạy đi lấy nước mát trong tủ lạnh. Tôi cho rằng có ai đó đang cố gắng để trở nên quá thông minh”*.

Một điều đặc biệt thú vị là khi người ta tập hợp tất cả những khán giả đó lại và tiến hành phân tích thì 4% số người ủng hộ bộ phim chính là những người có khá nhiều điểm giống Ted. Chẳng hạn về mức thu nhập, trình độ giáo dục, các sở thích và các mối quan tâm khác. Còn 96% số người còn lại thực sự là thuộc một tầng lớp “*Kinh tế - xã hội*” hoàn toàn khác.

Công trình tốn tới gần 20.000 đôla của Ted đã đổ bể bởi vì Ted chỉ nghĩ đến bản thân mình. Anh ta đã dựng phim chỉ dựa vào sự suy nghĩ của riêng cá nhân anh ta chứ không phải dựa vào suy nghĩ của đa số khách hàng. Và anh ta đã tự bằng lòng với mình mà không hề biết rằng đa phần khán giả chẳng hài lòng chút nào.

Tình hình chắc chắn là đã tích cực hơn rất nhiều giá như Ted đặt mình vào địa vị của những khách hàng bình thường và đặt cho mình hai câu hỏi là: *“Nếu ta là một ông bố, bà mẹ muốn mua giày cho bọn trẻ thì ta phải quan tâm tới loại phim quảng cáo nào?”* hoặc *“Nếu ta là một cô hoặc một cậu bé thì loại phim quảng cáo nào sẽ buộc ta đòi bố mẹ mua giày mới?”*.

Trường hợp thứ hai của Joan - một cô gái 24 tuổi, thông minh, có học và rất hấp dẫn. Ngay sau khi tốt nghiệp đại học, Joan trở thành người chạy hàng cho một cửa hàng bách hóa. Nhiều người đánh giá rằng: *“Joan có tham vọng, có tài năng và có cả sự nhiệt tình nữa. Cô ấy nhất định sẽ thành công”*.

Vậy mà thực tế Joan đã không mấy thành công. Joan chỉ làm được công việc này trong 8 tháng và rồi phải chuyển sang làm công việc khác.

Tôi chơi khá thân với một trợ lý của Joan - Anh ấy đã nhận xét về Joan như sau: - *Joan có rất nhiều ưu điểm nhưng có một nhược điểm lớn. Cô ấy luôn luôn chỉ mua những thứ mà cô ấy thích nhưng lại rất ít khách hàng quan tâm. Joan chọn kiểu dáng, màu sắc, chất liệu và giá cả theo ý kiến riêng mà không đặt mình vào vị trí của khách hàng đến mua ở đây. Khi tôi góp ý với Joan về việc ấy, Joan cứ khẳng định rằng: - Ồ không, rồi khách hàng sẽ thích nó. Tôi chắc rằng chúng ta sẽ bán hàng rất chạy*.

Joan được sinh ra trong một gia đình khá giả. Từ nhỏ cô ấy chỉ biết đề cao vấn đề chất lượng. Giá cả đối với cô ấy không hề quan trọng. Cô ấy không để ý đến việc những khách hàng

có thu nhập trung bình và thấp sẽ phản ứng như thế nào đối với giá cả. Chính vì thế mà những hàng hóa Joan đưa về bán không tiêu thụ được hoặc là tiêu thụ rất chậm.

Vấn đề tôi muốn bàn ở đây là: một khi bạn muốn người khác làm những việc bạn mong muốn thì trước hết bạn phải xem xét tất cả bằng con mắt của họ. Một thương gia giàu kinh nghiệm cho biết rằng ông đã dành khá nhiều thời gian vào việc phân tích, dự đoán phản ứng của khách hàng đối với hàng hóa của mình trước khi đem hàng đó ra bán. Hòa mình với khán giả sẽ làm cho người dẫn chương trình tạo ra những chương trình thú vị, hấp dẫn hơn và ấn tượng hơn. Đặt mình vào địa vị của những người thi hành nhiệm vụ, người cố vấn sẽ đưa ra được những quyết định mang nhiều tính khả thi hơn.

Một chuyên gia về tín dụng đã kể với tôi về trường hợp của anh như sau: - *Hồi mới vào làm việc ở cửa hàng này (một cửa hàng bán quần áo cỡ trung bình) tôi được cử làm trợ lý giám đốc về tín dụng, cụ thể tôi phải giải quyết mọi vấn đề liên quan đến công việc giao dịch thu chi. Khi kiểm tra các lệnh thu chi của cửa hàng, tôi đã thất vọng. Tôi đọc qua tất cả một lượt rồi nghĩ: Lạy Chúa, tôi sẽ phát điên lên mất nếu ai đó gửi cho tôi những lệnh thu tiền như thế này. Tôi sẽ không bao giờ thanh toán cho họ. Và thế là ngay lập tức, tôi bắt tay vào thảo lại các mẫu lệnh thu tiền khác mà theo mẫu này tôi vẫn phải thanh toán các phiếu thu quá hạn. Như vậy là nhờ có việc đặt mình vào trường hợp của khách hàng nợ quá hạn, tôi đã làm cho tổng số tiền thu nợ quá hạn tháng đó của cửa hàng đạt mức kỷ lục.*

Nhiều ứng cử viên các đảng phái chính trị đã thất bại trong các kỳ bầu cử bởi vì họ đã không đánh giá được mình bằng con mắt của các cử tri. Hai ứng cử viên trình độ, khả năng như nhau, nhưng một người đã chịu nhường chiến thắng cho người kia với tỷ số sát nút.

Nguyên nhân rất đơn giản là người đó đã sử dụng những từ ngữ quá “cao siêu” mà chỉ một bộ phận rất nhỏ số cử tri hiểu được. Trong khi đó, đối thủ của anh ta lại suy nghĩ theo hướng: lợi ích của cử tri là quan trọng. Khi nói chuyện với nông dân, anh ta cố gắng sử dụng ngôn ngữ quen dùng của họ; khi nói chuyện với công nhân nhà máy, anh ta lại sử dụng ngôn ngữ của công nhân, cách nói của công nhân.

Hãy luôn luôn ghi nhớ điều này: “*Ta sẽ nghĩ gì về điều ấy nếu như ta đổi địa vị cho người khác?*”. Suy nghĩ này sẽ dọn đường cho những hành động dẫn đến thành công của bạn.

