

Virender Kapoor

PQ CHỈ SỐ ĐAM MÊ

PQ – Chỉ số đam mê sẽ chỉ ra sức
mạnh quan trọng nhất của con người



TRANSWORLD
Knowledge for the Future



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

PQ - CHỈ SỐ ĐAM MÊ

Virender Kapoor

Mai Hương dịch từ nguyên bản tiếng Anh “The Greatest Secret Of Success- Your Passion Quotient” Copyright © by Macmillan Publishers India Ltd

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Thái Hà Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng bản quyền giữa Nhà xuất bản Macmillan, Ấn Độ và Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Địa chỉ: Ngõ Hòa Bình 4 - Phố Minh Khai - Hai Bà Trưng - Hà Nội

Tel: (04) 6246 920; Fax: (04) 6246 915

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>

Mục lục

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>

Giới thiệu

Về cuốn sách này

Những điều độc giả sẽ nhận được từ cuốn sách

Những người nên đọc cuốn sách này

Cách đọc cuốn sách này

1. Theo bạn đam mê là gì?

Đam mê là gì?

Những sắc màu khác biệt của đam mê

Đam mê và ám ảnh

Cùng tóm tắt

Đường đi của riêng bạn

2. Niềm đam mê của bạn là gì?

Nhân diện cá tính của bạn

Sơ lược về chính bạn

Lắng nghe lời trái tim: những điều bạn thích và không thích

Các bước giúp xác định niềm đam mê của bạn

Mở rộng chân trời của bạn

Cùng tóm tắt

Đường đi của riêng bạn

3. Theo đuổi niềm đam mê để đạt được mục tiêu

Một số con số thực tế

Những nguyên tắc hàng đầu để duy trì niềm đam mê

Tạo chuyển biến

Lấy lại nguồn cảm hứng cho công việc

Nuôi dưỡng niềm đam mê của bạn: Chuyên nghiệp hay không?

Kiểm nghiệm lại sở thích của bạn

Cùng tóm tắt

Đường đi của riêng bạn

4. Những gương mặt đam mê điển hình

Sunil Bharti Mital

Sabeer Bhatia

M. F. Hussian

[Narayana Murthy](#)

[Thomas Edison](#)

[Muhammad Ali](#)

[Edwin Land](#)

[Cùng tóm tắt](#)

[Đường đi của riêng bạn](#)

5. Năng lực sáng tạo

[Niềm đam mê và sự sáng tạo](#)

[Bạn có thể sáng tạo trong mọi nghề](#)

[Làm cách nào để trở thành người sáng tạo?](#)

[Tìm phương pháp cho những suy nghĩ điên rồ:](#)

[Sáng tạo chớp nhoáng](#)

[Làm thế nào huy động tính sáng tạo tập thể trong công ty?](#)

[Những việc nên làm và không nên làm](#)

[Cùng tóm tắt](#)

[Con đường của riêng bạn](#)

6. Khơi dậy lòng nhiệt tình trong tổ chức của bạn

[Cá nhân và tập thể](#)

[Tạo môi trường phù hợp](#)

[Nhân thức và các giá trị](#)

[Môi trường tạo cảm hứng](#)

[Giúp nhân viên hòa nhập với văn hóa công ty](#)

[Cùng tóm tắt](#)

[Đường đi của riêng bạn](#)

7. Niềm đam mê thời học sinh - sinh viên

[Hệ thống giáo dục của chúng ta](#)

[Vai trò của phụ huynh](#)

[Vai trò của cơ sở giáo dục](#)

[Cùng tóm tắt](#)

[Đường đi của riêng bạn](#)

8. Nhà lãnh đạo giàu đam mê

[Những gì chúng ta đã đạt được](#)

[Cốt lõi của nghệ thuật lãnh đạo là gì?](#)

[Nghệ thuật lãnh đạo không quyền hạn](#)

[Nghệ thuật lãnh đạo và tầm nhìn](#)

[Nghệ thuật lãnh đạo và niềm đam mê](#)

[Những nhà lãnh đạo giàu đam mê](#)

[JRD Tata](#)

[John F. Kennedy](#)

[Me Teresa](#)

[Tướng George Smith Patton](#)

[Richard Branson](#)

[Cùng tóm tắt](#)

[Đường đi của riêng bạn](#)

Hãy sống để làm việc, đừng làm việc để sống – Virender Kapoor

Giới thiệu

Hầu như tất cả các cuốn sách, câu chuyện về những người thành công và động lực thành công đều ít nhiều có nhắc đến lòng đam mê. Mọi vấn đề riêng tư như sắp xếp cửa nhà, dàn xếp chuyện hôn nhân, tổ chức các chương trình ở trường, một chuyến đi Picnic cùng bè bạn, làm hòn non bộ trong vườn, lái xe đường dài, giữ dáng hay tán tỉnh một ai đó có tác động mạnh mẽ đến tất cả mọi người đều chỉ đòi hỏi đúng một từ - đam mê. Đây là bí quyết thành công cho mọi hoạt động trong cuộc sống, ở trường, học sinh sinh viên khi đã có hứng thú với môn học gì thì sẽ dành ra nhiều thời gian cho nó mà không cảm thấy mệt và cuối cùng giành được điểm cao trong môn học đó. Chẳng có gì lạ khi bạn nghe ai đó nói: “Mình thích học toán” và một người khác lại nói: “Mình ghét học tiếng Pháp, mình chẳng hiểu lấy nửa chữ nửa!”. Nhiều người đặc biệt mê khoa học, yêu vật lý nhưng ghét hóa học. Tất cả những điều này liên quan đến hứng thú của bạn.

Nó có mối liên hệ trực tiếp với động lực bên trong - nền tảng tạo nên tinh thần năng nổ của những người thành công. Nó cũng là một thành phần quan trọng của nghệ thuật lãnh đạo. Các nhà lãnh đạo thành công đều hết sức hứng thú với công việc của mình. Điều đáng ngạc nhiên là mặc dù rất nhiều người ý thức được tầm quan trọng của niềm đam mê và thường đưa ra những lời khuyên như: “Hãy theo đuổi niềm đam mê của bạn”, “Hãy làm việc say mê”, “Nhận diện niềm đam mê của bạn” nhưng không ai chỉ cho bạn biết phải làm thế nào cả. Do đó, chúng ta cần phải nhìn nhận vấn đề này một cách tổng thể và trên từng phần, sao cho những kiến thức chúng ta có được sẽ có ích, mang tính thực tiễn và có tính ứng dụng cao, hơn là chỉ nói sơ qua.

Trong nhiều buổi hội thảo, tôi đặt ra một câu hỏi đơn giản: “Niềm đam mê của bạn là gì?” Thật đáng ngạc nhiên là rất nhiều cử tọa bối rối. Một vài người hỏi tôi xem có nhất thiết phải có đam mê hay không. Nhiều người không biết cách nhận diện niềm đam mê, nhiều người sở hữu lòng đam mê, thấy rõ nó nhưng không biết làm gì tiếp theo. Hiện thực hóa niềm đam mê thực sự là một vấn đề nan giải. Một số người quan tâm đến một số lĩnh vực nhưng không biết đó là niềm đam mê hay chỉ là sở thích nhất thời.

Còn với những người bộc lộ rõ ràng họ không có niềm đam mê nào thì sao? Liệu chúng tôi có thể ươm mầm và nuôi dưỡng nó, họ hỏi.

Điều quan trọng nhất mà nhiều người muốn biết là làm cách nào để có hứng thú trong mọi việc cho dù là ở nhà, ở công sở hay trong cuộc sống nói chung. Nếu cuốn sách có thể giúp tăng chỉ số đam mê của bạn lên thêm 20% nữa, nó sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Cuộc sống sẽ trở nên có ý nghĩa hơn, thú vị hơn, và tất nhiên nó sẽ là bệ phóng giúp bạn đạt đến những đỉnh cao mà chẳng bao giờ bạn tưởng tượng đến - mà không cảm thấy áp lực chút nào. Nó có tác dụng như một “nguồn năng lượng ảo”, hiện hữu ngay đó, chỉ có điều bạn không nhận thấy mà thôi.

Đam mê là một trạng thái tình cảm mãnh liệt. Nó trú ngụ trong tim, có lẽ là từ sâu thẳm trong tâm hồn, nhưng chắc chắn không phải trong đầu bạn! Và đa phần bạn chẳng thể hiểu được lý do. Đó là một trạng thái cảm xúc, vì thế nó là một yếu tố mang tính tình cảm. Thật không may khi cảm xúc của con người không thể được chỉ ra rạch ròi, cụ thể vì chúng có mối liên hệ chòng chéo. May mắn lắm bạn mới có thể lọc ra một nhóm các cảm xúc gần nhau. Dựa trên mối liên hệ trực tiếp có thể chỉ ra một số nhóm như nhiệt tình, hứng thú, nỗ lực, tò mò, can đảm, động cơ, thậm chí còn có nhóm ám ảnh.

Chúa tể các vị thần không muốn cuộc sống con người chỉ toàn nỗi buồn đau, u ám nên đã ban cho họ niềm đam mê mà không cần lý do. Hơn thế nữa, ngài phong tỏa các loại lý do vào trong chiếc đầu tù túng, để toàn bộ phần còn lại của cơ thể cho những đam mê. – Desiderius Erasmus (1466-1536), Nhà văn, học giả Hy Lạp

Không thể đong đếm chính xác các xúc cảm của con người. Do đó, bạn không thể cụ thể hóa niềm đam mê thành một con số như trường hợp của chỉ số thông minh (IQ). Tuy nhiên bạn vẫn bắt gặp đây đó các thuật ngữ như “Chỉ số hứng thú”, “Chỉ số thời trang”, “Chỉ số hài hước” hay “Chỉ số hoạt động”, về bản chất, các thuật ngữ này chỉ có tính tương đối. Trong cuốn sách này tôi cũng dùng thuật ngữ “Chỉ số đam mê” với cách hiểu tương tự.

Tính sáng tạo và sự khuyến khích có mối gắn bó đặc biệt đối với khả năng tỏa sáng của một người. Có thể tính sáng tạo không hoàn toàn thuộc lĩnh vực của xúc cảm nhưng dám chắc rằng nó được khởi nguồn, được truyền năng lượng và bộc lộ nhờ sự tác động của thái độ tích cực.

Bạn có thể thấy rằng những người sáng tạo thường rất chú tâm vào công việc họ làm. Trên thực tế, niềm đam mê làm nảy sinh sự sáng tạo và muốn sáng tạo được thì bạn cần phải đam mê. Với vô số mối liên quan, có thể coi các xúc cảm và tính sáng tạo là những yếu tố làm nên ngành “Đam mê học”. Cũng giống như một thìa bột đông có khả năng biến cả cốc sữa thành một thực thể rắn, chỉ cần một thìa đam mê, cuộc đời bạn có thể rẽ sang hướng khác. Hãy thử mà xem.

Về cuốn sách này

Cuốn sách này sẽ khơi gợi, chỉ dẫn và mang lại những điều mới mẻ cho cuộc sống, công việc, gia đình và cả thái độ của bạn! Có những xúc cảm tiêu cực không chỉ lấy đi niềm vui, năng lượng của bạn mà còn quấy quả bạn không ngớt. Bạn không chỉ cần có thái độ tích cực - như những gì mọi người vẫn thường nói - mà còn cần “thấp sáng” cho thái độ sống của mình!

Đúng, bạn có thể thấp sáng cho thái độ, cho cuộc đời mình bằng nguồn vui. Cuốn sách này nhằm kích thích tâm trí bạn. Như tôi đã nhắc đến ở trước, đam mê và sáng tạo đặc biệt gắn gũi với khả năng vượt trội của con người. Sự sáng tạo nếu thiếu đi lòng nhiệt tình thì sẽ sớm lụi tàn. Trên thực tế, lòng đam mê có thể đánh thức khả năng sáng tạo mà mỗi chúng ta ai ai cũng đều sở hữu ở một mức độ nào đó. Cuốn sách này sẽ chỉ cho bạn cách bộc lộ và nuôi dưỡng tiềm năng sáng tạo. Đây là một cuốn sách thực hành giúp bạn hiểu rõ hơn về cuộc sống - để có thể sống trọn vẹn hơn. Nó sẽ giúp bạn tìm ra ưu điểm, sở thích, nguồn năng lượng nội tại của bản thân và đưa bạn đến tầm cao xứng đáng với khả năng của mình. Điều này có nghĩa là bạn sẽ có được tên tuổi, tiếng tăm và sự thành công. Bạn còn cần gì hơn nữa?

Những điều độc giả sẽ nhận được từ cuốn sách

Cuốn sách này sẽ dạy bạn cách nâng cao chỉ số đam mê. Trước tiên nó sẽ giải đáp cho bạn một vài vấn đề cơ bản và giải tỏa đám mây mù trong bạn. Đam mê là gì? Nó có phải một yếu tố bắt buộc không?

Làm sao tôi có được đam mê nếu hiện tại tôi chẳng có hứng thú với bất cứ điều gì? Đam mê có phải đã hiện hữu ngay từ lúc chúng ta vừa chào đời hay có thể nảy sinh vào bất cứ thời điểm nào, độ tuổi nào? Thứ hai, nó sẽ chỉ dẫn cho bạn cách nhận diện sở thích đặc biệt, mách cho bạn ý tưởng để khơi dậy đam mê và áp dụng nó trong cuộc sống. Việc kích thích trẻ khám phá cũng là một nội dung quan trọng và cuốn sách này sẽ chỉ cho bạn cách làm. Thứ ba, nó sẽ đem lại cho bạn cái nhìn tổng quan về mức độ đam mê của bạn trong hiện tại và chỉ ra con đường quang đăng cho bạn tiến lên.

Quan trọng hơn cả, cuốn sách này sẽ động viên, thôi thúc độc giả tận dụng hiệu quả thế mạnh của mình. Thêm vào đó, nó sẽ hé lộ những phương pháp đơn giản để bạn có hứng thú trong công việc - để bạn được sống theo ý thích, sống ý nghĩa hơn và tối đa hóa chỉ số đam mê của mình.

Nó cũng giúp những người đang do dự có thể đưa ra được quyết định đúng đắn. Tất cả những người vừa nghỉ hưu sau quãng thời gian làm việc bận rộn cần phải biết cách tận dụng thời gian của mình. Thường thì bạn cảm thấy rằng suốt quãng đời vừa qua bạn phải dành toàn bộ thời gian của mình để làm những công việc mà người khác yêu cầu bạn làm vì nhiều lý do khác nhau - áp lực tài chính, sự thúc ép của gia đình, thiếu định hướng và chỉ dẫn kịp thời, không có nhiều sự lựa chọn... Một số người cố gắng tìm kiếm một công việc khác để có thể làm những điều họ muốn, nhưng rồi lại bất lực vì những lý do này. Có thể sau khi nghỉ hưu bạn sẽ có được bước chuyển thú vị trong đời. Cuốn sách này sẽ cho bạn niềm tin, định hướng và sự khuyến khích cần thiết để bạn dần bước vào một cuộc tình - cuộc tình với chính cuộc đời của bạn. Cuốn sách này sẽ chỉ cho bạn cách làm tất cả những điều này. Điều cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, nó sẽ giúp bạn sáng tạo hơn và tận hưởng trọn vẹn cuộc sống.

Những người nên đọc cuốn sách này

Có ai không muốn cải thiện chỉ số thông minh của mình? Ai ai cũng muốn có một mức IQ cao hơn bằng mọi giá. Cũng tương tự như vậy, ai ai cũng muốn tăng chỉ số đam mê của mình, bất chấp mọi nỗ lực cần bỏ ra. Thật không may, IQ có phần gắn bó mật thiết với hệ DNA do đó bạn khó có thể thay đổi được nó. Tuy nhiên bạn có thể nâng cao chỉ số đam mê, trở nên sáng tạo hơn nếu cố gắng. Tôi muốn nhắc đến những người có IQ cao nhưng kém đam mê, họ hiếm khi đạt đến đỉnh cao. Albert Einstein, nhà khoa học có chỉ số thông minh cực cao này luôn say mê những gì ông làm. Tôi cho rằng, ngọn lửa trong lòng - một cách gọi khác của nhiệt huyết- đóng vai trò quyết định đối với sự thành công của Einstein, hơn là chỉ số IQ cao của ông! Khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ có cái nhìn sâu sắc hơn về bản thân để khám phá những tiềm năng chưa bộc lộ của mình.

Cuốn sách này rất hấp dẫn và hữu ích đối với học sinh vừa tốt nghiệp phổ thông và muốn có định hướng chọn trường đại học. Tất nhiên nó cũng rất có ích cho sinh viên đã học xong đại học và muốn theo đuổi bậc học cao hơn. Ngày nay có nhiều lựa chọn để bạn theo đuổi và làm công việc bạn muốn.

Đối với người đi làm, cuốn sách này là cẩm nang giúp họ tăng chỉ số đam mê, tăng nhiệt huyết trong công việc và làm việc hiệu quả hơn. Giáo viên sẽ học được cách truyền “lửa” cho học trò. Phụ huynh sẽ biết được cách nuôi dưỡng nguồn năng lượng ảo và tính sáng tạo cho con cái.