Trong mọi trường hợp thì việc nghiên cứu lợi ích, mối quan tâm của những đối tượng mà ta mong muốn là một nguyên tắc cực kỳ quan trọng. Cách đây vài năm, một hãng sản xuất đồ điện dân dụng nhỏ tiến hành sản xuất một loại cầu chì vĩnh viễn không bao giờ nổ. Hãng này

đánh giá cho mỗi sản phẩm là 1,25 đôla và thuê hẳn một hãng quảng cáo để tuyên truyền, giới thiệu sản phẩm.

Một trưởng phòng được giao trách nhiệm quản lý mọi việc liên quan đến chương trình quảng cáo của hàng. Kế hoạch của anh ta là sẽ quảng cáo trên khắp đất nước bằng các phương tiện thông tin đại chúng như tivi, radio và báo chí. Anh ta đã phát biểu rất chủ quan rằng: - *Rồi chúng ta sẽ thu tới mười triệu tiền bán hàng ngay trong năm đầu tiên này.* Các cổ vấn của hãng đã cố gắng giải thích rằng cầu chì là mặt hàng không mấy phổ biến và cũng chẳng có đặc điểm gì hấp dẫn lắm. Khách hàng thì lúc nào cũng chỉ muốn mua cầu chì với giá càng rẻ càng tốt. Và họ đã đề xuất: *Nên tập trung quảng cáo trên một số tạp chí chọn lọc để thu hút những khách hàng có thu nhập cao - những khách hàng sẵn lòng bỏ 1,25 đôla để mua cầu chì.*

Nhưng chiến dịch quảng cáo rầm rộ ấy của anh chàng trưởng phòng quá tham vọng vẫn được tiến hành để rồi sau đó mới có 6 tuần người ta đã không còn nghe nói gì đến nó nữa - Những gì thu được quả là vô cùng thất vọng.

Nguyên nhân là ở chỗ người phụ trách chương trình quảng cáo đã hành động theo suy nghĩ của một người có thu nhập tới 75.000 đôla/năm chứ không phải theo suy nghĩ của số đông những khách hàng chỉ có mức thu nhập từ 9.000 đến 15.000 đôla/năm. Giá như anh ta tôn trọng ý kiến của các cổ vấn thì chắc chắn đã thu được những kết quả khả dĩ hơn và tiết kiệm được một phần chi phí cho quảng cáo.

Xác định đối tượng sẽ tác động, bạn có thể thực hành theo những bài tập các tình huống cụ thể dưới đây:

BÀI TẬP

Tình huống

Để có kết quả tốt nhất, bạn hãy tự hỏi mình

- 1. Giao nhiệm vụ hoặc chỉ dẫn công việc cho ai đó.* “Nếu ta là người chưa hề tiếp xúc với công việc này thì liệu có những chỉ dẫn đó đối với ta có thực sự rõ ràng không?”.
- 2. Thực hiện một quảng cáo.* “Nếu ta là một khách hàng có tiềm năng thì ta sẽ phản ứng như thế nào đối với quảng cáo này?”.

3. *Nghệ thuật nói chuyện* “Nếu ta là người ở đầu dây bên kia thì ta sẽ nghĩ gì về giọng nói, qua điện thoại. cách nói chuyện của ta ở đầu dây bên này?”.

4. *Tặng quà.* “Đây là món quà mà ta thích hay đây là món quà mà người được tặng thích?”.

5. *Ra lệnh cho người khác.* “Nếu ta là người nhận lệnh thì ta có hài lòng thực hiện nhiệm vụ không?”.

6. *Kỷ luật đối với trẻ em.* “Nếu ta là một đứa trẻ, ta sẽ phản ứng như thế nào đối với kỷ luật đó?”.

7. *Chuẩn bị bài phát biểu.* “Đặt mình vào vị trí của người nghe, ta có quan tâm đến bài phát biểu đó không, ta sẽ nhận xét gì?”.

8. *Chiêu đãi khách.* “Nếu ta là khách được mời thì ta sẽ thích nhất loại thức ăn nào, loại nhạc gì...?”

Tóm lại, các nguyên tắc quan trọng là:

1. *Phải quan tâm đến người khác, đặt mình vào vị trí của họ. Luôn nhớ rằng các lợi ích, mức thu nhập, trình độ, các mối quan tâm của họ đều khác so với bạn.*

2. *Tự hỏi mình rằng: “Nếu ta là họ thì ta sẽ phản ứng như thế nào?”.*

3. *Hãy hành động theo cách có lợi nhất cho ta nếu ta ở địa vị của họ.*

Nguyên tắc số 2: Suy nghĩ xem làm thế nào để gây ảnh hưởng đối với họ một cách chính đáng.

Có nhiều kiểu gây ảnh hưởng có thể áp dụng. Chẳng hạn kiểu gây ảnh hưởng của nhà độc tài. Người độc tài là người tự mình quyết định tất cả và áp đặt ý chí của mình lên tất cả. Người như thế lúc nào cũng chỉ sợ rằng người khác nói đúng và điều này có thể làm anh ta mất mặt. Vì thế con người này luôn tìm cách từ chối lắng nghe những ý kiến xung quanh.

Và thực tế thì mẫu người độc tài thường không trụ được lâu. Những người dưới quyền có thể trung thành trong một chừng mực nào đó, nhưng rồi không sớm thì muộn một số hoặc sẽ ra đi hoặc nếu còn ở lại thì họ sẽ liên kết với nhau chống lại “*thủ trưởng*” của họ. Và hậu quả là nhà độc tài sẽ mất tất cả.

Kiểu gây ảnh hưởng thứ hai là kiểu lãnh đạo lạnh lùng, máy móc. Đây là kiểu lãnh đạo rập khuôn, cực kỳ sách vở. Người lãnh đạo thuộc diện này không nhận thức được rằng mọi cái gọi là nguyên tắc, chính sách hay kế hoạch chẳng qua chỉ là để áp dụng cho những tình huống thường gặp, mang tính chất phổ biến mà thôi. Những người lãnh đạo như thế thường hay đối xử với con người giống hệt như với các cỗ máy. Anh ta chẳng hề quan tâm đến việc họ thích cái gì và không thích cái gì. Và tất yếu như thế các “cỗ máy” ấy sẽ chỉ phục vụ chủ nhân của nó chỉ ở một mức độ hạn chế, không hết công suất.

Còn lại những người được coi là có tài lãnh đạo thường áp dụng phương pháp thứ ba mà chúng ta tạm gọi là phương pháp “con người”.

Vài năm trước đây, tôi có làm việc với John S - chuyên viên cơ khí cho một nhà máy sản xuất nhôm. John đã kiên trì áp dụng kiểu lãnh đạo “con người” này và ông thực sự đã thành công. Ông cho rằng: *Anh là một con người. Tôi tôn trọng anh. Tôi lúc nào cũng sẵn sàng giúp đỡ anh hết khả năng của mình.* Năm nào ông cũng đứng ra tổ chức tiệc nhỏ tại cơ quan mừng sinh nhật của tất cả các nhân viên dưới quyền. Đây chính là một hình thức đầu tư mà sản phẩm thu hoạch được là lòng tin yêu và sự trung thành của mọi người. John luôn quan tâm đến những người xung quanh. Một nhân viên hay ai đó trong gia đình anh ta bị ốm đau đều được John thăm hỏi, động viên. John cũng không bỏ lỡ cơ hội khen ngợi những nhân viên làm việc thực sự có kết quả.

Song dẫn chứng rõ ràng nhất minh họa cho tư tưởng “con người” của John là cách ông giải quyết vấn đề cho nhân viên thôi việc. Đó là trường hợp một nhân viên này làm việc không nhiệt tình, thiếu tinh thần trách nhiệm. John đã không áp dụng cách giải quyết thông thường là gọi anh ta lên văn phòng, báo tin buồn và cho khoảng 15 đến 30 ngày để chuẩn bị “cuốn gói”.

John đã xử sự hoàn toàn khác hẳn, khá đặc biệt. Trước hết John giải thích cho nhân viên đó rằng một công việc mới chắc chắn sẽ phù hợp hơn với những mối quan tâm cũng như phương pháp làm việc của anh ta. John đã nói chuyện với anh nhân viên với tư cách một cố vấn về việc làm, am hiểu ưu điểm cũng như nhược điểm của anh ta. Và điều đặc biệt thứ hai là John còn giúp anh ta tìm việc ở một cơ quan khác - cũng là chỗ quen biết của John; ở nơi đó người ta chỉ yêu cầu những nhân viên có trình độ như anh nhân viên mà ông vừa cho thôi việc. John còn tâm sự với tôi là: *- Là người lãnh đạo mình phải có trách nhiệm che chở, bảo vệ các nhân viên. Lẽ ra mình không nên nhận anh chàng đó vào làm việc ngay từ đầu mới phải. Nhưng việc đã lỡ rồi và điều tối thiểu mà mình có thể làm là giúp anh ta tìm được công việc thích hợp.*

- *Thuê người làm* - John nói tiếp - là việc thật dễ dàng, ai cũng làm được. Song vấn đề cần bàn

đối với người lãnh đạo là ở cách thức xử sự như thế nào khi ta không còn cần đến họ nữa. Nếu ta giúp họ tìm được công việc mới ta sẽ xây dựng được lòng tin vào công việc ở những người vẫn được giữ lại tiếp tục làm việc. Bằng cách đó, tôi đã chứng tỏ cho mọi người thấy rằng không ai phải lo một ngày nào đó họ sẽ bị buộc phải gia nhập đội quân thất nghiệp trên đường phố chùng nào mà tôi còn làm việc ở đây.

Quan điểm “con người” trong phương pháp lãnh đạo của John đã giúp anh thành công. John luôn nhận được sự ủng hộ và lòng trung thành không đòi hỏi của tất cả mọi người. John đã trụ được rất lâu ở vị trí lãnh đạo của mình và đó chính là kết quả của việc ông đã giúp đỡ những người dưới quyền mình duy trì được công ăn việc làm ổn định.

Tôi có một người bạn tên là Bob, bây giờ đã ở tuổi 50. Cuộc sống đối với Bob thực chẳng mấy suôn sẻ. Không có tiền, không được học hành tử tế, ngay từ những năm 1930 - 1931 Bob đã phải bươn trải để kiếm sống. Anh đã làm đủ mọi nghề vất vả, cực nhọc. Và cuối cùng thì Bob cũng đã mở được một gara sửa chữa ô tô do chính tay mình tạo dựng. Không ngừng cố gắng, phấn đấu, cơ sở sửa chữa nhỏ bé ấy bây giờ đã là một nhà máy sản xuất phụ tùng hiện tại với hơn 300 công nhân.

Bob giờ đây đã là triệu phú. Tiền bạc, vật chất không còn là thứ Bob quan tâm nhiều đến nữa. Anh còn giàu có trên nhiều lĩnh vực khác nữa - bạn bè, các mối quan hệ - hạnh phúc gia đình và cả niềm vui sống nữa.

Một trong số khá nhiều ưu điểm của Bob là Bob sống rất “con người”. Có thể nói anh là một chuyên gia về tâm lý luôn luôn hiểu rõ con người mong muốn được đối xử như thế nào. Bob thường nói rằng: - *Trong trường hợp công nhân làm việc không đúng thao tác hoặc do sơ suất mà gây ảnh hưởng đến hiệu quả công việc tôi luôn luôn hết sức lưu ý, cố gắng không làm tổn thương đến lòng tự trọng của họ, không để cho họ cảm thấy quá lo lắng, sợ hãi. Rất đơn giản, tôi giải quyết như sau:*

- *Trước hết, tôi nói chuyện riêng với họ.*

- *Thứ hai, tôi khen ngợi về những gì họ đã làm khá tốt.*

- *Thứ ba, tôi chỉ ra cho họ thấy những điểm nào họ có khả năng làm tốt hơn và giúp họ tìm ra giải pháp tốt nhất.*

Cuối cùng, một lần nữa tôi khen ngợi phần công việc mà họ đã thực hiện có hiệu quả.

Và đến bước cuối cùng thì mọi người đều cảm ơn tôi, bởi vì biết chắc chắn rằng họ mong

muốn được đối xử như vậy. Họ được động viên kịp thời nên khả năng làm việc của họ không những đã tốt mà còn có thể tốt hơn nữa.

Đúng như vậy, càng đối xử tốt với mọi người bao nhiêu tôi càng thấy nhiều điều tốt đã đến với mình. Thực sự mà nói tôi không hề có ý định sắp đặt về điều đó. Có thể lẽ tự nhiên là như vậy.

- Tôi có thể dẫn ngay ra đây một ví dụ. Chuyện xảy ra cách đây đã năm, sáu năm rồi. Hôm đó một nhân viên của tôi đến làm việc trong trạng thái say rượu. Ngay lập tức một biến cố đã xảy ra. Anh chàng say rượu này lấy cả một can chứa năm gallon sơn tưới rải khắp nơi. Mọi người đều xúm lại giật can sơn ra khỏi tay anh ta rồi sau đó để cho bảo vệ nhà máy thi hành nhiệm vụ của mình: Tổng anh ta ra khỏi nhà máy.