Ngày nay, cùng với quá trình phát triển của nền kinh tế, nhiều cơ hội nghề nghiệp mở ra, khả năng ứng dụng công nghệ và cơ hội nghề nghiệp chỉ bị giới hạn duy nhất bởi trí tưởng tượng của chúng ta. Trong bối cảnh đó, ai ai cũng muốn cải thiện vị trí của mình, và đam mê sẽ đóng vai trò chủ chốt trong quá trình chuyển biến này. Hãy nâng cao chỉ số đam mê của bạn, đồng thời nâng cốc chúc mừng tương lai tươi sáng!

Cách đọc cuốn sách này

Nếu muốn làm cho cuộc sống của mình trở nên tươi vui và có ý nghĩa hơn, bạn hãy nghiêm túc. Nếu bạn muốn trở nên sáng tạo và thành công, bạn cũng cần nghiêm túc. Vì thế, tôi mong bạn sẽ đọc cuốn sách này một cách nghiêm túc. Hãy lấy một cây bút chì và gạch chân những ý có liên quan trực tiếp đến bạn, viết ghi chú ở lề trang sách và trong khi đọc, hãy tự liên hệ với bản thân. Hãy cố gắng trả lời tất cả những câu hỏi được đặt ra ở cuối mỗi chương. Nếu làm được hết những việc này, bạn sẽ kiếm được khối lãi - như cách mọi người vẫn nói.

Tôi đã viết cuốn sách này với cách diễn giải đơn giản nhất. Tất cả các luận điểm được hỗ trợ bởi những câu chuyện nhỏ, ví dụ về những tấm gương điển hình, những giai thoại và một số câu hỏi ở cuối chương. Đây là cuốn sách thực hành, không phải lý thuyết suông. Giờ thì mời bạn tự đánh giá.

1. Theo bạn đam mê là gì?

Ngọn lửa nung nấu trong lòng

Vũ khí quyền năng nhất trên đời chính là tâm hồn nhiệt huyết của con người

- Ferdinand Foch (1851-1929), nhà lý luận quân sự Pháp

Đam mê là gì?

Nếu tôi hỏi một câu đơn giản: “Bạn thích màu nào? Màu đỏ, màu xanh lá hay xanh nước biển?” Có thể bạn sẽ trả lời: “Ừm, tôi yêu màu xanh nước biển!” Nếu tôi hỏi tiếp: “Vì sao bạn yêu màu xanh biển?” có thể bạn không có câu trả lời và thường bạn sẽ nói: “Chỉ vì tôi yêu màu xanh biển thôi, có vấn đề gì sao?” “Thế còn màu đỏ thì sao?” và bạn đáp: “Dào ôi. . . tôi ghét màu đỏ.” Vậy đấy, chúng ta yêu thích một số màu, và cũng ghét một số màu, chúng ta không lý giải được vì sao mình yêu hay ghét. Bạn yêu thứ gì đó chỉ vì bạn yêu thích nó và bạn ghét thứ gì đó chỉ vì bạn ghét nó... đơn giản vậy thôi.

Đam mê cũng nảy sinh theo cơ chế tương tự. *Có những điều khắc sâu trong tim chúng ta và chúng ta yêu chúng - như vậy cũng có nghĩa chúng ta đam mê chúng.* Chúng ta không biết lý do, cũng không có cách giải thích thuần logic về mối quan tâm này. Chỉ đơn giản định nghĩa bằng lời là Đam Mê.

Khi bị rơi đến tận đáy, tôi cố trở lại điểm xuất phát. Tôi tự hỏi vì sao mình lại lao vào công việc đó? Lời đáp là vì đam mê.

- Lynst James, vận động viên đua xe người Mỹ

Bạn ghét màu đỏ - đúng không? Nhưng với các sắc độ khác của màu sắc này thì sao? Nếu tôi sáng tạo, điều chỉnh tông đậm nhạt và kết hợp chúng với màu đỏ để tạo nên các gam biến thể, có thể bạn sẽ thích những màu mới này. Bạn không thích mặc quần màu đỏ nhưng có lẽ bạn sẽ thích điều khiển một chiếc Ferrari đỏ chói! Nào hãy cùng xem xét lá cờ của Đảng Quốc xã¹ (Naziflag) - lá cờ nổi tiếng của Đức Quốc xã² - nền đỏ, vòng tròn trắng ở giữa cùng một chữ thập ngoặc màu đen! Trông nó đầy quyền năng, mê hoặc và cuốn hút. Có thể bạn sẽ thích sắc đỏ trên đó. Bạn đã thấy mẫu logo mới của hãng Airtel³ chưa? Logo mới cũng kết hợp sáng tạo ba màu đỏ, trắng và đen! Vô cùng ấn tượng! Vậy nên, có thể bạn thích hoặc ghét một số màu riêng lẻ, nhưng khi pha trộn hoặc kết hợp các màu bạn sẽ thay đổi quan niệm.

Bạn biết không, quan niệm của bạn về màu sắc cũng sẽ thay đổi theo từng thời kỳ. Khi bạn trưởng thành, có thể bạn không thích màu “xanh dương lòe loẹt” hoặc màu “hồng chói”. Bạn bắt đầu để ý đến những gam hồng nhẹ nhàng, màu vàng nhạt, màu trắng hoặc màu xanh lơ! Cũng giống như đối với màu sắc, quan điểm về công việc, sở thích, thú vui và hầu hết các hoạt động của chúng ta cũng biến chuyển theo cơ chế tương tự. Cách phản ứng, sở thích, những thứ bị chúng ta ghét bỏ cũng sẽ thay đổi cùng với thời gian. Cũng như khi chúng ta biết cách kết hợp sáng tạo các màu sắc và bắt đầu thích những màu vốn nằm trong “danh sách đen”, chúng ta cũng có thể tạo ra những thay đổi ở nhà và nơi làm việc để cuộc sống thêm thú vị hơn.

Nếu quan sát những người thành công, bạn sẽ thấy họ luôn yêu thích công việc của mình. Họ thích chiến thắng, thích đạt được thành tựu. Nếu những gì bạn đạt được nâng bạn lên tầm cao mới, chắc chắn chúng là động lực thôi thúc bạn. Nhiều sinh viên muốn thấy tên mình được ghi trên bảng danh dự ở trường đại học, mục tiêu đó trở thành niềm đam mê của họ. Họ sẽ gắng sức đạt lấy nó. Những diễn viên như Shah Rukh Khan⁴ yêu thích diễn xuất và yêu thích trở thành tâm điểm. Trong nhiều cuộc phỏng vấn, anh vẫn thường nói rằng: “Tôi thích nhận giải thưởng.” Được trở thành tâm điểm trong lòng

công chúng chính là động lực thôi thúc anh nỗ lực, là niềm đam mê của anh.

Thực tế, đam mê xuất phát từ đáy lòng bạn, là điều bạn muốn làm, điều thôi thúc bạn, làm bạn thỏa chí, gây hứng thú cho bạn một cách không hề gượng ép. Tạo hóa có những cách riêng để dẫn lối cho mỗi chúng ta. Nỗi sợ là một bản năng cơ bản giúp con người kịp thời nhận ra những mối nguy cơ - hiểm họa đối với cơ thể hoặc cuộc sống của chúng ta - do đó giúp ta phản ứng tự vệ.

Thành công không phải là ngọn lửa tự bùng lên, bạn phải tự nhen nhóm nó từ trong tim.

- Reggie Leach, cầu thủ khúc côn cầu chuyên nghiệp người Canada

Cũng như thế, Đam Mê chính là món quà của tạo hóa, nhờ đó chúng ta có thể biết được mình có đi đúng đường, hướng đúng mục tiêu hay không, từ đó có thể theo đuổi những thứ nằm trong tầm với. Nó giống như một chiếc la bàn hoặc nguồn hứng khởi từ bên trong. Nó vạch đường chỉ lối cho bạn, đồng thời truyền cho bạn nội lực cần thiết để đạt được mục tiêu. Trong trường hợp này mục tiêu chính là lực hút lõi cuốn bạn, do đó bạn không thực sự cảm thấy mình đang phải gắng sức nhiều. Đấy đích thực là vẻ đẹp của niềm đam mê. Bạn hãy nhìn Aamir Khan mà xem: là một diễn viên, diễn xuất hoàn hảo chính là niềm đam mê của anh ấy; có thể nỗ lực vượt qua cái bóng của chính mình cũng chính là niềm đam mê của anh ấy. Aamir không ngại diễn đi diễn lại một cảnh đến cả trăm lần, cho đến khi có thể tự nhủ với bản thân rằng đó là một cảnh quay hoàn hảo.

Đam mê mang đến cho con người hai điều: *Thứ nhất, nó giúp chúng ta được là chính mình, sống và đối nhân xử thế như ý mình mong muốn. Thứ hai, nó hòa hợp và làm hoàn thiện mỗi người.* Nếu bạn muốn vươn cao hơn nhịp sống bình lặng, đam mê chính là chìa khóa cho bạn. Nếu bạn muốn mình thuộc số đông, bạn có thể làm tốt mà không cần đến nó. Trong quân ngũ người ta thường nói: “Nhuệ khí là một trạng thái của trí óc”. Nếu nhuệ khí là trạng thái của trí óc thì tôi cũng muốn nói rằng: “Đam mê là trạng thái của con tim”. Giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu xem đam mê sẽ mang lại cho mỗi người những gì. Nó ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng ta theo cơ chế nào? Đam mê có thể khơi gợi lên trong chúng ta nhiều trạng thái tình cảm khác nhau, đồng thời biểu hiện dưới nhiều dạng khác nhau.

Những sắc màu khác biệt của đam mê

Đam mê cũng có hình hài. Bạn có thể cảm nhận được những hình dạng và sắc màu khác nhau của nó. Chúng ta hãy cùng điểm qua một vài nét đặc trưng của đam mê:

Đam mê ngự trong tâm hồn bạn - một tiếng gọi từ bên trong

Đức Phật Cồ Đàm⁵ (Gautam Buddha) là một người phi thường dù ngài sống cuộc đời bình dị. Chính tiếng gọi bên trong đã thôi thúc ngài dần bước kiếm tìm sự an lạc, hành trình đi tìm ánh sáng xuất phát từ tình yêu, lòng cảm thông đối với người khác. Ngài nhận thức được rằng nếu bản thân ngài còn tham – sân – si⁶, thì mọi người trên đời này cũng bị ràng buộc như vậy. Tiếng gọi bên trong đã thôi thúc ngài từ bỏ gia đình, vương quốc để tìm đường giải thoát cho chúng sinh khỏi bề khổ và lòng tham sân si. Đây là cấp độ cao nhất của đam mê, nếu nó nảy nở thì có thể khiến người ta hy sinh, dâng hiến hết mình, biến người bình thường trở thành những nhân vật phi thường.

Đam mê là ngọn nguồn sinh ra năng lượng cực mạnh

Đa phần những người có nghị lực đều do đam mê dẫn lối. Một đô vật hay võ sĩ quyền anh có thể tung nắm đấm mạnh mẽ, nhưng cần có một dạng năng lượng khác để anh ta điều khiển sức mạnh đó. Bạn có thể tham khảo trường hợp của Muhammad Ali - “người di chuyển nhẹ nhàng như bướm lượn và tung đòn như ong châm”. Câu chuyện về bước đường trở thành võ sĩ quyền anh của Muhammad Ali có liên quan đến yếu tố đam mê. Năm 1954, khi mới 12 tuổi, chiếc xe đạp của Muhammad Ali bị mất trộm, cậu bé đã rất thất vọng. Trong khi cậu bưng bưng muốn dạy cho kẻ trộm một bài học, một viên cảnh sát đã bảo cậu rằng: “trước hết cháu phải học đánh quyền anh.” Cậu đã làm theo và sau vài tuần, cậu đã thắng trận đầu. Trong ba thập kỷ tiếp theo, Ali luôn xuất hiện trên các võ đài và trở thành nhà vô địch thế giới môn quyền anh hạng nặng vào năm 1964 - tròn 10 năm sau đó. Chìa khóa thành công của Ali chính là “Đam mê để vượt trội”, nó đã động viên, khắc sâu thành nguyên tắc nghiêm ngặt, lẽ sống riêng của anh. Rõ ràng anh đã có được nguồn năng lượng vô song.

Bruce Lee (Lý Tiểu Long) trở thành huyền thoại Hollywood bởi niềm đam mê đã thôi thúc ông luyện tập để có được hình thể tuyệt hảo khiến cả thế giới đều thèm muốn. Niềm yêu thích võ thuật của ông đúng là không ai sánh kịp. Từ một cậu bé nghèo khổ người Hồng Kông, ông đã trở thành biểu tượng điện ảnh thế giới, có sức ảnh hưởng sâu rộng hơn cả Elvis Presley⁷, Marilyn Monroe⁸ và James Dean⁹ cộng lại. Còn hơn cả một hiện tượng, Jackie Chan (Thành Long) là người lên kịch bản, chỉ đạo sản xuất và diễn xuất trong các phim của ông. Ông sống với từng thước phim, bất kỳ khi nào bạn nhìn thấy ông trên màn ảnh, bạn đều thấy ông giống như một quả cầu lửa - tràn đầy nhiệt huyết, sinh lực và đam mê dành cho tác phẩm nghệ thuật của mình.

Bạn diễn của Shah Rukh Khan thường nói rằng: “Anh chàng này có một nguồn sức lực khủng khiếp - anh ấy chẳng khác nào một nhà máy phát điện cả.” Có thể anh ấy không có được sức mạnh như của Bruce Lee hay Muhammad Ali nhưng anh ấy có một nguồn năng lượng dồi dào, bởi anh ấy yêu diễn xuất.

Nếu bạn đam mê thứ gì đó, rốt cuộc nó sẽ khiến bạn thỏa mãn. Sanjeev Kapoor¹⁰ - chủ chương trình truyền hình Khana Khazana nói vui như sau: “Khi bạn dành trọn tình yêu, lòng mến thương và đam mê để chuẩn bị bữa ăn, nó sẽ ngon vượt quá mong đợi của bạn.” Khi bữa ăn được nấu xong, người đầu

bếp sẽ có được cảm giác hài lòng khôn tả.

Một thợ máy giỏi yêu thích công việc và hăng say làm việc sẽ thấy hết sức thích thú sau khi sửa xong một chiếc ô tô hay xe đạp.

Cảm giác thích thú - Đam mê sẽ nâng lên tột đỉnh

Sẽ không ít người băn khoăn, vì sao người ta lại lái máy bay chiến đấu với tốc độ gấp đôi vận tốc âm thanh và mạo hiểm tính mạng của mình với đủ các trò nhào lộn trên không.

Các phi công trong Không lực Ấn Độ lái máy bay chiến đấu Sukhoi được trả lương thấp hơn so với các phi công lái máy bay vận chuyển hành khách Boeing. Nhưng điều đáng ngạc nhiên là những phi công trẻ này khao khát được lái máy bay chiến đấu hơn bất cứ loại máy bay nào khác. Tôi đã từng gặp những phi công lái máy bay chiến đấu, vì lý do sức khỏe mà phải ở mãi trên mặt đất, họ hầu như thất vọng vì bị tước mất cơ hội bay. Khi một phi công kéo cần lái đưa máy bay cất cánh, lực hấp dẫn tác động lên anh ta, theo nghĩa đen sẽ làm máu ở đầu anh ta bị cạn đột ngột. Đây thực sự là hoạt động tốn nhiều sức lực, nó hầu như rút cạn năng lượng của bạn. Hơn nữa, nguy cơ thương vong ở các phi công lái máy bay chiến đấu nằm ở mức rất cao khi so sánh với bất cứ nghề nghiệp nào khác. Đa số đều bất chấp mọi lý do - kể cả nguy cơ khi bay, bởi vì họ yêu thích cảm giác được bay. Họ lái máy bay bởi vì công việc này đưa họ lên cao.

Đam mê cuốn hút bạn

Mùi sơn dầu và chiếc giá vẽ đã đặt sẵn trên khung khiến cho máu như cuộn trào trong huyết mạch mỗi họa sĩ. Nó cuốn người họa sĩ vào cuộc chơi màu sắc. Những giai điệu hay sẽ luôn khiến cho đôi chân John Travolta, Madonna và Michael Jackson muốn nhún nhảy.

Tôi yêu thích nhạc và biết chơi hơn một loại nhạc cụ. Tôi thích chơi trống, mỗi khi tôi thấy một ban nhạc đang chơi bản nào đó, tôi có cảm giác muốn nhảy lên sân khấu góp vui cùng họ. Tôi đã làm như vậy nhiều lần rồi, chỉ đơn giản vì tôi muốn chơi nhạc.

Đam mê là thứ bạn luôn quan tâm

Bạn trở nên đam mê thứ gì đó khi nó thôi thúc con tim bạn. Tôi có một người bạn, vợ anh ấy làm việc cho một tổ chức chuyên chăm sóc những người mắc phải căn bệnh AIDS. Cô thường xuyên phải đi công tác, nhiều lần phải đến những vùng sâu vùng xa, công việc của cô lại đặt ra lắm yêu cầu. Đó là công việc trong một tổ chức phi chính phủ cho nên chắc chắn khoản tiền được trả còn kém xa mức được mong đợi. Tuy nhiên, tôi thấy cô ấy lúc nào cũng tận tâm với công việc.