Tôi đi ra theo và thấy anh ta ngồi rũ ra, tựa vào tường, gần như là bất tỉnh. Tôi dìu anh ta lên xe rồi đưa về nhà. Cô vợ tội nghiệp của anh chàng say rượu vô cùng lo sợ. Tôi đã phải cố gắng trấn an cô ta rằng mọi việc đều sẽ tốt đẹp cả thôi. - Ôi, nhưng anh chẳng hiểu gì cả - Cô ta sục sùi - Ngài W. (tức là tôi) không bao giờ chấp nhận bất kỳ ai say rượu trong khi làm việc. Jim sẽ bị đuổi việc và nếu như vậy thì chúng tôi phải biết làm gì bây giờ?. Tôi đã phải khẳng định với cô ta rằng chắc chắn Jim sẽ không bị đuổi việc. Cô ta hỏi vì sao tôi lại dám chắc như vậy và tất nhiên câu trả lời của tôi là: - Tôi chính là ngài W. đây!. Cô vợ tội nghiệp cứ trợn tròn mắt ngạc nhiên. Tôi hứa với cô ta rằng tôi sẽ làm tất cả những gì có thể để giúp đỡ Jim ở nhà máy, còn về trách nhiệm người vợ của Jim, tôi đề nghị cô quản lý Jim thời gian ngoài giờ làm việc.

Trở lại nhà máy, tôi xuống tận phân xưởng nơi Jim làm việc và nói chuyện với các công nhân khác cùng làm với Jim. Tôi nói rằng: Ngày hôm nay chúng ta đã phải chứng kiến một việc không lấy gì làm dễ chịu, song tôi muốn các bạn hãy quên việc đó đi. Ngày mai Jim sẽ trở lại làm việc. Dù sao thì trong suốt quãng thời gian dài vừa qua anh ta đã làm việc khá tốt. Và điều đó đáng để chúng ta cho Jim thêm một cơ hội nữa.

Sau đó Jim lại tiếp tục với công việc và chuyện say rượu không bao giờ tái phạm nữa. Và tôi cũng nhanh chóng quên đi tất cả những gì đã xảy ra. Nhưng còn Jim thì không. Hồi năm ngoái, một nghiệp đoàn địa phương đã cử nhân viên đến nhà máy của chúng tôi để đàm phán ký kết một hợp đồng xây dựng một công trình cho địa phương. Họ đã đưa ra những yêu cầu rắc rối và đơn giản là không thực tế. Anh chàng Jim vốn ít lời chỉ biết tuân thủ bỗng trở nên mạnh dạn, quả quyết, như một nhà lãnh đạo. Jim nhắc nhở mọi người trong nhà máy rằng nghiệp đoàn đã từng ký được những hợp đồng béo bở với ngài W. Và bây giờ “quen mui, bén mũi” lại đến. Song giờ đây thì mọi việc phải khác, chúng ta không cần những kẻ ngoài cuộc hướng dẫn cho chúng ta phải hành động như thế nào.

Thế rồi hợp đồng đã được ký kết, những kẻ ngoài cuộc đã tự động rút lui và chúng tôi rất hài lòng về nó. Kết quả đó có được một phần chính là nhờ Jim.

Dưới đây là ba phương pháp quán triệt tư tưởng “con người” giúp bạn trở thành người lãnh đạo có uy tín hơn.

Trước hết, bất kỳ khi nào bạn gặp phải một vấn đề khó khăn nào đó có liên quan đến con người, bạn hãy đặt câu hỏi: - *Có cách giải quyết nào thật “con người” hay không?*

Bạn sẽ xử sự thế nào nếu có sự bất đồng xảy ra giữa những người cùng cấp của bạn hoặc giả một nhân viên nào đó dưới quyền lỡ gây chuyện rắc rối? Hãy thử áp dụng giải pháp của Bob W. để giúp họ sửa chữa những sai lầm.

Hãy trả lời câu hỏi: - *Phải đối nhân xử thế như thế nào cho thật “con người”*. Rồi bạn sẽ thấy có kết quả, tất nhiên có thể sớm hay muộn.

Phương pháp thứ hai là: Hãy tỏ rõ cho mọi người thấy rằng hành động của bạn lúc nào cũng dành sự quan tâm trước hết cho con người. Hãy quan tâm đến những người xung quanh, đừng tiếc những lời khen đúng mực, đối xử với họ bằng sự tôn trọng. Một nguyên tắc chung là càng quan tâm nhiều hơn đến người khác bạn sẽ càng nhận được ở họ sự ủng hộ nhiệt thành. Và điều này có tác dụng rất lớn đến những bước tiến xa hơn của bạn.

Đừng bỏ lỡ những cơ hội động viên, khen ngợi đúng mực. Đừng nghĩ rằng ca ngợi người khác là tự hạ thấp mình. Trái lại sự trung thành của người khác đối với bạn sẽ ngày càng tăng lên. Lời khen chính đáng là nguồn động viên lớn nhất mà bạn có thể dành cho mọi người, còn bạn thì không hề mất gì cả. Hãy làm như thế, rồi bạn sẽ thấy kết quả đem lại là không nhỏ.

Hãy tập khen ngợi mọi người.

Cư xử với mọi người một cách hợp lý. Hãy là “con người”.

Phương pháp thứ ba là: Nghĩ về sự tiến bộ, tin tưởng ở sự tiến bộ và khuyến khích sự cầu thị.

Một trong những điều mà người ta có thể nói về bạn với vẻ khâm phục nhất là: - *Anh ta là người đại diện cho sự tiến bộ, anh ta là con người của công việc.*

Sự thăng tiến trong mọi lĩnh vực sẽ đến với những người tin tưởng ở sự tiến bộ và mong muốn tiến bộ. Những người bảo thủ luôn cho rằng mọi việc đều đã tốt đẹp, không nên đảo lộn

nữa. Trong khi đó nhiều người cấp tiến luôn cho rằng còn nhiều việc phải cải tiến, vì vậy hãy làm và làm tốt hơn. Bạn hãy tham gia vào thiểu số những người lãnh đạo và luôn hướng về phía trước.

Có hai điều đặc biệt bạn nên làm để phát triển tầm nhìn tiến bộ của mình.

1. Hãy nghĩ đến sự cải tiến trong mọi việc.
2. Hãy nghĩ đến những tiêu chuẩn cao trong mọi công việc.

Cách đây vài tháng, chủ tịch một công ty cỡ trung bình nhờ tôi quyết định một việc quan trọng. Ông ta đã tự lập doanh nghiệp này và làm trưởng phòng mại vụ. Hiện giờ, khi đã thuê bảy người bán hàng, ông muốn đề bạt một người lên chức vụ này. Ông đã chọn ra được ba người. Họ có kinh nghiệm và năng lực ngang nhau.

Công việc của tôi là phải làm việc với mỗi người một ngày và sau đó báo cáo lại sự lựa chọn của tôi. Cả ba người đều được báo trước là sẽ có một cố vấn tới để thảo luận lại chương trình marketing. Tất nhiên là họ không được báo trước mục đích cuộc tới thăm của tôi.

Phản ứng của hai người đầu có phần nào giống nhau. Cả hai đều tỏ ra khó chịu với tôi. Dường như họ cảm thấy sự có mặt của tôi chỉ là để làm thay đổi mọi việc. Họ đều là những người bảo thủ chính cống. Họ bảo vệ mọi việc vẫn thường được tiến hành. Tôi đặt câu hỏi về việc phân vùng để bán hàng, về chương trình mua bán bù trừ... nói chung là mọi công việc của nghiệp vụ marketing. Thế nhưng câu trả lời cho mọi câu hỏi đều là “mọi việc đều tốt đẹp cả”. Về một số điểm cụ thể thì họ giải thích là cách thức hiện tại không thể và không nên thay đổi. Nói tóm lại là cả hai đều muốn mọi việc vẫn được giữ nguyên như cũ. Một trong hai người nói với tôi khi anh ta đưa tôi về khách sạn: - *Tôi không hiểu vì sao ông lại mất hẳn một ngày để trao đổi với tôi. Ông hãy nói với ông M rằng mọi việc ở đây đều tốt cả, chẳng cần phải cải tiến gì nữa đâu!.*

Người thứ ba thì hoàn toàn khác. Anh ta rất hài lòng với công ty và tự hào vì sự lớn mạnh của nó. Tuy nhiên, anh ta cũng không hoàn toàn bằng lòng mà muốn cải tiến một số việc. Cả ngày hôm đó, anh ta đưa ra ý kiến về việc mở thêm những lĩnh vực kinh doanh mới, cách phục vụ khách hàng tốt hơn, giảm bớt số thời gian lãng phí... tất cả đều làm cho anh ta và công ty có thể thu thêm lợi nhuận. Anh cũng vạch ra một chương trình quảng cáo mà đã suy nghĩ từ rất lâu. Khi tôi ra về, anh ta còn nói thêm: *“Tôi hy vọng có dịp nói cho ai đó về những ý kiến của mình. Tôi biết chúng ta sẽ rất bận nhưng tôi tin rằng chúng ta sẽ làm ăn tốt hơn”.*

Tất nhiên là tôi đề nghị đề cử người thứ ba. Lời đề nghị của tôi cũng trùng khớp với những dự kiến của chủ tịch công ty. Niềm tin vào sự phát triển, tính hiệu quả, những sản phẩm mới, những phương pháp mới... sẽ thúc đẩy sự thịnh vượng.

Hãy tin tưởng và hướng vào sự tiến bộ. Nhất định bạn sẽ trở thành người lãnh đạo.

Cách tự điều chỉnh hành động như thế cũng diễn ra hàng ngày trong những người trưởng thành. Trong Đại chiến thế giới lần thứ hai các tướng lĩnh quân đội thường thấy ở những đơn vị nào mà sĩ quan chỉ huy đa sầu, đa cảm hay ủy mị, hay có tư tưởng nghỉ ngơi thì ở đó tinh thần chiến đấu của binh sĩ không cao. Ngược lại, ở những đơn vị nào mà sĩ quan chỉ huy mẫu mực, nghiêm chỉnh chấp hành mọi kỷ luật nhà binh thì đơn vị đó thường rất xuất sắc trong chiến đấu. Đơn giản là vì các binh lính quân đội không bao giờ kính phục và tôn trọng những sĩ quan chỉ huy không mẫu mực.

Các sinh viên ở đại học cũng thường làm theo những gì mà giảng viên của họ từng làm gương. Có thể khi học người này thì các sinh viên luôn trốn học, còn đến khi thi thì quay cóp và làm nhiều thủ đoạn khác để thi đỗ mà không phải tốn công sức học nhiều. Nhưng cũng những sinh viên ấy nếu học người khác có khi lại quyết tâm học hành chăm chỉ hơn để nắm vững kiến thức.

Trong kinh doanh, ta cũng có thể thấy nhiều người thường bắt chước cảm nghĩ của người trên quyền. Bạn hãy cứ thử nghiên cứu thật kỹ qua một nhóm nhân viên mà xem. Quan sát thói quen, phong cách làm việc và thái độ của họ đối với công ty, với vấn đề đạo đức, tinh thần tự chủ. Sau đó, đem so sánh tất cả những mặt ấy với cấp trên của họ, bạn sẽ thấy có sự giống nhau đến kinh ngạc.

Năm nào cũng có những công ty có thời kỳ phát triển chậm chạp, thậm chí còn có xu hướng thụt lùi lại hồi phục và đứng vững. Bằng cách nào vậy? Chỉ cần thay đổi một nhóm nhỏ những nhân vật *lãnh đạo*. Các công ty (trường học, nhà thờ, câu lạc bộ, nghiệp đoàn và nhiều tổ chức khác) đều được khôi phục trở lại bằng cách cải tổ từ trên xuống chứ không phải từ dưới lên. Thay đổi cách nghĩ cách làm của lớp người lãnh đạo bên trên tự khắc sẽ thay đổi được cách nghĩ cách làm của lớp nhân viên bên dưới.

Bạn hãy luôn nhớ điều này: Khi bạn đảm nhận quyền lãnh đạo một nhóm người, các cá nhân trong nhóm đó sẽ lập tức bắt đầu tự điều chỉnh theo những tiêu chuẩn mà bạn đề ra. Việc này đặc biệt dễ nhận thấy nhất trong mấy tuần đầu làm việc. Mối quan tâm lớn nhất của họ là theo dõi và tìm hiểu xem bạn mong đợi gì ở họ. Họ quan sát mọi cử chỉ hành động của bạn. Họ

nghĩ: “Anh ta sẽ để mình tự do làm theo ý mình đến mức nào nhỉ?”, “Anh ta muốn mình làm việc đó như thế nào nhỉ?”, “Không biết cái gì sẽ làm cho anh ta hài lòng nhỉ?”, “Anh ta sẽ nói gì nếu mình làm việc này, việc kia?”... một khi họ đã tìm ra lời giải đáp cho những câu hỏi đó, lập tức họ sẽ hành động, cư xử tương ứng theo bạn.

Hãy thử tự đánh giá, kiểm tra tấm gương bạn đã đề ra bằng cách sử dụng phương pháp cổ điển nhưng rất chính xác sau đây:

Thế giới này sẽ ra sao nếu mọi người ở thế giới ấy giống hệt như mình?