Câu chuyện của Margaret Giannini rất thú vị. Cô là giảng viên chính ở một trường y, cô luôn hoàn thành tốt công việc của mình giống như các đồng nghiệp khác, cho đến một ngày cô có cơ hội gặp gỡ bố mẹ của năm cháu nhỏ chậm phát triển. Họ không tìm được khoa điều trị thích hợp cho con mình, bởi khoa đó chưa hề tồn tại. Họ cảm thấy tủi nhục và bức bối. Họ kể cho cô nghe câu chuyện của mình cùng những trải nghiệm gây xúc động, cô đã vô cùng sốc khi biết rằng ngay trong ngành y vẫn có sự phân biệt đối xử như vậy.

Cô xúc động thực sự, và để giúp đỡ họ, cô đã mở lịch khám đều đặn mỗi tuần một buổi cho con họ. Quyết định đơn giản từ con tim đã làm thay đổi cuộc đời cô. Cô sớm trở thành người sáng lập của phòng khám đầu tiên và duy nhất như vậy trên thế giới, chú trọng đến các nhu cầu thể chất của các trẻ chậm phát triển. Cuối cùng cô quyết định toàn tâm toàn ý vì những nhìn thấy chạng cuối cuộc hành

trình cũng chính là một biểu hiện của đam mê. Các vận động viên thể thao tên tuổi thường mừng tượng cảnh mình đứng trên bục vinh quang, trước những tràng vỗ tay như sấm dậy của khán giả, được khách mời danh dự trao cúp. Tất cả đều diễn ra trong đầu. Sức mạnh và tính sáng rõ của hình ảnh này do đam mê mang lại đã đem đến nguồn năng lượng cho những quán quân này. Họ có thể nhìn thấy được điều họ muốn đạt đến. *Hình ảnh rõ nét của thành quả cuối cùng có thể xác lập nên sức mạnh của niềm đam mê trong bạn. Các kiến trúc sư, các nhà thiết kế xe hơi, các nhà thiết kế thời trang tài ba luôn hình dung được sản phẩm cuối cùng trước mắt - một công trình kiến trúc tuyệt đẹp, một chiếc xe thể thao kiểu dáng tuyệt hảo hay một bộ cánh bắt mắt - đó chính là Đam Mê.*

Đam mê có thể giúp bạn tiến xa hơn

Bạn không hề cảm thấy mình đang phải gắng sức. Nếu làm vườn là công việc bạn yêu thích, bạn không ngại tưới cây hay nhổ cỏ, bắt cháp ánh nắng rất buổi chiều. “Tôi sẵn sàng đi bộ thêm cả dặm đường chỉ để có được một điếu Camel!” Đây là lời của một người để nói về thuốc lá Camel. Hút thuốc gây nghiện, đam mê cũng như vậy. Nó sẽ thôi thúc bạn tiến xa hơn, nhờ đó bạn đến được đích cuối cùng mà không hề nghĩ rằng mình đã phải mất nhiều công sức hơn. *Có những việc khi làm, chúng ta không cảm thấy mình quá gắng sức vì nó. Nếu có hoạt động nào như vậy, đó là một dấu hiệu mách bảo có thể đó là niềm đam mê của bạn.*

Ở Học viện Quốc phòng, điều kiện học tập rất khắc nghiệt và đòi hỏi kỷ luật cực kỳ cao. Đa phần các học viên đều mong chờ kỳ nghỉ để có thể được trở về nhà trong vòng một tháng và nghỉ ngơi. Trong kỳ nghỉ, câu lạc bộ leo núi ở Học viện Quốc phòng tổ chức các chuyến thám hiểm. Những người tình nguyện tham gia thám hiểm chấp nhận mất đi kỳ nghỉ, không có cơ hội về nhà gặp cha mẹ, phải chuẩn bị lên đường. Trong số đó, tôi đã gặp rất nhiều gương mặt nhiệt huyết vô cùng, các em sẵn sàng tham gia chuyến đi, trong khi các bạn đồng trang lứa được nghỉ ngơi ở nhà. Sau cuộc hành trình, họ trở về và nhanh chóng trở lại guồng học tập như trước đây - thậm chí không có lấy một ngày nghỉ nào! Đối với họ, đi leo núi chính là một kỳ nghỉ, họ thấy công việc đó chẳng nặng nhọc tí nào - bởi họ yêu thích nó.

Đam mê là niềm hạnh phúc và tình yêu

Về cơ bản, dàn nhạc giao hưởng New York cũng giống với bất kỳ dàn nhạc giao hưởng nào khác - tất cả các nhạc công đều có niềm say mê của trẻ thơ, nếu không tính đến những giờ khổ luyện và những lời chỉ trích, bạn sẽ chỉ thấy ở đó hình ảnh một học sinh 17 tuổi, tràn trề cảm hứng và tình yêu âm nhạc. – Zubin Mehta, nhạc trưởng danh tiếng người Ấn Độ

Khi bạn nhìn nhạc trưởng Zubin Mehta đứng trên sân khấu chỉ huy dàn nhạc - bạn sẽ thấy được một con người của xúc cảm thăng hoa. Ông dồn toàn bộ tâm trí vào công việc đang làm. Những người như ông dường như bị điều gì đó chiếm lĩnh. Bạn sẽ không thể đạt đến đỉnh cao như họ, trừ khi bạn có tình yêu lớn lao đối với những việc bạn làm. Bạn cũng sẽ bắt gặp trạng thái thăng hoa ở những vận động viên Tennis, những người chơi golf đẳng cấp như Tiger Woods hay ở những diễn viên xuất chúng như Amitabh Bachchan. Xuất hiện trong chương trình “Cà phê cùng Karan” - show truyền hình được ưa chuộng của diễn viên nổi tiếng Bollywood - Karan Johar, Amitabh Bachchan được hỏi bí quyết nào giúp anh thành công, hay vì sao anh có thể diễn những vai diễn khó một cách xuất sắc đến vậy. Anh trả lời một cách đơn giản nhưng hàm chứa ý nghĩa quan trọng: “Khi đã bước ra trước ống kính, tôi không

biết chuyện gì xảy đến, tôi chỉ biết hóa thân vào nhân vật mà thôi.” Đây chính là trạng thái “phiêu”, thăng hoa từ con tim.

Đam mê điều gì đó

Tôi chơi trống bởi vì tôi mê chơi nhạc, tôi thích tiếng trống, tôi thích đứng cùng nhóm với một người chơi ghi ta, một tay saxophone hay người đánh keyboard! Tôi cùng một ban nhạc nghiệp dư biểu diễn miễn phí hàng giờ liền. Khi bạn sẵn lòng làm điều gì mà không đòi hỏi tiền nong, đó chính là một dấu hiệu rõ ràng cho thấy trái tim bạn hướng về nó, bạn mê đắm với công việc đó.

Hãy xét lần nữa trường hợp của Shah Rukh Khan, một diễn viên tài năng, anh nói anh xuất hiện trước ống kính máy quay vì anh yêu thích công việc này. Anh sẵn sàng làm việc không công nếu có một vai diễn tốt cho dù anh có thể kiếm được bộn tiền nhờ đóng quảng cáo. *Bạn sẵn lòng làm điều gì đó kể cả khi bạn dễ dàng kiếm tiền từ những nguồn khác, đó là một biểu hiện rõ nét của niềm đam mê.*

Một người không biết đam mê thì chẳng thể làm thay đổi thế giới. -Billie Jean King

Đam mê và ám ảnh

Ám ảnh là mức độ cao hơn đam mê. *Ám ảnh là khi bạn quá yêu thứ gì đó đến độ tâm trí mất cân bằng - nó sẽ lấy đi phần tốt đẹp trong con người bạn.* Thực tế, ranh giới giữa hai cấp độ này vô cùng mong manh. Những người mê đắm đến ám ảnh không phải là hiếm gặp. Thông thường từ ám ảnh có ngụ ý tiêu cực, khi bạn mất đi trạng thái cân bằng về tinh thần, thậm chí cả về thể chất. Nó có thể làm cho người khác đau đớn, nó cũng có thể gây hại cho chính người mang nỗi ám ảnh. Khi ám ảnh bộc phát thành cảm xúc, nó có thể sẽ rất nguy hiểm.

Trong đa số các trường hợp, ranh giới giữa hai mức độ rất mờ nhạt, bạn sẽ gặp những người tràn đầy nhiệt huyết bước chênh vênh giữa hai bờ Đam mê và Ám ảnh. Đôi lúc bạn có thể chạm đến nỗi ám ảnh, miễn sao bạn đảm bảo đôi chân mình đứng vững trên mặt đất, lý trí mình luôn làm chủ và có chừng mực. Những người đạt thành tích cao thường làm như vậy.

Nhìn chung, những người có đam mê đều rất nhiệt tình, tràn trề năng lượng, sẵn sàng nhập cuộc và quan trọng nhất là họ nhập thân vào công việc. Họ đã có sẵn lửa trong tim, nhờ đó họ thể hiện vượt trội hơn những người khác. Thỉnh thoảng một vài người trong số này bộc lộ những biểu hiện gần như ám ảnh. Trong số một trăm người bạn gặp, có chừng 15 đến 20 người có lòng đam mê, những người còn lại thì không. Thật đáng ngạc nhiên khi Nguyên lý Pereto¹¹ về tỷ lệ 80 : 20 lại có thể áp dụng trong trường hợp này.

Cùng tóm tắt

- Bạn đam mê một số việc, những việc này đến với bạn vô cùng tự nhiên. Đồng thời bạn cũng thấy không thích một số việc nào đó. Để giải quyết những việc nằm trong danh sách không thích làm, bạn có thể nghĩ cách kết hợp những việc bạn thích làm, nhằm tạo nên sắc thái khác lạ. Đam mê đến với ta rất tự nhiên để giúp ta không lạc lối, nó giống như một chiếc la bàn bên trong ta vậy.
- Đam mê định hướng cho chúng ta được là chính mình.
- Bạn có thể nhìn thấy và tận hưởng đam mê theo nhiều cách khác nhau.
- Niềm đam mê của nhiều người có khi tiến rất gần đến ranh giới ám ảnh.

Đường đi của riêng bạn

1. Kể tên năm người đam mê điều gì đó. Gọi tên niềm đam mê của họ.
2. Trong số năm người đó, có bao nhiêu người được cho là bị ám ảnh?
3. Ở họ có điểm gì nổi trội, có thể coi là cá tính của họ?
4. Trong mỗi lĩnh vực sau, kể tên hai người mà bạn cho rằng họ có niềm đam mê.
 - (1) Cầu thủ cricket
 - (2) Nhà văn
 - (3) Nhà báo
 - (4) Diễn viên
 - (5) Doanh nhân
 - (6) Nhà khoa học
 - (7) Nhà quản trị cấp cao
 - (8) Người nổi tiếng
 - (9) Chính trị gia
 - (10) Đạo diễn, nhà sản xuất phim
 - (11) Vận động viên thể thao
 - (12) Giáo viên
 - (13) Bác sĩ/Nhà trị liệu
 - (14) Nhà từ thiện
 - (15) Kiến trúc sư/Nhà thiết kế
 - (16) Nghề nghiệp khác
5. Trở lại câu hỏi 3. ở bạn có nét tính cách nào của họ không? Nếu có hãy liệt kê chúng ra.

Đam mê rất khó điều chỉnh, tuy nhiên nó chính là suối nguồn sức mạnh.

- Ralph Waldo Emerson (1803-1882), nhà thơ Mỹ

2. Niềm đam mê của bạn là gì?

Điều làm nên chính bản thân bạn

Tri thức chung chung thì đến kẻ ngốc cũng nắm giữ được.

Sự hiểu biết tường tận mới đáng được tưởng thưởng. – William Blake

Nhận diện cá tính của bạn

Nếu như đam mê có thể làm biến đổi cuộc sống của bạn, mang lại hạnh phúc, thành công và khiến bạn thỏa mãn, giúp bạn đạt đến đỉnh cao thì việc bạn cần dành thời gian để xác định niềm đam mê của bản thân là một việc rất nên làm. Đam mê có sức mạnh biến suy nghĩ thành hành động và tiếp thêm nguồn năng lượng sáng tạo. Chúng ta chỉ sống có một lần, chúng ta xứng đáng được sống đúng con người thực của mình.

Hãy cứ nhiệt thành theo đuổi những giấc mơ của bạn. Niềm hứng khởi này sẽ giống như một khu rừng đang bùng bùng cháy... bạn có thể ngủ, cảm nhận và nhìn thấy đám lửa từ cách xa hàng dặm đường. – Khuyết danh

Bản tính và trực giác bên trong mách bảo những điều bạn thích, những điều bạn ghét. Chúng ta thường xuyên phớt lờ những dấu hiệu này. Trong chương này, chúng ta sẽ cùng đào sâu hơn, cố gắng nhận diện những dấu hiệu và tăng thêm hiểu biết về chúng. Chúng ta sẽ biết được nên dùng phương pháp nào để tìm ra “những chiếc đèn tín hiệu” này. Chắc hẳn bạn đã nhiều lần nghe những người thành công chia sẻ rằng ngay từ thuở ấu thơ, họ đã muốn trở thành diễn viên, kiến trúc sư hay nhà thiết kế thời trang.

Một số người kể rằng họ mê máy bay, bởi thế họ chọn nghề phi công. Một số người sớm tìm được thứ khiến họ say mê và được cha mẹ hết lòng ủng hộ bằng việc để họ theo đuổi ước mơ của mình đến cùng. Những người này vô cùng may mắn bởi họ được làm công việc yêu thích từ bé. Điều này cũng giống như bạn được kết hôn cùng bạn thanh mai trúc mã của mình.

Nhiều người lại nhận ra tiềm năng và sở thích đặc biệt của bản thân sau khi đã dần bước vào một công việc thực sự.

Tôi được biết có những nhà văn lớn, ban đầu họ chỉ cộng tác cho các tạp chí để tiêu khiển cho vui mà thôi. Dần dần được nhiều người biết đến, họ viết ngày càng lên tay và bắt đầu nghiêm túc theo nghiệp viết - họ khám phá ra khuynh hướng mạnh mẽ của bản thân sau một quá trình dài. Rất nhiều người khác lại tìm ra niềm yêu thích của bản thân khi đã nghỉ hưu, kết thúc một sự nghiệp thành công, năng động và miệt mài. *Và những người quyết định theo đuổi sở thích của mình kể cả khi đã “lui về vườn” thực sự làm rất tốt, họ đã đưa nó vượt quá tầm thành công - và coi đó như sự nghiệp thứ hai của mình.*

Cứ nhìn Tiến sĩ APJ Abdul Kalam - Tổng thống Ấn Độ thì biết, ông chính là minh chứng cho thấy niềm đam mê của bạn có thể xuất phát từ ngoại cảnh. Khi nhỏ ông mơ ước trở thành phi công nhưng cha ông lại muốn ông làm việc trong chính phủ. Cho đến một ngày thầy giáo của ông dạy bài học về cách bay lượn của loài chim. Thầy yêu cầu các học sinh của mình nghĩ xem các chú chim lấy đâu ra sức mạnh để bay. Kể từ ngày đó Abdul Kalam chưa bao giờ ngừng bay cao bay xa. Ông không trở thành phi công nhưng ông trở thành một nhà khoa học chuyên nghiên cứu về tên lửa! Hiểu theo cách nào đó, niềm đam mê được bay hoặc khiến cho các vật bay lên có mối liên hệ đặc biệt. Tôi sẽ nói thêm về khía cạnh này ở chương sau, khi đó chúng ta sẽ bàn về việc thúc đẩy niềm đam mê của bạn.

Một điều quan trọng khác bạn cần hiểu thêm là sự khác biệt giữa tình yêu và đam mê. Đôi khi bạn thấy hứng thú trước thứ gì đó, nó có thể nhen nhóm niềm say mê trong bạn. Tuy nhiên có thể giữa cảm giác hứng thú và niềm đam mê đó không có mối quan hệ khăng khít. Bởi xuất phát từ thực tế, bạn phải

có khả năng, năng lực hoặc tiềm lực theo đuổi điều bạn thực sự yêu thích. Có thể tôi ước mơ trở thành một nhạc sĩ tài ba, nhưng trước hết tôi phải có năng khiếu âm nhạc đã. Trên thực tế, việc có được khả năng theo đuổi chính là một yêu cầu vô cùng quan trọng để đạt được thành công. Bạn cần hiểu thấu mối quan hệ này, bởi lẽ có niềm hứng thú nhưng bất lực, nhiều khi đó là một cái bẫy nguy hại. Chúng ta sẽ cùng bàn thêm cách theo đuổi sở thích ở chương tiếp theo.