Bạn chỉ cần thay từ “thế giới” bằng từ “công ty”. Như vậy sẽ thành:

Công ty này sẽ ra sao nếu mọi người ở công ty ấy giống hệt như mình?

Tương tự như vậy, hãy tự hỏi xem câu lạc bộ, cộng đồng, trường học, nhà thờ sẽ ra sao nếu mọi người ở đó hành động giống như bạn.

Hãy nghĩ, nói, hành động, sống theo cách mà bạn muốn những người dưới quyền bạn nghĩ, nói, hành động, sống cũng như vậy. Rồi những người ấy sẽ làm đúng như vậy.

Cùng với thời gian, họ sẽ trở thành những “bản sao” của cấp trên. Cách đơn giản nhất để có được việc diễn ra tốt đẹp là phải luôn đảm bảo chắc chắn rằng “bản gốc” phải xứng đáng được copy.

Tôi có phải là người có suy nghĩ tiến bộ không?

Câu hỏi kiểm tra:

A. Bạn có suy nghĩ tiến bộ về công việc của mình?

1. Bạn có đánh giá công việc của mình với động cơ làm thế nào để công việc tốt hơn?

2. Bạn có khen ngợi công ty của mình, nhân viên của công ty và các sản phẩm công ty được bán mỗi khi có dịp?

3. Bạn có khả năng tăng số lượng và chất lượng của sản phẩm so với ba hay sáu tháng trước không?

4. Bạn có phải là một tấm gương sáng cho cấp dưới, đồng nghiệp của bạn hay những người cùng làm việc với bạn?

B. Bạn có suy nghĩ tiến bộ về gia đình mình?

1. Gia đình bạn có hạnh phúc hơn ba hay sáu tháng về trước?
2. Bạn có thực hiện kế hoạch nào để nâng mức sống của gia đình?
3. Gia đình bạn có nhiều hoạt động giải trí bên ngoài không?
4. Bạn có nêu tấm gương sáng là người tiến bộ, người ủng hộ sự tiến bộ cho các con bạn?

C. Bạn có suy nghĩ tiến bộ về chính mình?

1. Bạn có thực sự cho rằng mình hiện nay có giá trị hơn ba hay sáu tháng trước đây?
2. Bạn có theo một chương trình nâng cao để tăng giá trị bản thân mình đối với người xung quanh?
3. Bạn có mục tiêu lâu dài cho ít nhất là năm năm tới?
4. Bạn có phải là người tích cực trong mỗi tổ chức hay nhóm mình tham gia không?

D. Bạn có suy nghĩ tiến bộ về cộng đồng của mình không?

1. Bạn đã làm gì trong sáu tháng qua mà bạn thật sự cho rằng nó giúp ích cho cộng đồng của bạn (hàng xóm, nhà thờ, trường học v.v...)?
2. Bạn có nhiệt tình ủng hộ các kế hoạch của cộng đồng chứ không phản đối, phê bình hay phàn nàn về chúng?
3. Bạn đã từng là người dẫn đầu trong việc giúp ích đáng kể cho cộng đồng của bạn?
4. Bạn có nói tốt về hàng xóm và bạn bè?

Phương pháp thứ tư là: Dành thì giờ đối diện với chính mình và sử dụng tối đa khả năng suy nghĩ của mình.

Chúng ta thường cho rằng các nhà lãnh đạo rất bận rộn. Và quả thật, họ rất bận. Lãnh đạo đòi hỏi phải giải quyết muôn vàn công việc. Nhưng, một điều đáng nhớ là các nhà lãnh đạo cũng dùng một số thời gian đáng kể, chỉ ở một mình để suy nghĩ.

Nhìn lại cuộc đời của các lãnh tụ tôn giáo bạn sẽ thấy ai trong số họ cũng ở một mình trong một khoảng thời gian nào đó. Các cha đạo thường xuyên ở một mình, trong những khoảng thời

gian dài. Chúa Jesus, Đức Phật, Khổng Tử, Mohammed, Gandhi cũng vậy. Mọi lãnh tụ tôn giáo nổi tiếng trong lịch sử đều dành rất nhiều thời giờ tách biệt với mọi tiêu khiển của cuộc đời.

Các lãnh tụ chính trị, những người có những câu nói bất hủ trong lịch sử đều trưởng thành trong sự cô độc. Người ta đưa ra câu hỏi rất thú vị: Liệu Franklin D. Roosevelt có thể phát huy khả năng lãnh đạo thần kỳ nếu như ông không đơn độc trong một thời gian dài để trị bệnh bại liệt? Harry Truman đã dành nhiều thời gian sống một mình ở trang trại Missouri khi còn là cậu bé cũng như lúc đã trưởng thành.

Rất nhiều lãnh tụ Cộng sản, những người có khả năng ngoại giao tuyệt vời như Lenin, Stalin, và rất nhiều người khác đã từng ở trong tù, nơi ấy họ đã hoạch định các bước đi cho tương lai.

Các trường đại học hàng đầu của thế giới chỉ yêu cầu các giáo sư giảng dạy năm giờ một tuần. Như vậy họ mới có thì giờ để suy nghĩ và nghiên cứu.

Rất nhiều chuyên gia kinh doanh nổi tiếng phải bận bịu suốt ngày với thư ký, người giúp việc, những cú điện thoại và các bản báo cáo, nhưng hãy theo họ suốt 168 giờ trong tuần và 720 giờ một tháng, bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện thấy họ dành một thời gian khá lớn để suy nghĩ một cách độc lập như thế nào.

Vấn đề ở chỗ là một người thành công trong bất cứ lĩnh vực nào đều dành thời gian để đối diện với chính mình. Các nhà lãnh đạo đã sử dụng thời giờ lúc đơn độc để chấp nối các vấn đề, tìm ra giải pháp, lập kế hoạch và nói tóm lại để suy nghĩ.

Rất nhiều người đã không tận dụng được khả năng lãnh đạo sáng tạo của mình bởi vì họ luôn đối diện với mọi người, mọi công việc. Bạn biết rất rõ những dạng người này. Anh ta là loại người không bao giờ ở một mình. Anh ta không thể chịu đựng được khi ở văn phòng một mình. Vì vậy anh ta luôn tìm gặp mọi người. Hiếm có tối nào anh ta lại ở một mình. Anh ta cảm thấy có nhu cầu bức bối cần nói chuyện với mọi người vào mọi lúc, mọi nơi.