Yêu thì mù quáng nhưng kết hôn sẽ khiến bạn mở mắt ra. – Khuyết danh

Kể cả khi bạn không thực sự đam mê thứ gì đến độ có thể coi nó là “khởi nguồn năng lượng” của mình, bạn vẫn luôn tìm được niềm hứng khởi trong công việc hiện tại. Với công việc hàng ngày, sẽ có những khía cạnh tích cực và những khía cạnh tiêu cực. Chúng ta cùng xét trường hợp bạn làm công việc liên quan đến máy vi tính. Có thể bạn không thích soạn và gửi thư điện tử, nhưng đôi khi bạn được giao soạn thảo bản trình chiếu Power Point, máu bắt đầu dồn lên não bạn nhiều hơn, bạn cố sức tìm kiếm thêm các phần mềm hỗ trợ để tạo ra một sản phẩm hoàn thiện, sống động và có vô vàn hiệu ứng. Sếp của bạn rất thích, đồng nghiệp của bạn ghen tỵ khi nhìn thành quả cuối cùng này. Dần dần, khi nhìn nhận khả năng của mình, có thể bạn sẽ chọn học thêm vài khóa học đồ họa hay hiệu ứng và dần sâu vào lĩnh vực này. Như vậy bạn đã tìm được niềm đam mê của chính mình.

Nhiều khi bạn không tạo được bước ngoặt nhưng vẫn tiếp tục thực hiện những phần công việc yêu thích - trong trường hợp này, có thể bạn sẽ xung phong phụ trách soạn thảo các bản trình chiếu, bạn cảm thấy hài lòng với công việc vì bạn được đảm nhiệm công tác bên lề đó. Ngại gì mà bạn không thử trước khi đưa ra quyết định cuối cùng. Trên thực tế, mất công một chút cũng xứng trước khi bạn tạo nên sự đột phá.

Bạn không thể lúc nào cũng yêu thích mọi thứ, nhưng bạn có thể hứng thú và dành phần lớn thời gian cho một số thứ nhất định.

Chúng ta thử cùng xét trường hợp bạn là một kỹ sư mới vào nghề. Bạn cũng có sở thích vẽ tranh sơn dầu. Sở thích này xuất hiện vài năm trở lại đây, trong thời gian đó bạn đã vẽ được hơn 25 bức tranh. Một ngày nọ, một người bạn của bạn nhìn thấy bộ tranh này, chúng ta cứ giả định bộ tranh khá ấn tượng, anh bạn đó gợi ý bạn tổ chức một cuộc triển lãm tranh. Rõ ràng bạn chưa hề nghĩ đến ý tưởng này nhưng bạn cảm thấy việc đó cũng khá khả quan! Anh bạn đó cũng giới thiệu cho bạn địa điểm tổ chức là một cửa hàng trống của bạn anh ta, bạn có thể thuê với giá 1.000 rupi trong vòng hai ngày. Bạn lưỡng lự nghe theo, bỏ ra thêm một ít tiền để in 2.000 tờ bướm quảng cáo và mở triển lãm. Bạn bán được tám bức tranh và thu được 25.000 rupi. Bạn không chỉ trang trải được chi phí thuê mặt bằng và quảng cáo mà còn lãi ròng hơn 20.000 rupi. Thừa thắng xông lên, bạn bắt đầu nghiêm túc coi trọng sở thích của mình, thay vì phí hoài các ngày lễ và kỳ nghỉ cuối tuần trước màn hình ti vi, bạn bắt đầu vẽ tranh với một “cảm hứng” mới. Trong vòng vài năm, bạn vẽ được thêm khoảng 40 bức tranh nữa. Thông qua phản hồi của người tham dự, bạn nhận thấy mọi người thích các bức tranh của bạn vẽ hoa hồng hơn là tranh vẽ ngựa hay tranh phong cảnh. Bởi vậy bạn bắt đầu tập trung hơn vào chủ đề hoa hồng.

Sau đó, bạn xem xét ý định mở một phòng trưng bày tranh và nhận thấy phần chi phí bỏ ra không vượt quá mức bạn thu được từ đợt triển lãm. Bạn quyết định thuê mặt bằng, đăng quảng cáo trên báo và tổ chức triển lãm tranh lần hai với quy mô lớn hơn. Bạn không chỉ bán được nhiều tranh - với mức giá cao hơn hẳn lần đầu mà còn được một vài tờ nhật báo phỏng vấn (tất nhiên là có kèm chụp hình). Bạn

đã cán đích. Trong vài năm, bạn đã kiếm được số tiền lớn hơn khoản lương từ công việc chính - đã đến lúc bạn nên thay đổi. Bạn đã tìm được niềm đam mê cho bản thân, và thông qua niềm đam mê ấy, bạn tìm được công việc mới cho chính mình.

Mỗi sinh vật trên hành tinh xinh đẹp này được Chúa tạo ra để thực thi một nhiệm vụ đặc biệt. – Abdul Kalam

Trong khuôn viên các trường đại học kinh tế, tôi thường nghe sinh viên nói rằng họ muốn có được một bản hồ sơ cá nhân cho một ngành nghề cụ thể. Dù việc tìm được một công việc phù hợp với khả năng của bạn là rất tốt, nhưng trong giai đoạn này của cuộc đời, bạn đừng quá coi trọng yếu tố đó, ít ra cũng đừng lấy nó làm phương tiện thân kỳ để có được việc làm. Lý do vô cùng đơn giản, giai đoạn này còn quá sớm để xác định rõ bạn thực sự thích hay không thích điều gì, bạn có khả năng làm gì và không làm được loại công việc nào.

Khi khởi nghiệp, bạn nên chọn công việc tương đối phù hợp với khả năng và ngành học của mình. Sau đó bạn cần trải nghiệm một thời gian để khám phá ra nghề phù hợp với mình nhất. Có thể sẽ phải mất đến 5 năm. Dù bao lâu đi nữa, nếu bạn muốn học hỏi và tìm ra điều mình thực sự thích, bạn phải giữ vững niềm khao khát và tâm thế vô tư. Khao khát được học hỏi và tâm thế vô tư để dần thân mà không băn khoăn mình đang làm đúng hay sai.

Cuốn sách này không nhằm mách bảo bạn tạo bước chuyển nghề nghiệp mà chủ yếu giúp bạn thấy thoải mái hơn trong công việc và quyết định thay đổi nếu cơ hội đến. Tôi cũng không có ý định đưa ra một công thức chuẩn kiểu: “Một lời khuyên tạo ra mọi giải pháp”, bạn phải tự nỗ lực tìm ra điều bản thân thực sự mong muốn.

Một góc độ khác cần xem xét là tiềm năng kế thừa của bạn. Chúng ta được thừa hưởng nhiều thứ từ bố mẹ. Theo định luật Mendel¹², chúng ta được di truyền một số tật bệnh, đặc điểm, tính cách, thậm chí là năng khiếu từ tổ tiên trong vòng bảy thế hệ. Mendel vốn là một thầy tu người Áo, vào thế kỷ XIX, ông đã nghiên cứu lĩnh vực di truyền học. Chính Darwin cũng nhận thấy, các gen lặn có thể biểu hiện sau vài thế hệ. Kinh Vệ Đà¹³ cũng nhắc rằng có một số đặc điểm, nét tính cách trong mỗi người được truyền lại và ảnh hưởng trong vòng bảy đời. Lối tư duy, sở thích, cách hành động và những mong muốn của chúng ta một phần có liên quan đến tổ tiên của mình. Bởi vậy, bạn thường gặp những gia đình có truyền thống âm nhạc. Quy luật tự nhiên vốn vô cùng phức tạp, có thể trong số bốn anh con trai của một nhạc sĩ tài ba, chỉ có một người thực sự bộc lộ năng khiếu âm nhạc. Do đó, bạn có thể tìm ra tiềm năng mà bạn được thừa kế dựa vào đầu mối là việc quan sát các thành viên trong gia đình, thậm chí hãy tìm hiểu sâu hơn về bảng gia phả.

Có thể bạn có quan điểm thực dụng, khác hẳn bố và ông nội mình, nhưng biết đâu bạn được thừa hưởng từ ông cố! Vì thế bạn đừng vội lo lắng nếu anh chị của bạn không giỏi toán và suy đoán logic, trong khi bạn lại rất rành các khoản này. Trong nhiều trường hợp, đặc điểm di truyền chính là tài sản thừa kế của bạn, có thể bố mẹ bạn không để lại nhiều đất đai, vàng bạc hay tiền của nhưng bạn được thừa hưởng những nét tính cách tốt đẹp, năng khiếu nổi trội, nhờ đó bạn được đền đáp xứng đáng.

Loài người chúng ta có khả năng khám phá cách thức mới hiệu quả hơn cho mọi việc, thậm chí chúng ta có thể làm được rất nhiều điều với một lượng công cụ ít ỏi. Chúng ta luôn luôn phải đối mặt với hạn

hán, lũ lụt, cháy rừng... Bản năng đấu tranh sinh tồn tồn tại trong mỗi cá nhân, chúng ta luôn muốn đánh bại những người còn lại. Bởi vậy quan niệm “ta thắng người bại vì trong một cuộc chiến không thể cả hai đều giành phần thắng” ăn sâu vào dòng máu của chúng ta. Đấu tranh sinh tồn là công cuộc vô cùng khó khăn, bởi vậy chúng ta luôn hướng đến mục tiêu sống sót và các hoạt động kiếm tiền hơn là theo đuổi niềm đam mê của bản thân. Đây là lý do vì sao các bậc phụ huynh (những người được thừa hưởng lối tư duy kể trên) luôn đòi hỏi con cái mình phải theo đuổi một nghề nghiệp và học tập theo hướng đó.

Mỗi người khi sinh ra trên đời đều đã có sẵn niềm đam mê. Nó như ngọn lửa trong tim, ngọn đuốc trong tâm trí soi đường cho chúng ta, tiếp thêm nguồn năng lượng để chúng ta theo đuổi con đường đó. Dù tốt dù xấu, ngọn lửa trong tim mỗi người sẽ cháy sáng nhờ vào những ký ức, trải nghiệm của bản thân. Tuy nhiên nếu chúng ta không tiếp thêm năng lượng thì dần dần nó sẽ lụi tàn. Bỏ bê ngọn lửa nhỏ này cũng giống như khi bạn quên tiếp nhiên liệu cho chiếc xe của mình. Điều đáng mừng là ký ức không bao giờ chết - chúng ta luôn luôn có cơ hội khơi gợi chúng.

Chúng ta không nhìn nhận sự việc như nó vốn có, chúng ta nhìn nhận theo quan niệm của riêng mình. – The Talmud¹⁴

Sơ lược về chính bạn

Để tìm ra được điều bạn thích hoặc điều có thể bạn sẽ thích làm (nếu ai đó bảo cho bạn), bạn cần cố gắng bản thân. Điều này giúp bạn dễ dàng chuyển sang bước tiếp theo. Lúc này chúng ta sẽ tìm hiểu từng bước một. Nét tính cách cơ bản cho thấy cách nhận thức, giá trị và lối ứng xử của bạn. Theo đó, bạn có thể biết được điều gì làm nên hình ảnh hiện tại của mình. Hãy kết nối bản thân với các yếu tố đó, như vậy bạn sẽ dễ dàng tiếp cận những điều bạn yêu thích.

Ký ức của bạn

Như tôi đã đề cập ở trên, ngọn lửa trong tim bạn được nuôi dưỡng nhờ ký ức. Những trải nghiệm tích cực và tiêu cực của bạn cũng được lưu giữ dưới dạng ký ức. Bạn kết nối và diễn dịch cuộc sống hiện tại của mình bằng kinh nghiệm đã có trong trí nhớ. Tôi có một anh bạn chơi cùng nhóm, anh ấy không bao giờ hút thuốc, dù rằng tất cả những người còn lại trong nhóm thường xuyên hút thuốc. Lý do là cha anh ấy nghiện thuốc nặng, ông thường bắt anh đi mua thuốc lá vào những thời điểm trời trưa, chẳng hạn giữa trời nắng như đổ lửa hoặc trong cơn mưa xối xả, dù lúc đó anh còn bé tí; anh rất ghét công việc đó. Ghét đến độ anh ghét lây cả việc hút thuốc lá, trong tiềm thức anh tâm niệm mình sẽ không bao giờ đụng đến một điếu thuốc nào! Dù sao đó cũng là quyết định có ích đối với anh ấy. Cũng tương tự như vậy, nếu bạn thấy mẹ mình chơi đàn ghi-ta, có thể suốt thời thơ ấu, đôi lúc bạn ao ước được chơi một loại nhạc cụ nào đó. Có thể khi bạn đã trưởng thành và bất chợt nghe một bài hát thiếu nhi, bạn nhớ lại những ước mơ ngày bé. Tất cả những ký ức thời thơ ấu ủa về. Ký ức chính là một công cụ đầy quyền năng giúp bạn kết nối với niềm đam mê và sở thích của bản thân.

Giá trị của riêng bạn

Nói một cách đơn giản, giá trị chính là những thứ có ích hoặc quan trọng đối với bạn. Trong cuộc sống, bạn mong muốn điều gì nhất: sức khỏe, tiền tài, cuộc sống gia đình, sự tự do, quyền lực hay thành công? Có thể đối với một số người, sự tự do và quyền tự chủ trong công việc là yêu cầu hàng đầu. Trên thực tế, cho dù giá trị của bạn có là gì đi nữa, bạn vẫn có khuynh hướng dồn nhiều công sức cho lĩnh vực đó nhất. Nếu bạn quan tâm đến sức khỏe nhất, bạn sẽ đến phòng tập, sân Tennis nhiều hơn là quán rượu. Nếu bạn ưu ái tiền bạc nhất, bạn sẽ thường xuyên đọc tạp chí kinh tế hay báo cáo tài chính. Nếu bạn yêu thích âm nhạc, bạn sẽ nghe dòng nhạc ưa thích hoặc sưu tập hình ảnh các danh ca dán đầy bốn mặt tường trong phòng.

Những thứ tốt đẹp nhất trong cuộc sống không phải là sự vật chung chung. – Art Buchwald (1925-2007), nhà văn hài người Mỹ

Hãy viết ra những điều khiến bạn chú tâm, có khả năng thôi thúc bạn, càng cụ thể càng tốt. Có thể đó là Quyền lực, Tiền bạc, Danh vọng hay bất cứ thứ gì khác. Tôi có một người bạn, con trai anh ta tốt nghiệp kỹ sư ngành máy tính ở trường IIT, Delhi. vốn là một anh chàng nổi trội, cậu xin vào làm ở một công ty phần mềm nổi tiếng ở Bangalore. Một lần nọ, trong khi cậu đang ngồi làm việc trong văn phòng thì có vài đám nổi loạn dấy lên trong thành phố. Tin tức về cuộc nổi loạn được truyền liên tục trên sóng radio và truyền hình. Bất chợt, cậu thấy một viên cảnh sát tuần tra khu vực, với quyền lực của bộ đồng phục khoác trên người, viên cảnh sát nhanh chóng lệnh cho toàn bộ các cửa hàng và văn phòng khu đó đóng cửa chỉ trong vòng vài phút. Cảnh tượng đó gây ấn tượng mạnh đối với chàng trai trẻ, lúc đó cậu lẩm nhẩm trong đầu rằng, nếu có quyền lực trên đời thì nó nằm trong tay người cảnh sát.

Vậy là cậu tham dự kỳ thi vào ngành an ninh với mục đích được tham gia Lực lượng cảnh sát Ấn Độ (IPS). Giá trị chính là yếu tố dẫn đường, giúp bộc lộ sở thích và niềm đam mê của bạn.

Nếu bạn đã xác định rõ giá trị của bản thân hoặc những điều bạn thực sự coi trọng, bạn sẽ dễ dàng vạch ra mục tiêu tương hợp với sở thích của mình. Bạn sẽ nhìn nhận sự việc một cách thực tế hơn là theo lối lý tưởng hóa. Chẳng hạn, nếu danh tiếng và tiền bạc là các giá trị bạn coi trọng, diễn xuất là niềm đam mê của bạn. Khi đó, bạn nên đóng phim hơn là diễn trên sân khấu kịch, bởi lẽ sân khấu chỉ hiện thực hóa mong muốn được diễn xuất của bạn nhưng nó không giúp bạn có được tiền tài, danh vọng. Bạn chỉ có thể đạt được chúng qua màn ảnh. Bởi vậy bạn nên cân đối các giá trị của bản thân với tài năng và hứng thú của chính mình.

Các giá trị cũng giúp bạn nhận thức được thời điểm thích hợp để thay đổi cách hành xử, chính vì thế bạn hành động, xử sự theo thang giá trị của bản thân. Chúng cũng giúp bạn đánh giá được khi nào thì các giá trị của bạn phù hợp với công việc, công ty hay vị sắp hiện tại của bạn.

Bởi lẽ đó, việc lập ra danh sách các giá trị của bạn và thứ tự ưu tiên chúng là rất quan trọng. Khi đó chúng trở thành phương tiện giúp bạn tiến đến ngọn nguồn sức mạnh.

Các giá trị của bạn → Niềm đam phù hợp với mê → Lối ứng xử → Nghề nghiệp hiện tại → Công ty của bạn

Niềm tin

Niềm tin chính là kim chỉ nam cho đam mê của bạn, nó chấp cánh cho bạn theo đuổi ước mơ và bỏ lại sau lưng những điều bạn không hứng thú. Nó cũng truyền cho bạn sự tin nhiệm bản thân. Tuy nhiên, niềm tin tiêu cực có thể trở thành chướng ngại vật đầy thử thách.

Một trong những bí mật của cuộc sống là gỡ từng viên đá ra khỏi khối đá cản đường. – Jack Penn (1909-1996), nhà điêu khắc, tác giả Nam Phi

Nếu bạn tin rằng mình có thể vượt qua một kỳ thi, bạn sẽ làm được như thế. Niềm tin phải đi kèm với ước mơ.

Chẳng hạn, khi nhìn các sô diễn đình đám, các cuộc thi thời trang hay hoa hậu hoàn vũ, bạn muốn có mặt ở đó. Khoảng cách giữa việc có mặt hay không có mặt lúc này nằm ở niềm tin của bạn. Nếu bạn cảm thấy bạn có thể, bạn sẽ làm được, như vậy bạn sẽ có mặt ở đó. Bởi vậy, bạn cần nuôi dưỡng niềm tin cho chính mình bằng các tín niệm như:

“Gái có công, chồng chẳng phụ” hay: “Sách là phương tiện hữu hiệu nhất giúp mở ra các chân trời mới” hay “Thật thà là cha quỷ quái”.

Loài người khác xa với các loài động vật khác, ở khả năng biểu đạt thông qua giao tiếp và ngôn ngữ. Chúng ta có thể tư duy nhờ loại phương tiện này, chúng ta có thể hình dung được nhờ quyền năng của sự biểu đạt. Các loài động vật không thể nghĩ được trong một tuần tới chúng sẽ làm những gì! Bạn cần phát triển năng lực biểu đạt ở lĩnh vực bạn coi trọng. Nếu bạn muốn đạt đến trình độ quản lý đỉnh cao, bạn phải nắm vững các thuật ngữ và biệt ngữ. Nếu bạn muốn trở thành chuyên viên tư vấn nguồn nhân lực thì bạn phải rèn luyện vốn từ vựng trong lĩnh vực đó. Với phương tiện biểu đạt, chúng ta không chỉ thuyết phục được bản thân mà còn thuyết phục được những người khác.

Trước đây, các thành viên lực lượng vũ trang Anh được truyền bá niềm tin rằng lực lượng vũ trang có nhiệm vụ phục vụ đất nước, nhất là trong chiến tranh, chứ không phải kiếm tiền. Trong suốt thời kỳ Anh thống trị Ấn Độ, tín niệm này được truyền cho lực lượng vũ trang Ấn Độ. Tầng lớp lính tráng người Ấn hết thảy đều quan niệm rằng, việc kiếm tiền là điều cấm kỵ. Dù chỉ là một ý nghĩ mơ hồ, nó lại mang tính lý tưởng đến độ thế hệ binh lính Ấn Độ đầu tiên sau khi Anh về nước luôn có một tâm niệm (mà người Anh đã gieo rắc vào đầu họ) rằng họ không cần phải tích lũy tiền bạc, kể cả phòng lúc hưu trí; bởi thế họ thường xuyên trong tình trạng rỗng túi.

Những quyết định cá nhân

Một số người từ khi còn nhỏ đã quyết định rằng anh ta muốn kiếm thật nhiều tiền, những người này sẽ có lối sống và cách suy nghĩ khác hẳn những người không có ý muốn đó. Tôi có quen một người, anh ta tham gia vào công tác của chính phủ nhưng chỉ sau vài năm, anh ta xin từ chức rồi mở công ty tư vấn về công nghệ máy tính. Bản thân anh thích làm việc về phần cứng và phần mềm máy tính. Anh ta nỗ lực hết sức và tham gia rất nhiều khóa học để nâng cao kỹ năng của mình. Thời điểm bước ngoặt chính xác là khi anh ta bỏ việc và mở công ty riêng. Vị thế hiện tại là hình ảnh phản ánh sự quyết định của anh ta trước đây.

Anh xác định được giá trị của mình (tiền bạc, quyền tự chủ) và ra quyết định.

Thái độ của bạn

Hiểu một cách đơn giản, thái độ chính là nhận thức, điểm nhìn và quan niệm của bạn về sự vật, sự việc nào đó. Nó dựa trên những trải nghiệm, yếu tố nền tảng, giá trị và điều bạn tin tưởng. Chẳng hạn bạn coi trọng lòng dũng cảm và sự kiên quyết bảo vệ ý kiến đến cùng, khi đó thái độ của bạn thể hiện mong muốn của trái tim bạn.

Hãy nhớ lại câu chuyện của anh bạn vốn là một kỹ sư trở thành một họa sĩ chuyên nghiệp. Chắc hẳn anh phải vô cùng dũng cảm khi tổ chức buổi triển lãm đầu tiên, làm việc chăm chỉ, lắng nghe ý kiến của mọi người, có sự phản hồi và bước theo nghiệp vẽ vời. Do đó, việc đánh giá thái độ của bản thân là rất quan trọng, nhờ đó bạn có thể loại bỏ những yếu tố tiêu cực, quá trình này sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều trong khi theo đuổi con đường đã chọn.

Hãy cố gắng phân tích chính bạn dựa trên các thông số này. Hãy nhìn toàn cục, đừng quá đi sâu vào chi tiết. Như vậy bạn sẽ nhận ra bản thân mình được tạo nên từ những nét tính cách khái quát nào. Tiếp theo hãy lắng nghe trái tim mình và rút ra kết luận: “Có một số điều tôi thực sự muốn theo đuổi.”

Lắng nghe lời trái tim: những điều bạn thích và không thích

Bước tiếp theo là trả lời một số câu hỏi đơn giản về sở thích của mình và rút ra kết luận từ những câu trả lời đó. *Khi nhìn vào những điều bạn thích và không thích làm, có thể bạn sẽ tìm thấy dấu hiệu bộc lộ niềm đam mê của bạn.*

Điều gì khiến bạn sẵn lòng theo đuổi không vụ lợi?

Như tôi đã đề cập ở trước, mỗi chúng ta ra đời đều có bản năng sinh tồn. Đa phần các hoạt động của chúng ta hướng đến mục tiêu kiếm tiền và mục tiêu lợi lộc. Chúng ta luôn cảm thấy bất an về cả hiện tại lẫn tương lai mỗi khi nhắc đến vấn đề tài chính. Hơn nữa, ở các nước đang phát triển như Ấn Độ, những nơi không có quỹ an sinh xã hội hay tiền trợ cấp dưỡng lão, mọi người thường có xu hướng tích lũy cho tương lai. Trong bối cảnh đó, nếu bạn muốn theo đuổi niềm đam mê của mình, bạn phải tự đặt ra câu hỏi: điều gì bạn thực sự yêu thích và có thể lặp lại nhiều lần mà không tốn thêm chi phí. Trước khi bạn trả lời câu hỏi này, tôi muốn nói thêm rằng cho dù việc bạn chọn sẽ mang lại sự đáp đền xứng đáng, bạn vẫn phải chuẩn bị sẵn tâm thế theo đuổi một cách không vụ lợi.

Chúng ta hãy xem xét câu hỏi này dưới góc độ khác, cuộc sống sẽ ra sao khi bạn được đáp ứng mọi nhu cầu, bạn chẳng có gì phải lo lắng về tương lai nữa? Lúc đó bạn mong muốn được làm điều gì nhất? Có người sẽ đáp rằng:

“Ồ, nếu tôi có thừa tiền, tôi sẽ lên núi cắm trại trên đó, rồi đi bộ đường dài, leo núi đá và trượt tuyết.” Tôi có quen một người làm việc trong quân ngũ suốt một thời gian dài, anh ta rất thích các hoạt động thể thao mạo hiểm. Anh đã trải qua khóa học leo núi và tham gia các môn thể thao theo mùa. Sau khi xuất ngũ, anh ấy tìm gặp những người yêu thích thể thao mạo hiểm và bắt đầu kinh doanh. Anh ấy thích núi non và cảm thấy thỏa mãn vì kiếm được tiền nhờ sở thích đó. Hãy nghĩ đến tất cả những hoạt động khiến cho bạn phải thốt lên: “Tôi ước gì mình có đủ thời gian rảnh rỗi để làm điều tôi muốn.” Đó chính là dấu hiệu cho thấy trái tim bạn thực sự mong muốn những gì.

Bạn yêu thích công việc nào, bạn có sẵn sàng chấp nhận rủi ro hay không?

Bạn hãy liệt kê ra một bản danh sách các hoạt động bạn thích làm và những rủi ro có thể gặp phải. Có thể bạn thích đi chơi cùng bạn bè, xem phim, viết báo về những chủ đề nhạy cảm, gây nhiều tranh cãi, tham gia vào các cuộc tranh luận nảy lửa cho dù ý kiến của bạn có thể đi chệch lối mòn.

Bạn có biết rằng lúc còn bé, Bhagwan Rajneesh¹⁵ - thường được biết đến dưới cái tên “Osho” - rất hay tranh luận với mọi người, ông luôn có câu trả lời cho mọi câu hỏi được hỏi. Ông thẳng thắn nói ra những điều ông nghĩ và sẵn sàng tiếp nhận lời chỉ trích, ông luôn giữ thói quen này và đã thuyết phục được hàng triệu người nhờ triết lý sống của mình. *Nhiều khi để làm được điều mình muốn, bạn sẽ bị chỉ trích, bị mọi người cho là điên rồ, bị mất việc, mất bạn bè, hao phí tiền của. Bởi vậy bạn cần xác định rõ điều mình mong muốn và sẵn sàng chấp nhận rủi ro.*

Bạn có cáu giận trước sự việc nào đó không ?

Tôi yêu lũ cún, tôi rất ghét những người ngược đãi động vật, nhất là các chú chó tội nghiệp. Một đôi lần tôi đã sùng cồ trước những hành động tàn ác đó. Tôi hết sức thất vọng và bức bối khi thấy ai đó xử tệ những con vật vô tội. Như vậy, đây có thể là một biểu hiện giúp hé lộ nguồn cảm hứng đặc biệt của tôi. Trước đây, tôi chưa từng nghĩ đến điều này nhưng khi viết ra đây tôi có cảm giác mình có thể mở

ra một hướng suy nghĩ mới.

Mahatma Gandhi¹⁶ đã từng bị tống khỏi một chuyến tàu ở Nam Phi vì ông là người Ấn. Ông giận dữ vì bị đối xử bất công, chính điều này đã giúp ông quyết tâm đấu tranh để loại bỏ sự kỳ thị dân tộc. *Vậy nên bạn hãy tìm hiểu ngọn nguồn cơn giận của mình. Có thể bạn sẽ bắt gặp dấu hiệu có ích cho thấy mong muốn của bạn.* Hãy kết hợp chúng với các giá trị mà chúng ta đã nhắc đến ở phần trước, có thể bạn sẽ tìm được mối liên hệ ẩn nấp đâu đó. Nếu Mahatma Gandhi được hỏi về các giá trị của mình, tôi đoán chắc sự tự do và lẽ công bằng thuộc hàng ưu tiên trước nhất. Kết hợp với điều khiến ông thấy giận dữ, những giá trị này làm nên niềm đam mê thôi thúc ông đấu tranh vì tự do.

Vì sao tôi yêu công việc của mình?

Đa phần chúng ta đều nói rằng: tôi không yêu công việc của tôi mà chỉ thích một phần ở công việc đó, nếu sếp chỉ giao cho tôi phần việc đó, đảm bảo lúc nào tôi cũng sẵn sàng làm việc. Như vậy đây cũng chính là yếu tố mạch bảo sở thích của bạn. Chẳng hạn, khi làm công việc phân tích hệ thống, bạn thường phải đảm nhiệm việc lên kế hoạch, đánh giá, trình bày, quản lý dự án, kiểm tra trước khi phát hành sản phẩm và hỗ trợ về mặt kỹ thuật. Nếu bạn thích nhất công đoạn kiểm tra trước khi phát hành sản phẩm - bao gồm trình bày và thảo luận ở tầm vĩ mô - thì có lẽ bạn phù hợp với nghề Marketing hơn là hỗ trợ kỹ thuật. Nó cho thấy niềm đam mê của bạn.

Ở các công việc trước, bạn thấy phần việc nào dễ dàng nhất?

Sau mỗi lần nhảy việc, bạn bỏ sung công việc cũ vào bản hồ sơ ở mục kinh nghiệm làm việc. Một trong những ích lợi bạn rút ra được đó là công việc bạn yêu thích, phần việc bạn “kết” nhất. Làm việc càng lâu năm, chúng ta càng được trải nghiệm nhiều dạng nhiệm vụ khác nhau. Mỗi nhiệm vụ là một cơ hội giúp ta khám phá được mình muốn làm gì nhất. *Bạn cũng nên nhớ lại quãng thời gian còn bé và xem thử lúc đó bạn muốn trở thành nhân vật nào nhất.*

Điều gì cản trở bạn trong công việc?

Không có môi trường làm việc nào hoàn toàn hoàn hảo, bạn sẽ luôn gặp phải một số chướng ngại vật ở chỗ làm. Nhờ những vật cản này, bạn sẽ học được đôi điều có ích.

Bạn sẽ nhận ra yếu tố nào làm suy yếu niềm hăng hái trong bạn và lựa chọn cách thức điều chỉnh hoặc tìm cách loại bỏ những chướng ngại vật đó khỏi công ty của mình. Chẳng hạn, chúng ta thường xuyên phải đối mặt với tình trạng bị đánh giá thấp, các vị sếp cho đó là điều hiển nhiên. Bạn thấy bất bình, trong trường hợp này bạn biết rằng nếu được làm việc cùng với người biết trân trọng nỗ lực của bạn, bạn sẽ bộc lộ tốt hơn và có thêm cảm hứng với công việc.

Đôi khi bạn lúng túng giữa giá trị bản thân và giá trị của những người quản lý hay công ty bạn đang làm việc. Trong hoàn cảnh đó, khi xem xét kỹ hơn các giá trị của riêng mình, bạn sẽ nhận diện được một số dấu hiệu cho thấy niềm đam mê của bản thân, bởi lẽ lối suy nghĩ, các giá trị và niềm đam mê có sự gắn bó chặt chẽ. Đôi khi do văn hóa doanh nghiệp, do đặc quyền của cấp trên mà bạn mất đi quyền tự chủ trong công việc. Nó có thể làm suy giảm lòng nhiệt tình, mài mòn năng lực của bạn. Khi đó bạn biết được rằng các ưu điểm và khả năng sáng tạo mà bạn đang sở hữu chỉ có thể đơm hoa kết trái khi bạn được tự do. Chẳng hạn, ở công ty cũ, tôi luôn cảm thấy bó buộc, chán nản vì mọi thứ đều quá sức cứng nhắc. Tôi lại là típ người thích được tự do, chỉ khi được tự do tôi mới thể hiện được bản thân mình tốt nhất.

Những ý tưởng tôi công hiến cho công ty cũ cũng nghèo nàn đi nhưng cuối cùng, với tư cách là một cá nhân, tôi là kẻ thua thiệt nhiều hơn. Nếu bạn rơi vào trường hợp tương tự, đã đến lúc bạn cần thay đổi công việc, càng nhanh càng tốt bạn thân mến ạ. Tôi thích làm việc với những người trao cho tôi quyền tự do, biết cách động viên và trân trọng thành quả làm việc của tôi. Bởi vậy, khi trở thành người đứng đầu một doanh nghiệp, tôi cho phép cấp dưới của mình được tự do sáng tạo, khi cần thiết, tôi coi đó là một tiêu chí đánh giá họ.

Chúng ta chối bỏ niềm đam mê của mình chủ yếu bởi các nhược điểm hơn là các ưu điểm của bản thân - Khuyết danh

Điều mong ước lập dị nhất của bạn

Khi đã xem xét sơ lược về bản thân bạn cũng như những điều bạn thích và ghét, đã đến lúc ra quyết định, dựa trên thông tin có được để lập ra một bản danh sách những điều bạn mong muốn - *càng lập dị càng tốt*. Bạn nghĩ rằng, nếu dưới bầu trời này người ta ước gì được nấy thì ai ai cũng đã theo đuổi và đạt được điều mình muốn. Hãy nhớ rằng trên đời chẳng có một giới hạn nào cả, chỉ có trí tưởng tượng của bạn mới bị giới hạn mà thôi.

Hãy viết ra hai thành quả mà bạn đạt được với mỗi phương diện được đề cập dưới đây:

- Cá nhân
- Gia đình, người thân
- Tiền bạc, tài chính
- Công việc, sự nghiệp
- Hoạt động xã hội

Chướng ngại vật trong suy nghĩ

Đến thời điểm hiện tại bạn đã biết được cá tính, quan niệm, sở thích, mục tiêu và kỳ vọng của bản thân. Lúc này bạn đã có thể lập ra danh sách những điều cản trở mình đạt được thành tựu, ước mơ. *Chúng ta vốn dĩ có lối suy nghĩ khác biệt ngay từ khi biết tư duy, nhiều lần chúng ta tự nhủ bản thân rằng: “Thật kinh khủng nếu mình làm việc đó!” hay: “Mình không nghĩ mình làm được việc đó” rồi: “Đã quá muộn để làm những việc này.” Tất cả những suy nghĩ này đều là chướng ngại vật trong suy nghĩ của bạn. Tôi muốn bạn phát huy trí tưởng tượng, hình dung cảnh bạn thực hiện được bất kỳ điều gì bạn muốn.*

Trí óc khi đã chạm đến một ý tưởng mới mẻ sẽ không bao giờ trở lại vạch xuất phát. – Oliver Wendell Holmes (1841-1936), luật gia người Mỹ

Tán tỉnh và trải nghiệm

Đa phần (nếu không phải là tất cả) các mối tình đều bắt đầu bằng hành động tán tỉnh. Thay vì gán ý nghĩa tiêu cực cho hành động này, tôi sẽ nhìn nhận nó ở góc nhìn khám phá và trải nghiệm tình yêu. *Nếu tình yêu trước hôn nhân không phải là điều cấm kỵ thì hành động tán tỉnh trước khi có tình yêu cũng được coi như một bước đặt nền tảng cho một mối tình.*

Ở phần trước tôi đã nói sơ qua về thái độ. Có vô vàn khía cạnh đáng bàn về thái độ nhưng chúng ta

vẫn chưa nhắc đến yếu tố quan trọng nhất. *Theo tôi, khía cạnh quan trọng nhất của thái độ để nhờ vào đó ta khám phá được niềm đam mê của bản thân chính là sự trải nghiệm.* Có thể đây chính là một dạng thái độ dành cho mọi việc bạn làm. Cần nhớ rằng thái độ chính là cách ứng xử của một cá nhân. Khi bạn nhận xét một ai đó có thái độ tiêu cực, có nghĩa anh ta có cách thể hiện tiêu cực trong mọi phương diện đời sống. Một thái độ hăng hái có nghĩa người đó thường xuyên nhiệt tình với mọi việc. Tôi sẽ giải thích cho bạn hiểu thế nào là một thái độ trải nghiệm.