Khi có một hoàn cảnh nào đó bị bắt buộc phải ở một mình, anh ta sẽ cố gắng tìm mọi cách để chống lại sự cô đơn. Những lúc như vậy, anh ta xem tivi, đọc báo, nghe đài, nói chuyện trên điện thoại v.v... Anh ta luôn bị dày vò khi ở một mình và thường la lên: *"Tôi không thể ở một mình"* và tránh xa những suy nghĩ độc lập. Chính anh ta đã làm cho đầu óc mình trở nên ngày một đen tối. Về mặt tâm lý, anh ta sợ những suy nghĩ của chính mình. Thời gian trôi đi, anh ta ngày càng nông cạn. Anh ta có rất nhiều hành động thiếu suy nghĩ. Anh ta không có sự chắc chắn trong mục đích, ổn định trong tính cách. Thật đáng buồn, anh ta đã không sử dụng được

khả năng sáng tạo của mình.

Bạn hãy đừng là người: *“Tôi không thể ở một mình”*. Các nhà lãnh đạo thành công đều vận dụng khả năng khi họ ở một mình. Bạn cũng có thể làm như vậy.

Hãy xem xem tại sao!

Trong một chương trình phát triển nghề nghiệp, tôi đã đề nghị 13 học viên phải dành ít nhất một giờ trong ngày để tự suy nghĩ và sau hai tuần, mọi học viên không trừ một ai đã cho biết việc này rất thực tế và đáng làm. Một học viên đã nói trước khi tiến hành cuộc thử nghiệm *“cô đơn”* này, ông suýt va chạm lớn với một chuyên viên của công ty, nhưng sau khi suy nghĩ chín chắn, ông đã tìm ra nguyên căn của vấn đề và giải quyết ổn thỏa. Các học viên khác cũng báo cáo rằng họ đã giải quyết được rất nhiều loại vấn đề như thay đổi việc làm, khó khăn trong hôn nhân, mua nhà ở và chọn trường cho con cái học hành.

Mọi học viên đều hồ hởi báo cáo rằng họ đã hiểu mình hơn rất nhiều về những ưu điểm và nhược điểm - so với trước đây.

Gần đây, một đồng nghiệp của tôi đã hoàn toàn thay đổi lập trường đối với một vấn đề phức tạp. Tôi rất tò mò muốn biết tại sao bà lại thay đổi suy nghĩ của mình. Bà ta đáp: *Giải quyết vấn đề này theo quan điểm nào là một việc làm khó khăn. Tôi không biết phải làm gì. Vì vậy sáng nay tôi dậy sớm vào lúc 5h30, pha một tách cà phê, ngồi trên sofa và suy nghĩ cho đến 7h30. Bây giờ tôi đã thấy vấn đề rất rõ ràng và điều duy nhất tôi cần làm là thay đổi lập trường của mình.*

Và lập trường mới của bà hoàn toàn đúng. Hãy cố dành một chút thì giờ (ít nhất là ba mươi phút) hoàn toàn độc lập tư duy một mình.

Có thể dậy sớm vào buổi sáng khi chưa có ai quấy rầy là phù hợp nhất với bạn. Hay tới khuya có thể phù hợp hơn. Vấn đề quan trọng là bạn phải chọn thời điểm khi đầu óc bạn còn sáng khoái và không bị bất cứ điều gì quấy nhiễu.

Trong khoảng thời gian này, bạn có thể suy nghĩ hai cách: trực tiếp hoặc không trực tiếp - Khi suy nghĩ trực tiếp, bạn có thể nhớ lại những vấn đề chính cần giải quyết. Trong không gian yên tĩnh, trí óc bạn sẽ xem xét vấn đề một cách có mục đích và tìm ra những giải pháp tốt nhất.

Khi suy nghĩ không trực tiếp, hãy để đầu óc bạn tự chọn những điều nó muốn nghĩ tới. Trong những giây phút như vậy, trí óc bạn sẽ vận dụng đến ngân hàng trí nhớ; đến lượt mình, ngân hàng này sẽ cung cấp thông tin cho bạn. Suy nghĩ không trực tiếp đóng vai trò rất quan

trọng trong việc tự đánh giá mình. Nó giúp bạn giải quyết những việc rất cơ bản như: *“Làm thế nào để tốt hơn? Lần sau mình cần phải làm gì?”*.

Hãy nhớ, nhiệm vụ chính của nhà lãnh đạo là suy nghĩ. Và sự chuẩn bị tốt nhất để lãnh đạo là suy nghĩ. Hàng ngày hãy dành thời gian một mình để suy nghĩ và bạn chắc chắn sẽ thành công.

TÓM TẮT

Để trở thành một nhà lãnh đạo làm việc có hiệu quả, hãy thực hiện bốn nguyên tắc lãnh đạo sau:

1. Trao đổi ý kiến với những người bạn muốn gây ảnh hưởng. Sẽ dễ dàng bảo người khác làm những gì bạn muốn họ làm cho bạn nếu bạn biết thông cảm với họ. Hãy tự hỏi bạn trước khi hành động: *“Tôi sẽ nghĩ gì về việc này nếu tôi ở vào địa vị người khác”*.

2. Hãy áp dụng phương sách đối xử có tình người trong mối liên hệ với những người khác. Trong bất cứ việc gì, hãy tỏ ra mình luôn đặt người khác lên trước. Hãy đối xử với người khác như những gì bạn muốn người khác đối xử với mình. Bạn sẽ thu được kết quả không nhỏ.

3. Hãy tin tưởng vào tiến bộ, suy nghĩ một cách tiến bộ và phấn đấu vì tiến bộ. Hãy nghĩ cách cải tiến mọi công việc bạn làm. Sau một thời gian, các cộng sự của bạn sẽ thành bản sao của lãnh đạo, hãy đảm bảo rằng bạn là một tấm gương tốt cho họ. Hãy coi đây là nghị quyết của bạn: *“Ở gia đình, trong công việc hay trong cuộc sống xã hội, nếu đó là một điều tiến bộ thì tôi sẽ luôn ủng hộ”*.

4. Hãy dành thời gian để tự bàn bạc với chính mình và huy động năng lực tư duy cao nhất của bạn. Những lúc bạn chỉ có một mình cũng rất đáng quý. Hãy sử dụng thời gian ấy để phát huy năng lực sáng tạo của bạn. Dành thời gian ấy để tìm giải pháp cho những vấn đề hóc búa. Hàng ngày hãy dành thêm thời giờ suy nghĩ một mình. Hãy dùng cách tư duy mà tất cả các nhà lãnh đạo lớn đều dùng: *Tự bàn bạc với mình*.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ÁP DỤNG ĐIỀU KỲ DIỆU CỦA NHỮNG TƯ TƯỞNG LỚN TRONG NHỮNG TÌNH HUỐNG KHÓ KHĂN NHẤT CỦA CUỘC ĐỜI

Biết suy nghĩ những điều lớn lao thật là kỳ diệu, nhưng cũng thật dễ quên. Khi bạn phải đương đầu với những tình huống khó khăn có nguy cơ là tầm suy nghĩ của bạn sẽ thu hẹp lại. Nếu như vậy, bạn sẽ thất bại.