Đến cửa hàng kem, tôi luôn gọi hai que kem sô-cô-la cà phê. Sao tôi lại không thể gọi một que kem sô-cô-la cà phê kèm một que vị quả lý chua nhỉ! Mỗi lần tôi sẽ gọi một kiểu khác nhau - và tôi có hàng tá vị kem để lựa chọn. Đến cửa hàng ăn của người Tàu, tôi luôn gọi canh gà chua cay hoặc súp gà hầm ngô! Sao tôi lại không thử món nào đó khác lạ một chút. Đó là vì tôi không có thái độ trải nghiệm. Đi cắm trại giữa mùa mưa, mặc các bộ quần áo độc đáo, không chỉ nghe riêng các bản nhạc pop mà còn thưởng thức nhạc jazz, xem kịch lẫn phim kinh dị hay phim có tính nghệ thuật cao. Đọc các dòng sách khác nhau về các chủ đề phong phú của nhiều tác giả. Thế giới này thật rộng lớn, có vô vàn hương sắc quanh ta. Bởi thế bạn hãy cứ dấn thân. Trải nghiệm.

Các bước giúp xác định niềm đam mê của bạn

Giờ bạn đã lập dị hơn một chút, thông thái hơn một chút và sẵn sàng khám phá. Cũng có nghĩa đã đến lúc bạn bắt đầu hành động “tán tỉnh” và tuân thủ các bước dưới đây để khám phá đến tận cốt lõi niềm đam mê của riêng mình. Đam mê là dạng trải nghiệm cảm xúc đơn lẻ nhưng mạnh mẽ xuất phát từ bên trong mỗi cá nhân. Chúng ta phải cô lập bản thân khỏi nhịp sống bận rộn kéo dài ngày này qua ngày khác, để có thể gắn kết trí óc với con tim mình, quan trọng hơn là nghe được lời mách bảo của trái tim. Chúng ta hãy cùng xem xét những hành động giúp bạn khám phá ra tình yêu thực sự.

Nhanh nhạy nắm bắt nhu cầu của bản thân

Câu này nghe ra có vẻ rất rập khuôn. Nhưng đúng là thế. Nói một cách đơn giản, bạn cần có thời gian, một ít thời gian rảnh rỗi cho chính mình, đó chính là lúc bạn khám phá bản thân. Bạn biết không, đa phần các ý tưởng của tôi xuất hiện khi tôi ngồi trong toa lét hay lúc đang tắm. Tôi không biết lý do xuất phát từ mùi hương xà phòng, sự tĩnh tại hay bất cứ điều gì khác. Một số nghiên cứu mới đây cho hay, các thông tin trong tiềm thức của bạn có sức ảnh hưởng gấp một triệu lần nhận thức thông thường. Một tỷ lệ đáng kinh ngạc! Tiềm thức chính là suối nguồn tài năng chưa hé lộ của bạn. Đây chính là phép màu của một cái tâm tĩnh tại. Vậy nên bạn nên dành ra một ít thời gian cho riêng mình: không làm gì khác ngoài chạy bộ, đi bộ, ngồi thiền hay chỉ đơn giản ngồi ngắm những vì sao lấp lánh trong đêm.

Trên thực tế, điều tôi vừa nói xác nhận thực tế rằng ý chí, trái tim và trí óc bạn gắn kết lại với nhau khi trong lòng bạn không vướng bận điều gì, tắm là một ví dụ. Ngày nay, bạn không có thời gian đi dạo, nằm trên thảm cỏ ngắm lũ chim lượn bay hay ngắm các vì sao giữa bầu trời đêm. Thực ra chính trong những hoạt động này cùng rất nhiều hoạt động tương tự, khi tâm trí bạn được giải phóng hoàn toàn, bạn sẽ hiểu được những cảm giác sâu kín nhất từ thâm tâm. Vì thế, đôi lúc hãy nghỉ ngơi thư giãn và dành thời gian chú ý đến những điều làm bạn vui thích, khơi gợi cảm hứng hay cơn giận trong bạn. Đọc sách báo, xem ti vi, chuyện trò cùng bạn bè sẽ giúp bạn nhận ra những điều bạn muốn làm trong đời.

Đừng quá coi trọng các phản ứng của trái tim bạn, cứ chăm chăm như thế thì bạn sẽ chẳng tìm được gì. Hãy thư giãn, thả lỏng, trải nghiệm và khám phá, quan trọng nhất là dành cho bản thân một ít thời gian rảnh rỗi để đạt được điều bạn muốn. Gặp gỡ mọi người, hàn huyên với đúng người có thể sẽ phát huy tác dụng.

Khám phá tâm trí của chính bạn

Tự hỏi bản thân những câu hỏi đơn giản và cố gắng trả lời thành thật.

(a) Bạn sẽ làm gì nếu biết chắc chắn tất cả những việc mình làm đều thành công?

Chẳng hạn như, nếu bạn tự tin rằng khi đi thi giọng hát truyền hình, chắc chắn bạn sẽ được giải. Khi đó bạn hãy liệt kê nó ra, bởi lẽ nó chính là năng khiếu, niềm tin và lĩnh vực bạn có thể làm tốt.

(b) Bạn thích nhất những điểm nào của bản thân?

“Ồ thì tôi yêu nhất giọng nói của mình” - đó có thể là câu trả lời của diễn viên Amitabh Bachchan. Có người đáp rằng cô ta thích nhất gương mặt khả ái hoặc anh ta thích cách bài trí nội thất độc đáo của mình, cả ba ví dụ trên đây đều có hiệu lực chỉ dẫn niềm đam mê và nghề nghiệp. Những phụ nữ thích tự tay trang trí nhà cửa theo cách riêng thường trở thành các nhà thiết kế nội thất rất thành công.

(c) Mỗi khi tâm trí được tự do, bạn thường mơ điều gì?

Có thể có người cho đó là mơ hồ, tuy nhiên, sẽ rất có ích nếu bạn phát huy trí tưởng tượng, lòng khát khao và ngâm nghĩ về những điều bạn muốn làm.

(d) Hỏi nhỏ bạn thích làm gì? Hãy dựa vào quá khứ để tìm kiếm manh mối.

Khi còn học trung học, tôi thích xem bóng cricket và có thể kể về các trận đấu suốt cả ngày trời. Tôi có thể nói vanh vách về cầu thủ và bình luận các bàn thắng. Vì Chúa, nếu bạn thích diễn thuyết, có chất giọng truyền cảm và cách phát âm chuẩn, chắc chắn bạn sẽ trở thành một bình luận viên xuất sắc.

(e) Bạn có thể miêu tả bản thân bằng một từ hay một câu ngắn gọn không?

Có thể một số người đáp rằng: “Tôi có khả năng truyền đạt tốt.” Vậy bạn là một giáo viên bẩm sinh. “Tôi có thể bộc lộ chính kiến trong mọi trường hợp.” Vậy bạn là một luật sư, thậm chí một chính trị gia từ trong máu. Tôi không có số liệu chứng thực, nhưng đa phần các chính trị gia đều đã từng là luật sư. Nói cách khác, các luật sư thường trở thành các chính trị gia có tiếng tăm - tôi dám cá với bạn như vậy.

(f) Bạn muốn làm gì nếu không phải “lăn tăn” chuyện tiền bạc?

Câu trả lời sẽ mách cho bạn biết con tim bạn muốn làm điều gì nhất. *Nếu tôi được chơi cùng một nhóm nhạc, tôi dám chắc tôi sẽ chơi trống miễn phí suốt đêm!*

(g) Có những mong ước thầm kín nào bạn ngại chia sẻ với người khác?

Có tình trạng này bởi chúng ta thường băn khoăn: “Không biết người khác sẽ nghĩ gì?” hoặc: “Tôi nghĩ mọi người sẽ cười nhạo tôi.” Bạn muốn trở thành một diễn viên và bạn cho rằng bạn bè mình sẽ nói: “Ồ này, cậu muốn theo nghiệp diễn xuất sao, cậu dở hơi à?” *Như tôi đã nói ở trước, bạn cần chuẩn bị sẵn tâm thế gặp rủi ro và sẵn sàng đối mặt với cả thế giới, sẵn sàng chấp nhận thất bại, như vậy bạn sẽ thành công.* Hãy xem trường hợp của diễn viên Hrithik Roshan¹⁷, anh ấy chấp nhận mọi nguy cơ cao khi diễn vai cậu bé thiếu năng trong bộ phim *Koi Mil Gaya*, đây là một trải nghiệm đòi hỏi ở anh ấy lòng can đảm và sự tự tin. Vốn dĩ đã là một diễn viên thành công, Hrithik hoàn toàn có thể từ chối vai diễn nhưng anh ấy vẫn chấp nhận mạo hiểm.

(h) Tôi có thể cống hiến điều gì cho mọi người hoặc cho thế giới? Nghe có vẻ lý tưởng hóa, nhưng chỉ cần bạn có thể chọc cười người khác, điều này cũng có nghĩa bạn đã mang đến cho mọi người cảm giác tích cực, như vậy bạn nên thử sức ở sân khấu hài. *Tôi muốn cho bạn hay, ngay từ bé, đa phần các danh hài đều hài hước cao độ, đây là khả năng đặc biệt, họ phát triển khả năng của mình thành một nghề thành công. Họ khiến cho cả thế giới bật cười, đây chính là cách họ đóng góp cho cả thế giới.* Tôi muốn trở thành một bác sĩ và đó chính là cách tôi muốn cống hiến. Bạn muốn làm một chuyên gia tư vấn tình yêu hôn nhân, đó sẽ là phần đóng góp của bạn. Điều này cũng liên quan đến vấn đề quan niệm.

Tìm một công việc tạo hứng thú cho mình

Có nhiều lý do khiến người ta thấy hào hứng hoặc thấy chán việc. Cho dù bạn chọn nghề nào chẳng nữa, ở mỗi công việc luôn có những điều bạn rất thích làm và cũng có những phần bạn không muốn động tay, động chân đến. Bởi vậy, sẽ có những điều khiến ta thỏa mãn và cảm thấy mình thành công. Nhiều khi thành tựu đó nảy sinh do cách suy nghĩ của mỗi người, xuất phát từ một nguyên nhân khác quan trọng hơn, thiết yếu hơn tiền bạc.

Do đó, mỗi chúng ta đều có “những động cơ bên trong”, chúng truyền cho chúng ta niềm hứng thú

cần thiết để theo đuổi và thực hiện tốt phần việc của mình. Nói một cách dễ hiểu, có thể đó là mùi thuốc súng kích thích người xạ thủ tinh tường hay mùi cao su tỏa ra từ lốp xe trong cuộc đua xe đã góp phần làm nên nhà vô địch thế giới.

Những người ghét mùi thuốc gây tê và chùn chân trước phòng mổ thì không nên cố sống cố chết trở thành bác sĩ phẫu thuật. Giờ thì hãy cùng tìm hiểu một số nghề mang đến cơ hội, giúp chúng ta thực hiện ước mơ của mình.

Động cơ | Dẫn đến | Nghề nghiệp

1. Khoa học/Toán học, Tư duy logic: Kỹ sư, nhà thống kê, lập trình viên, bác sĩ, kế toán viên, nhà khoa học.
2. Tiền bạc, của cải vật chất: Bác sĩ, diễn viên điện ảnh, nhà môi giới chứng khoán, nhà quản trị cấp cao, kinh doanh vận tải biển, chính trị gia, luật sư.
3. Chủ nghĩa yêu nước: Lực lượng vũ trang: cảnh sát, dân quân tự vệ.
4. Phiêu lưu/ Mạo hiểm: Tay đua, phi công lái máy bay chiến đấu, bảo vệ, vệ sĩ, lính đánh thuê, đánh cá xa bờ, đội tuần tra ven biển, đội tìm kiếm và cứu hộ, lính cứu hỏa, thợ khai mỏ.
5. Vẻ hào nhoáng, cái đẹp: Nhà thiết kế thời trang, người mẫu, diễn viên, nhà văn, nhà thơ, nhiếp ảnh gia, người tổ chức chương trình truyền hình, DJ âm nhạc, phi hành gia.
6. Điều tra/ Nghiên cứu: Thám tử, nghiên cứu viên, nhà báo, chuyên viên hiện trường, nhà văn, nhà thống kê.
7. Yêu thích những đối tượng đặc biệt: Người chăm sóc thú cưng, phi công, nghề làm vườn.
8. Khả năng truyền đạt, ngôn ngữ và trí tuệ: Luật sư, nhà văn, tác giả kịch bản, người viết bài quảng cáo, người dẫn chương trình, bình luận thể thao, diễn giả, người viết thuyết minh, biên tập viên.
9. Cảnh quan, môi trường: Nông dân, người leo núi, nhà sinh vật học.
10. Trình diễn: Chính trị gia, huấn luyện viên, diễn giả, luật sư biện hộ, người giải mật mã, diễn viên.
11. Tính sáng tạo: Nhạc sĩ, diễn viên, họa sĩ, nhà điêu khắc, nhiếp ảnh gia, nhà thiết kế, nhà văn, người viết kịch bản phim, người sản xuất rượu vang, người làm phim hoạt hình.
12. Con người và đám đông: Giáo viên, diễn viên, người hòa giải, chính trị gia, nhân viên kinh doanh, nhân viên Marketing.
13. Địa vị, danh tiếng và quyền lực: Nhà quản trị, chủ doanh nghiệp, chính trị gia, công chức, bác sĩ.
14. Cảm giác hài lòng: Huấn luyện viên, người cố vấn, giáo viên, người làm công tác xã hội, vận động viên nhà nghề, lực lượng vũ trang, cảnh sát, bác sĩ, người giúp đỡ các trẻ khuyết tật.

Tôi đã liệt kê ra ở trên hơn một tá động cơ và rất nhiều nghề nghiệp tương ứng. *Bạn sẽ thấy ở đây có mối quan hệ đa chiều, có nghĩa là một động cơ có thể phù hợp với nhiều nghề nghiệp khác nhau và ngược lại, một nghề có thể nảy sinh từ nhiều động cơ khác nhau. Do đó, khi bạn đang hưng phấn với một nghề nào đó thì trạng thái đó có được do nhiều động cơ chứ không phải xuất phát từ một động cơ duy nhất thôi thúc bạn chọn nghề.* Lấy ví dụ, nếu bạn coi diễn xuất là một nghề thì nghề này xuất phát từ các động cơ như tính sáng tạo, thích trình diễn, hào nhoáng, phiêu lưu, đám đông và cả tiền bạc nữa. Các chính trị gia thì chú trọng đến địa vị, danh tiếng và quyền lực. Bạn sẽ không có được

một giải pháp “hoàn hảo không tì vết”. Chỉ cần bạn tìm được các động cơ xác đáng nhất, bạn có thể theo đuổi niềm đam mê của bản thân.

Khi đã tìm được động cơ của bản thân, bạn chớ để ý đến động cơ của người xung quanh. Nếu bạn thích leo núi, nếu động cơ phiêu lưu, thưởng thức cảnh quan môi trường của bạn được đáp ứng, bạn đừng mong tìm thấy quyền lực, danh tiếng và trí tuệ từ những cuộc chơi này.

Giờ bạn đã thu thập được khá khá rồi - bạn đã hiểu về đam mê, sơ lược về bản thân bạn, những điều bạn thích và không thích, những ước mơ kỳ quái nhất, những vật chướng ngại trong suy nghĩ và nhu cầu trải nghiệm. Tôi cũng đã kể ra một số động cơ khuyến khích chúng ta, một số nghề nghiệp khả dĩ gắn với từng động cơ. Tất nhiên những thứ tôi liệt kê ra chẳng thể bao quát mọi phương diện, nhưng ít ra nó thể hiện đường hướng. Giờ hãy cùng tiếp tục sử dụng các động cơ này để hoàn thiện Bản ghi chép niềm đam mê của bản thân.