Dưới đây là những lời chỉ dẫn ngắn gọn giúp bạn luôn suy nghĩ lớn lao khi bạn chỉ muốn dùng những giải pháp tầm thường.

Có thể sẽ có bạn muốn ghi lại những lời chỉ dẫn này vào một mảnh giấy nhỏ để mang theo tham khảo.

A. Khi những người có tư tưởng nhỏ mọn tìm cách kéo bạn xuống, hãy suy nghĩ một cách lớn lao: Trong cuộc sống chắc chắn rằng sẽ có những kẻ chỉ muốn bạn thất bại, muốn bạn không gặp may, muốn bạn bị quở trách. Nhưng họ sẽ không thể làm gì bạn được nếu bạn ghi nhớ ba điều sau đây:

1. *Bạn đã chiến thắng khi bạn không chấp những kẻ tầm thường. Cố chấp đối với những kẻ hèn hạ chỉ làm bạn nhỏ bé đi thôi.*

2. *Lường trước rằng bạn sẽ trở thành mục tiêu của dư luận. Điều đó chứng tỏ rằng bạn đang trưởng thành.*

3. *Tự nhủ: Những kẻ hay châm chọc người khác là những kẻ ốm yếu về tâm lý. Hãy tỏ ra cao thượng, hãy thương hại họ.*

Hãy cao thượng đủ để không tấn công lại những kẻ hẹp hòi.

B. Khi cảm giác “Mình không có đủ những gì cần thiết để làm việc đó”, hãy suy nghĩ một cách lớn lao: Hãy nhớ rằng nếu bạn nghĩ là mình yếu đuối, bạn sẽ là người yếu đuối. Nếu bạn nghĩ là bạn bất tài, bạn sẽ là người bất tài.

Hãy đánh bại những khuynh hướng tự hạ thấp mình đó bằng những biện pháp:

1. *Hãy tạo cho mình một vẻ ngoài quan trọng. Điều đó giúp bạn nghĩ rằng mình là người quan trọng. Hình thức bên ngoài của bạn ảnh hưởng lớn đến suy nghĩ bên trong của bạn.*

2. *Hãy chú trọng những đức tính tốt của mình. Xây dựng một chương trình “tự đề cao bản thân với chính mình” và sử dụng chương trình này. Hãy học cách tự tiếp thêm sức lực cho bản thân, biết những mặt mạnh của mình.*

3. *Hãy biết đánh giá đúng người khác. Những người khác cũng chỉ là con người thôi, vậy thì*

tại sao lại phải sợ họ?

Hãy có những tư tưởng lớn đủ để thấy được những mặt tốt của mình.

C. Khi không thể tránh khỏi những cuộc tranh luận hay cãi cọ, hãy suy nghĩ một cách lớn lao:

Hãy kiềm chế một cách thành công những cuộc tranh luận hay cãi cọ bằng cách:

1. Tự hỏi mình: “Liệu điều này có đáng phải tranh cãi không?”.

2. Tự nhủ rằng khi tranh cãi bạn không bao giờ thu được cái gì mà chỉ mất đi mà thôi.

3. Hãy suy nghĩ một cách lớn lao đủ để thấy rằng những chuyện cãi cọ, lòng hận thù, hay quan trọng hóa vấn đề chẳng bao giờ giúp bạn đạt được những gì mình muốn.

D. Khi bạn cảm thấy thất bại, hãy suy nghĩ một cách lớn lao: Không bao giờ bạn lại đạt được thành công lớn mà không gặp những khó khăn và thất bại. Nhưng bạn vẫn có thể sống phần còn lại của cuộc đời mà không gặp một thất bại nào. Những người có tư tưởng lớn phản ứng lại với thất bại theo cách sau:

1. Hãy coi thất bại là một bài học. Hãy nghiên cứu và rút kinh nghiệm. Dùng bài học này như một cú huých đưa bạn lên phía trước. Hãy rút ra một điều gì đó sau mỗi lần thất bại.

2. Vừa kiên trì, bền bỉ vừa tìm tòi thử nghiệm. Hãy quay lại và bắt đầu lại với một phương pháp mới.

Suy nghĩ lớn đủ để thấy rằng thất bại cũng chỉ là một trạng thái của bộ óc mà thôi.

E. Khi những chuyện tình cảm bắt đầu “có vấn đề”, hãy suy nghĩ một cách lớn lao:

Lỗi suy nghĩ tiêu cực, tầm thường “Cô ấy (hoặc anh ấy) thật không công bằng với tôi nên tôi cũng chẳng cần” có thể giết chết cảm xúc của bạn, làm hỏng những tình cảm mà lẽ ra là của bạn. Hãy làm những điều sau khi vấn đề tình yêu của bạn không suôn sẻ:

1. Hãy chú trọng đến những phẩm chất tốt đẹp nhất trong con người mà bạn muốn được yêu. Hãy dẹp những khuyết điểm thứ yếu của họ sang một bên.

2. Hãy làm những điều đặc biệt cho người yêu của bạn và làm một cách thường xuyên. Hãy suy nghĩ đến những điều to lớn để thấy được niềm vui bí ẩn của hôn nhân.

F. Khi bạn cảm thấy tiến độ trong công việc của bạn đang chậm dần, hãy suy nghĩ một cách lớn lao:

Cho dù bạn làm công việc gì ở ngành nghề nào đi nữa thì bạn cũng chỉ có được địa vị cao hơn, thu nhập cao hơn một khi làm tăng số lượng và chất lượng kết quả công việc của bạn. Hãy làm như sau:

Hãy nghĩ rằng: *“Tôi có thể làm tốt hơn”*. Điều tốt nhất không phải là không thể đạt được. Việc gì cũng có thể được làm bằng cách tốt hơn. Và khi bạn nghĩ: *“Tôi có thể làm tốt hơn”* thì những cách làm tốt hơn sẽ xuất hiện, ý nghĩ đó sẽ làm tăng năng lực sáng tạo của bạn.

Hãy suy nghĩ một cách lớn lao để thấy rằng *“có chí thì nên”*.

Như Publius Syrus thường nói:

“Một người khôn ngoan luôn làm chủ ý chí của mình

Còn kẻ ngu ngốc chỉ làm nô lệ cho ý chí”.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>
Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

-----HẾT-----