Lập ra Bảng ghi chép niềm đam mê của bản thân

Để thực hiện công việc này, bạn phải loại bỏ các nhân tố bên ngoài như việc ngẫm so sánh với đồng nghiệp, trách nhiệm với gia đình, gánh nặng tài chính... Hãy bộc lộ mong muốn của mình, bất chấp người khác xì xào, bàn tán này nọ.

Làm sao bạn có thể sống một cuộc sống chỉ dựa trên sở thích và đánh giá của người khác? Hãy trở lại làm một đứa trẻ vô tư, nói những điều bạn muốn nói, viết ra điều gì bạn nghĩ. Trong số 14 nhóm động cơ tôi đã kể ra ở trên, hãy chọn ra 7 nhóm mà bạn cho rằng chúng có thể khích lệ bạn. Sau đó hãy sắp xếp thứ tự ưu tiên từ một đến bảy.

Đừng mớ xẻ chi tiết mà hãy vận dụng trí não và trực giác của bạn. *Với bước đầu tiên này bạn đã lựa chọn được bảy động cơ.* (Loại bỏ những động cơ bạn cho là kém quan trọng nhất). Giờ hãy nhìn lại một lượt bản danh sách bảy động cơ mà bạn vừa lọc ra. Hãy tiếp tục thu gọn nó lại. (Sử dụng thứ tự ưu tiên của các động cơ). Giảm xuống còn ba, tối đa là năm động cơ.

Mỗi chúng ta đều có thể thực hiện nhanh chóng các thao tác này. Chẳng hạn, tôi được định hướng bởi năm động cơ sắp xếp theo thứ tự ưu tiên:

1. Danh tiếng và quyền lực
2. Con người và đám đông
3. Sự trình diễn
4. Cái đẹp
5. Tính sáng tạo

Giờ hãy thử lựa chọn nghề nghiệp dựa trên các động cơ này, đồng thời bạn cũng cần phải “găm” trong đầu câu hỏi, mình có khả năng làm gì? Sau đó, đối chiếu động cơ với năng lực của bản thân để tìm ra nghề nghiệp hợp với mình nhất. Nếu như bạn có thể đồng thời trở thành nhà diễn thuyết, nhà văn hay giáo viên, bạn có thể theo đuổi tất cả các nghề đó. Hãy nghĩ về trường hợp Deepak Chopra¹⁸ hay Stephen Covey - tác giả của nhiều cuốn sách mà xem.

Nếu bạn đặt câu hỏi về động cơ của họ, tôi dám chắc bốn trong số năm động cơ kể trên đều thuộc danh sách của họ. Họ nổi tiếng, họ biết diễn thuyết, họ gặp gỡ với mọi người, họ rất phong cách và họ dựa vào năng lực sáng tạo để đạt đến những điều này! Có lẽ bạn đã nhận ra. *Cần nhớ rằng, tiền bạc chính là PHẦN THƯỞNG mà họ nhận được.*

Mở rộng chân trời của bạn

Bạn chỉ có thể trải nghiệm khi có thứ gì đó để thử. Để tạo thêm cho bản thân thật nhiều cơ hội, bạn hãy cố gắng tìm kiếm cơ hội. Có vô số cách tạo hứng khởi, tôi nghĩ những cách dưới đây sẽ vô cùng hữu ích đối với bạn.

Gặp gỡ những người làm các công việc khác nhau

Đây là cách đơn giản để mở mang đầu óc. Thật không may, tôi gặp nhiều người thuộc típ tự thỏa mãn với khoảng trời của riêng họ. Nếu bốn anh chàng phi công gặp nhau thì chỉ sau năm phút, họ sẽ rôm rả chuyện trò về việc lái máy bay và những tai nạn họ gặp phải. Nếu ba kỹ thuật viên phần mềm ngồi lại với nhau, họ sẽ chỉ nhắc đến khó khăn trong việc viết chương trình máy tính, kể cả khi đang nhâm nhi đồ uống. Khi cánh lính tráng gặp nhau, họ chỉ ngồi ôn chuyện cũ. Tôi muốn biết những hoạt động, công việc khác nữa. Bởi thế, việc gặp gỡ người làm khác nghề và hiểu một phần công việc của họ cũng rất cần thiết. Bạn sẽ có được thông tin hữu ích, dù thế nào bạn cũng nên áp dụng cách tư duy “ngoài chiếc hộp” vì bạn cần phải thoát ra khỏi cái hộp tự giới hạn bản thân mình.

Tham gia các buổi gặp mặt, hội thảo và hội nghị chuyên đề

Bạn cũng nên tận dụng cơ hội gặp chuyên gia thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau. Chắc chắn bạn sẽ nắm bắt được nhiều thông tin bên ngoài lĩnh vực quen thuộc của mình. Bởi vậy, nếu bạn là kỹ sư phần mềm, khi có cơ hội tham dự buổi hội nghị chuyên đề về động cơ thúc đẩy, bạn chớ bỏ lỡ cơ hội. Đa phần chúng ta thường tập trung vào đường chân trời theo chiều dọc và tĩnh tại - đó là lý do chúng ta không thể mở rộng hơn nữa không gian của bản thân! Các chân trời còn có bề ngang nữa!

Đọc sách tiểu sử

Tôi sẽ trình bày cụ thể hơn về vai trò của hình mẫu trong chương tiếp theo. Nhưng việc đọc sách về tiểu sử nhân vật thuộc các lĩnh vực khác nhau (yếu tố này rất quan trọng) sẽ mang lại cho bạn thông tin về nghề nghiệp cũng như động cơ khác. Đừng chỉ chăm chăm đọc về các nhà lãnh đạo nổi tiếng thế giới như John F. Kennedy, Winston Churchill và Hitler. *Hãy mở rộng chân trời của bạn bằng cách đọc sách về các nhà khoa học lỗi lạc, doanh nhân, nhà giáo dục, người lính, vận động viên leo núi...* Tôi muốn nhắc lại lần nữa, mục đích của chúng ta là mở rộng đường chân trời của mình.

Cùng tóm tắt

- Đam mê thúc đẩy hành động, bởi vậy, bạn sẽ chẳng thiệt gì khi cố nhận diện niềm đam mê của bản thân.
- Bạn có thể khám phá niềm đam mê ở bất kỳ độ tuổi, giai đoạn nào trong đời.
- Việc hiểu được sự khác biệt giữa tình yêu và mê đại có ý nghĩa rất quan trọng, bởi lẽ sự mê đại có thể giăng bẫy chính bạn.
- Mỗi một nghề đều luôn hàm chứa một vài yếu tố tạo cảm hứng cho bạn, bởi thế bạn có thể làm cho công việc của mình trở nên có ý nghĩa hơn. Nếu muốn thay đổi, tốt nhất bạn nên thăm dò trước khi dần bước.
- Bạn cũng nên tìm kiếm đặc điểm di truyền ưu trội được thừa hưởng từ bố mẹ, tổ tiên, chẳng hạn như một năng khiếu nào đó hay lòng tận tụy cống hiến.
- Xác định đặc điểm của bản thân là bước đầu tiên giúp bạn tiếp cận niềm đam mê. Giá trị, kỷ ước, niềm tin, khả năng biểu đạt, thái độ lẫn quá trình ra quyết định làm nên con người bạn.
- Hãy lắng nghe trái tim để lập ra một danh sách những điều bạn thích và không thích.
- Viết ra những mong ước kỳ quái nhất bạn từng nghĩ tới.
- Sẵn sàng trải nghiệm cái mới.
- Xem xét các nghề nghiệp khác nhau và những động cơ thúc đẩy mọi người lựa chọn chúng. Như vậy bạn sẽ xác định được loại công việc nào thích hợp nhất với mình.
- Viết ra yếu tố cốt lõi trong niềm đam mê của bản thân. Lên danh sách các lựa chọn rồi thu hẹp xuống còn ba, tối đa là năm lựa chọn. Giờ hãy dựa trên danh sách này để tìm ra nghề phù hợp với Bản ghi chép niềm đam mê của bạn.
- Mở rộng giới hạn của bản thân bằng cách gặp gỡ các công việc khác nhau, tham dự hội nghị chuyên đề, thảo luận, đọc sách tiểu sử về những tài năng kiệt xuất ở các lĩnh vực khác nhau.

Đường đi của riêng bạn

1. Hãy thử bài tập đơn giản sau, xem thử bạn có thể tìm ra kỹ năng cần thiết cho 10 nghề nghiệp được dẫn ra bên dưới hay không. Kỹ năng được phân thành ba loại: kỹ năng bắt buộc, kỹ năng nên có, kỹ năng có thể có. Cố gắng suy nghĩ kỹ để đưa ra câu trả lời xác đáng nhất. Trong bảng chúng tôi đã làm mẫu về nghề giáo. Dựa vào đó bạn sẽ biết cách điền vào các chỗ trống còn lại trong Bảng (A). Sau đó bạn hãy tiếp tục điền tương tự đối với Bảng (B).

2. Để biết được mức độ đam mê của bạn và tiềm năng nâng cao mức đam mê đến đâu, bạn hãy trả lời những câu hỏi dưới đây theo mức độ tăng dần từ 1 đến 7:

Không 1 2 3 4 5 6 7 CÓ

1. Bạn có nhiệt tình không?
2. Bạn tư duy “ngoài chiếc hộp” không?
3. Bạn nghĩ rằng mình là người đạt được mục đích nhờ nỗ lực tự thân không?
4. Bạn có sẵn sàng đón nhận rủi ro hay không?
5. Bạn có hay mơ mộng?
6. Bạn có thường xuyên “xắn tay” vào hầu hết mọi việc không?
7. Bạn có nghĩ đến những điều lớn lao không?
8. Bạn có thích thử thách không?
9. Bạn có cố chấp không?
10. Bạn thường xuyên hứng thú với mọi thứ?
11. Bạn có bị ám ảnh không?
12. Bạn tràn đầy năng lượng?
13. Bạn là người tò mò?
14. Bạn có khả năng tập trung cao độ?
15. Bạn thích thú trước những điều mới mẻ?
16. Bạn luôn sẵn sàng trải nghiệm điều mới?
17. Bạn có năng động không?
18. Bạn có khả năng sáng tạo?
19. Bạn có sẵn sàng từ bỏ địa vị, thân thế, tiền tài để làm điều mình muốn?
20. Bạn có tính ganh đua không?
21. Mọi người nghĩ bạn biết tận hưởng cuộc sống?
22. Bạn có nghĩ trong con người bạn vẫn tồn tại tính cách trẻ con?
23. Bạn có sẵn sàng thử điều mới dù bị mọi người cười chê?
24. Bạn có sẵn sàng phá vỡ quy tắc và làm điều gì đó trái với thường lệ?

Nếu bạn trả lời thành thật và chấm điểm một cách thực tế, bạn sẽ hiểu được bản chất niềm đam mê của bản thân và khả năng theo đuổi niềm đam mê đó. Hãy chú trọng đến những phần bạn chấm điểm dưới 4 và cố gắng tìm cách tạo sự thay đổi.

Khuyến cáo: Bài trắc nghiệm trên chưa được thống kê chứng minh về độ tin cậy mà chỉ có tính tham khảo.

3. Viết ra 10 giá trị của bạn (hoặc những trị số được nhắc đến trong chương này).

(a)

(b)

(c)

(d)

(e)

(f)

(g)

(h)

(i)

(j)

Bây giờ bạn hãy sắp xếp chúng lại theo thứ tự ưu tiên rồi rút ngắn xuống còn tối đa 5 giá trị.

(a)

(b)

(c)

(d)

(e)

4. Liệt kê 5 điều bạn tin tưởng nhất. Đây có thể là những câu khẩu hiệu, lời châm ngôn hay tự động viên tinh thần của chính bạn.

(a)

(b)

(c)

(d)

(e)

5. Liệt kê 3 sự kiện bạn nhớ nhất trong đời.

(a)

(b)

(c)

Giờ bạn hãy thử phân tích vì sao chúng lại đáng nhớ đến thế. Bạn cũng hãy cố gắng gắn kết những ký ức đẹp này với sở thích, đam mê của bạn. Trở lại quá khứ có thể giúp hé lộ niềm đam mê của bạn.

Bạn chẳng thể làm rung động trái tim người khác nếu như bạn không đủ sức lay động trái tim của chính mình. – Clarence Day (1874-1935), nhà văn Mỹ

3. Theo đuổi niềm đam mê để đạt được mục tiêu

Làm những gì đã nói

Chúa Trời truyền cho tôi bức thông điệp, còn Gandhi truyền cho tôi phương pháp thực hiện. – Martin Luther King Jr (1929-1968), mục sư Mỹ

Giờ bạn đã hiểu khá rõ về bản thân, về sở thích cũng như những điều mình ghét bỏ. Bạn cũng đã nắm được điều gì tác động mạnh nhất đến mình, đồng thời lập ra được danh sách các nghề hợp với tính khí, với sở thích, thậm chí tương hợp với động cơ của bạn. *Tôi muốn bạn biết rằng, bạn đã tiến được một nửa chặng đường để đạt lấy thành công mà bạn mong đợi.* Trước khi đi tiếp một nửa còn lại, chúng ta hãy cùng xem xét một vài nhân tố cơ bản.

Một số con số thực tế

Năm 1998, hơn 50% (tương đương với khoảng một triệu) doanh nghiệp nhỏ ở Mỹ được thành lập xuất phát từ sở thích và niềm hứng thú của người chủ. Những người này kiếm sống nhờ công việc họ thực sự yêu thích. Ngoài việc kinh doanh, tôi thấy tất cả những người chọn nghiệp thể thao, các bộ môn nghệ thuật hay các công việc đòi hỏi sự sáng tạo cao đều xuất phát từ niềm đam mê. Những người dần bước vào “những nghề hái ra tiền” đều thành công vì tất cả họ đều rất dành tình yêu lớn lao cho công việc của mình. Nếu bạn tìm hiểu về Beatles, Elvis Presley, A. R. Rahman, Albert Einstein, Narayana Murthy, Adolf Hitler và nhiều nhà khoa học kiệt xuất, bác sĩ tài ba, bạn sẽ thấy tất cả bọn họ đều say mê công việc đã chọn. *Có hàng trăm hàng nghìn người chọn làm cùng một nghề, nhưng vì sao chỉ có một số ít trong đó đạt được thành công? Đơn giản là vì họ chọn công việc vì niềm yêu thích dành cho nó.*

Tất cả các nhà lãnh đạo vĩ đại đều làm việc với mục đích và sự chú tâm không thể lẫn vào đâu được. – Ron Hubbard (1911-1986), tác giả, lãnh đạo tôn giáo người Mỹ

Trong công việc, bạn cố hoàn thành nhiệm vụ của mình hay đam mê thực sự? Sự khác biệt chính là chìa khóa. Có hai hãng sản xuất ô tô của Nhật, một hãng luôn luôn tập trung vào lợi nhuận và mục tiêu kinh doanh dài hạn, hãng còn lại chú trọng sản xuất ra những chiếc xe có chất lượng tốt và là nhà sản xuất hàng đầu về các tính năng của sản phẩm. Rõ ràng hãng tập trung sản xuất nhiều xe tốt có niềm đam mê lớn hơn trong việc làm ăn. Bởi vậy, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi hãng này thu hút nhiều người đến làm việc hơn. Thêm vào đó, tỷ lệ tiêu hao (số lao động rời bỏ công ty) của họ cũng thấp hơn nhiều vì họ luôn đề cao sản phẩm của mình hơn hẳn lợi nhuận. Nhân đây tôi muốn nói rằng, thay vì thay đổi sở thích trong công việc, bạn luôn luôn có thể biến công việc của bạn thành một sở thích. Chỉ đơn giản ở cách nhìn nhận của bạn. Tôi sẽ nói thêm về vấn đề này ở những phần kế tiếp.

Những nguyên tắc hàng đầu để duy trì niềm đam mê

Luôn chuẩn bị tâm thế lùi lại một vài bước

Khi mọi người xung quanh đều xử sự giống nhau, lẽ dĩ nhiên suy nghĩ của chúng ta cũng bị ảnh hưởng phần nào.

Có một thời chúng ta quan niệm rằng thành công được đo bằng tiền bạc và những vật thuộc quyền sở hữu của mỗi người như: nhà đẹp, xe sang, chức vụ cao hay tài khoản đồ sộ ở ngân hàng,... *Nếu bạn muốn theo đuổi điều mình yêu thích, bạn phải sẵn sàng hy sinh những mục tiêu này, đây chính là phần khó khăn nhất.* Với người đã kết hôn, điều quan trọng là cả vợ lẫn chồng đều cùng ra quyết định về các vấn đề trong gia đình. Bởi nếu một quyết định được đưa ra chỉ bởi vợ hoặc chồng, nó có thể làm tổn hại mối quan hệ và đời sống thường nhật.

Nếu bạn thường xuyên xem tin tức trên truyền hình, chắc hẳn bạn còn nhớ anh chàng “Debojit” đến từ Assam - người đã trở thành “Danh ca Ấn Độ” trong một cuộc thi âm nhạc. Vợ anh ấy luôn luôn ủng hộ chồng mình, cô đã quán xuyến hết việc nhà để chồng có thể tập trung theo đuổi sự nghiệp âm nhạc. Trên thực tế, bạn đã chiến thắng một nửa nếu gia đình ủng hộ sự lựa chọn của bạn.

Đơn giản hóa cuộc sống

Có một câu ngạn ngữ rằng “Sống giản đơn, tư duy cao hơn”. Tôi thấy giờ có lẽ đã đến thời điểm áp dụng câu nói này.

Đối với tôi tiền không phải là vấn đề. Nó chỉ là một phương tiện hữu ích giúp tôi theo đuổi mục tiêu của mình. – Donald Trump

Chúng ta dành trọn đời mình và nỗ lực đến cùng để theo đuổi mục tiêu. Đúng, để theo đuổi mục tiêu. Bởi thế, chúng ta thường thấy không thoải mái. Như đã đề cập về các giá trị của bạn ở chương trước, nếu sự đơn giản và lối sống đơn giản nằm ở vị trí cao trong chuỗi giá trị của bạn và bạn hoàn toàn tin tưởng ở nó, khi đó bạn có thể dễ dàng theo đuổi điều mình muốn làm. Trong trường hợp ngược lại, nó chính là vật chướng ngại lớn nhất trong quá trình bạn quyết định có tiếp tục niềm đam mê của mình hay không. Bạn có nhớ nhiều bộ phim có mô típ một cô gái giàu có phải lòng một chàng trai nghèo khổ, cô ấy khăng khăng đòi cưới chàng trai bất chấp sự phản đối của bố mẹ. Cô kiêu hãnh tuyên bố mình sẽ sống cùng anh ta, cho dù phải ở trong một căn nhà tồi tàn cùng với món tiền ít ỏi. Phim ảnh phản ánh đời sống thực của chúng ta. Tương tự như vậy, nếu bạn có thể sống với các nhu cầu giản đơn, cần ít tiền bạc hơn, bạn sẽ dễ dàng theo đuổi ước mơ của mình.

Hãy linh hoạt

Nhìn chung, sự linh hoạt là một đức tính tốt đẹp, một tài sản lớn lao. Điều này rất quan trọng. Cứ mù quáng chạy theo niềm đam mê của mình có lẽ không phải là việc làm khôn ngoan. Trong quá trình biến một ước mơ trở thành hiện thực, bạn phải hết sức linh hoạt. *Nếu bạn lún sâu âm nhạc và mọi người muốn nghe nhạc jazz.* Vậy thì bạn đừng chỉ chăm chăm chơi rock. Làm thế chẳng khác nào tự sát. Trong cuộc sống, đôi lúc bạn sẽ thấy những người có tài thất bại khi theo đuổi niềm đam mê của riêng họ, đa phần lý do thất bại là vì họ quá “cứng nhắc” hay thiếu linh hoạt. Nếu mọi người đánh giá cao những bức tranh bạn vẽ ngựa, vậy thì đừng chăm chăm riêng mải tranh chân dung - bạn cần điều

chính sở thích của mình phù hợp với thị hiếu của mọi người. Hãy nhớ rằng rốt cuộc bạn định kiếm sống nhờ niềm đam mê của mình. Diễn viên tài năng thường rất chăm chút về bề ngoài của mình và sẵn sàng diễn xuất theo yêu cầu của số đông.

Hiện nay Marilyn Johnson Kondwani là chủ một công ty mỹ phẩm lớn. Nguồn cảm hứng của cô xuất phát từ những hình ảnh quảng cáo đẹp mê hồn của hãng Revlon¹⁹ - đó là gương mặt tuyệt đẹp của các người mẫu trên các tờ tạp chí. Cô là một phụ nữ da màu, rõ ràng đây là điểm bất lợi của cô. Nhưng cô cũng rất hào hứng với những sắc màu hào nhoáng của thế giới thời trang, đến độ cô luôn mơ ước sẽ có một ngày mình bước lên sàn diễn.

Niềm mơ ước trong cô hết sức mãnh liệt, cô lại biết được điểm yếu của mình, vậy nên cô quyết định tham gia vào một lĩnh vực có liên quan. Chắc hẳn cô đã nghĩ rằng: “Được rồi, dù không trở thành người mẫu, mình sẽ bước chân vào ngành công nghiệp mỹ phẩm vậy.” Cô cũng biết rằng vào thời điểm đó, hầu như không có thị trường mỹ phẩm dành cho phụ nữ da màu. Cô quyết định trở thành nhân viên kinh doanh của một hãng dược – hiển nhiên là ngành có liên quan đến mỹ phẩm. Bạn có thấy được mối liên hệ gián tiếp ở đây? Sau khi học hỏi kinh nghiệm, cô lại sang làm việc cho đội Marketing của Revlon. Cô đã gia nhập Revlon, theo một hướng khác hẳn. Chậm rãi nhưng chắc chắn, cô nghe lời mách bảo của trái tim, nắm rõ thị trường và mở công ty mỹ phẩm của riêng mình.

Chỉ cần hình dung lại niềm cảm hứng được khơi gợi bởi những cô người mẫu xinh đẹp, bạn bắt đầu bán dược phẩm và mở một công ty mỹ phẩm. Khía cạnh tinh thần của câu chuyện này mới là phần quan trọng nhất và hữu ích hơn cả. Bạn cần giữ vẹn nguyên nhiệt hứng cho niềm đam mê của mình và sử dụng phương pháp đơn giản nhất để tiếp cận công việc phù hợp nhất với bản thân. Nhiều người từ các bang, thậm chí các quốc gia khác đến Mumbai để mong thành diễn viên, nhưng sau một thời gian, khi nhận ra diễn xuất không phải là thế mạnh của mình, họ có thể chuyển hướng. Bạn thấy đấy, có những vì sao đổi ngôi, khi mà nhiều người ôm mộng ca sĩ lại trở thành diễn viên có tiếng.

Nhà đạo diễn giỏi luôn nhìn ra xu hướng chung và làm ra những bộ phim đáp ứng thị hiếu của đám đông. Họ không đi ngược với sở thích của đại chúng. Họ chỉ đơn giản mở rộng vùng sở thích của mình.

Kể cả khi đã tìm được đúng đường, bạn vẫn có thể bị đánh bại vì chỉ ngồi một chỗ. – Will Rogers (1879-1935), diễn viên Mỹ

Đối mặt với nỗi sợ hãi và sẵn sàng chấp nhận rủi ro

Nỗi sợ hãi có thể đến từ bên ngoài hoặc nằm ngay trong chúng ta. Bạn hãy học cách đối mặt với chúng. *Nếu bạn đã mang sẵn tâm thế đơn giản hóa cuộc sống và sẵn sàng lùi một hay hai bước nhỏ, cứ tin tôi đi, 70% nỗi sợ hãi của bạn đã được khống chế.* Nỗi sợ xuất phát từ bên ngoài thường là áp lực gia đình, sự kỳ vọng của người khác, gánh nặng tài chính... Nỗi sợ nằm trong con người chúng ta bao gồm cảm giác bất an, sợ thất bại, băn khoăn về thành công... *Nỗi sợ lớn nhất ngụ trong mỗi người là người khác nghĩ gì về chúng ta.* Như tôi đã nói ở trước, bạn phải sẵn sàng đối mặt với thất bại, tập cho mình thói quen trải nghiệm, bắt chước người khác cười nhạo mình.

Nhanh chóng nắm bắt vấn đề và tìm kiếm cơ hội

Có thể bạn đã sẵn sàng chấp nhận rủi ro, ứng xử linh hoạt, chế ngự nỗi sợ hãi và đơn giản hóa cuộc

sống của bản thân. Tiếp theo đó bạn cần phải tìm kiếm cơ hội. *Chỉ ngồi không ở nhà thì bạn sẽ chẳng tiến thêm được chút nào cả.* Hãy tìm kiếm cơ hội, gặp gỡ mọi người, nghiên cứu thị trường và xem người khác đang làm công việc bạn muốn theo đuổi như thế nào. Một khi cơ hội đến, nó sẽ thôi thúc và làm bộc lộ tối đa khả năng của bạn.

Hãy tập trung

Tôi nghĩ đây là điều kiện quan trọng nhất trong mọi tình huống. Nếu bạn muốn tạo dấu ấn trong lĩnh vực yêu thích, bạn phải luôn luôn để mắt đến mục tiêu của mình. Tôi nhớ lại có lần anh bạn Arjun đang chăm chú câu cá, khi được hỏi: “Arjun, lúc này cậu nhìn thấy gì?”, cậu ấy đáp rằng: “Lúc này tớ chỉ nhìn thấy con cá thôi.” Vậy nên, bạn hãy tập trung.

Tin tưởng vào bản thân

Một khi bạn đã biết chắc mình muốn gì và sẵn sàng chịu rủi ro, trước khi bắt tay vào làm bạn phải có niềm tin ở chính mình.

Nếu một việc nằm trong khả năng của con người, bạn hãy coi nó nằm trong tâm với của bạn. – Marcus Aurelius (121-180 TCN), Hoàng đế thứ 16 của đế chế La Mã

M. F. Hussain - tác giả của những bức vẽ giá hàng triệu đô đã khởi nghiệp với nghề vẽ áp phích quảng cáo phim. Ông đã phát triển kỹ thuật vẽ riêng và đưa nó lên đỉnh cao. Cuộc đời ông trải qua nhiều thăng trầm nhưng ông luôn nhận thức về tài năng của mình và cuối cùng đạt được thành công (tôi sẽ giới thiệu thêm về M. F. Hussain ở các phần sau). Điều quan trọng là những người như ông yêu thích công việc của mình, do đó họ luôn dễ dàng nghe theo sự mách bảo của trái tim. Những người muốn giảm cân thường tâm niệm rằng: “Tôi ăn để sống, không phải sống để ăn”. Đối với công việc, tôi sẽ biến tấu một chút - *Tôi sống để làm việc, không phải làm việc để sống.*

Nếu lần lại lịch sử, bạn sẽ nhận thấy rằng rất nhiều nhân vật thành công ở các giai đoạn khác nhau bị chê là kẻ bất tài vô dụng. Nhưng những người tin tưởng tuyệt đối ở chính mình và kiên trì theo đuổi mục tiêu đều rất thành công. Dưới đây là một số dẫn chứng:

Sê-ri sách *Cửa sổ tâm hồn* (Chicken Soup for the Soul) của Jack Canfield và Mark Victor Hansen đã từng bị 140 nhà xuất bản từ chối, hãng trung gian thông báo rằng họ không thể bán bản quyền những cuốn sách đó. Nhóm biên soạn quyết định tự đi chào hàng và cuối cùng, họ tìm được một nhà xuất bản quy mô nhỏ nhận phát hành sách.

Tương tự như vậy, lúc lên mười tuổi, Albert Einstein từng bị thầy giáo của mình nhận xét: “Sau này trò sẽ chẳng bao giờ làm được trò trống gì.”

Giữ vững niềm đam mê, Einstein nhất định theo đuổi ước mơ của bản thân và trở thành một trong những nhà khoa học có ảnh hưởng nhất mọi thời đại. Trên thực tế, đam mê giúp bạn vượt qua mọi sự bất thường, bỏ ngoài tai những lời dè bĩu, phê phán, chỉ trích.

Khi Elvis bắt đầu biểu diễn vào năm 1954, một nhà phê bình đã lên tiếng: “Cậu sẽ chẳng đi tới đâu cả, chàng trai, cậu nên quay về với nghề lái xe tải thì hơn.” Nếu như Elvis làm theo lời khuyên của ông ta, ngừng hát và nhảy thì thế giới đã mất đi một nhân vật vĩ đại. Elvis đã bán được hơn một tỷ đĩa nhạc. Thậm chí sau khi ông mất 30 năm, tên ông được tìm kiếm trên Google còn nhiều hơn so với các tài tử điện ảnh Hollywood là Tom Cruise hay Brad Pitt.

Bởi vậy nếu bạn nuôi dưỡng một tình yêu trong tim, bạn chớ ngần ngại từ bỏ. Hãy giữ vững niềm tin và tiếp tục theo đuổi nó.

Xây dựng triết lý sống của riêng Bạn

Thói quen so sánh đã và đang tồn tại như một điều hiển nhiên. Trong cuộc sống thường nhật, chúng ta thường căn ke so đo những điều mình đạt được với người đồng trang lứa xung quanh. Lúc nào bạn cũng thấy có người làm tốt hơn mình, dù bạn đặt ra tiêu chuẩn nào chẳng nữa. *Bởi vậy, bạn nên hình thành một mức tiêu chuẩn riêng. Làm được như thế, vào thời điểm cuối ngày bạn sẽ nhận thấy mọi việc đều diễn tiến suôn sẻ cả.* Một số người kiếm được rất nhiều tiền nhưng lại gặp vấn đề về sức khỏe. Một số người khỏe mạnh, giàu có thì lại gặp trục trặc trong đời sống hôn nhân hoặc con cái họ hư hỏng. Miễn sao bạn được hạnh phúc, sống vô ưu, bạn đừng dại gì khiến cuộc sống của mình tồi tệ đi vì cứ chằm chằm so sánh với người khác.

Chuẩn bị tâm thế thất bại

Amitabh Bachchan gặp khá nhiều thất bại khi mới bước chân vào nghiệp diễn. Suýt nữa ông đã từ bỏ hoàn toàn, nhưng rồi ông trở lại và tạo được sự đột phá. Ông tiếp tục thất bại khi khởi nghiệp kinh doanh nhưng lại một lần nữa ông, đứng dậy và làm cho sự nghiệp thứ hai của mình giành thắng lợi lớn. Những con người tài năng như ông không sợ bị từ chối hay thất bại. Họ có lòng quả cảm và luôn quyết bám trụ đến cùng.

Tôi đã từng đề cập đến tính linh hoạt. Một khía cạnh khác của nó chính là khả năng thay đổi. Nếu bạn là một họa sĩ chuyên dùng cọ và màu vẽ, thời thế đã thay đổi, cần phải vẽ bằng các công cụ số, vậy thì bạn hãy thử đi thôi. *Bạn cần biết thích ứng, nếu không bạn phải chấp nhận thua cuộc.* Việc này cũng giống như bạn đang mài sắc chiếc rìu của mình vậy. Hãy không ngừng học hỏi kỹ thuật, phương pháp mới và luôn luôn bắt kịp những thành tựu trong lĩnh vực của mình.

Sau mỗi cánh cửa đóng lại luôn có một cơ hội mở ra

Khi bạn khua khoắng tận lực, bạn sẽ biết bơi. Một số người bạn của tôi đã phải bỏ việc vì sắp hết tiền. Bước ra khỏi vận rủi, họ bắt đầu mở công ty riêng và đạt được thành công. Đôi lúc, khi bạn cảm thấy bản thân bị dồn vào sát chân tường, đó chính là thời điểm bạn có thể làm điều gì đó theo ý thích của mình. Hãy coi thất bại là một cơ hội mới, bạn không bao giờ biết được Chúa dành điều bất ngờ gì cho mình đâu.

Ngày nay, Fields Inc. là công ty hàng đầu trong ngành sản xuất bánh kẹo với hơn 600 đại lý và doanh thu đạt hàng triệu đô la. Chủ của công ty đình đám này - Debbie Fields kể lại một câu chuyện thú vị. Chưa đến 20 tuổi, cô đã lấy chồng và đảm đương công việc nội trợ. Trong một lần đi chơi cùng chồng, có người hỏi cô đang làm công việc gì. Cô đáp với vẻ không thoải mái lắm khiến người hỏi có cơ hội chế giễu cô. Debbie cảm thấy rất xấu hổ, cô quyết định phải làm gì đó có ích. Vì chỉ giỏi làm bánh quy nên cô quyết định mở một công ty sản xuất bánh nướng và bán sản phẩm của mình. Sau vài lần thất bại công ty của cô cũng bắt đầu ăn nên làm ra và giờ đây đã trở thành một công ty lớn.

Đừng quá lý tưởng hóa, bạn vẫn phải kiếm sống

Hãy cứ theo đuổi niềm đam mê của bản thân nhưng đừng bao giờ quên rằng bạn vẫn cần phải sống - có thể là phải nuôi sống cả một gia đình hoặc trang trải mọi chi phí. Khi xác định nghề nghiệp dựa trên động cơ cá nhân, bạn phải đảm bảo được mình sẽ làm một nghề mang lại nguồn thu nhập tương đối.

Hãy nhìn nhận một cách thực tế, đừng lý tưởng hóa mọi việc. Khi tôi nói bạn nên “lùi một hay hai bước” không có nghĩa bạn phải lê la trên sân ga với bộ trang phục tả tơi. Nhìn chung, chúng ta vẫn thường cực đoan với vấn đề tiền bạc và của cải, vật chất đến mức không cần thiết, đó là điều ta nên nhớ kỹ.

Đừng lập ra bản kế hoạch “trên trời”, cũng đừng cân nhắc quá kỹ lưỡng

Đôi khi chúng ta lập ra một bản kế hoạch quá sức xa vời. Trên thực tế, việc lập kế hoạch là tối cần thiết, nhưng cần tránh trường hợp đưa ra bản kế hoạch vượt quá khả năng của bạn. Chỉ nên vạch ra ở mức bạn có thể thực hiện được. Khi John F. Kennedy tuyên bố rằng con người sẽ bước đi trên mặt trăng trong vòng 10 năm tới, thậm chí người Mỹ còn chưa có công nghệ tân tiến. Thế rồi vào ngày 20 tháng 7 năm 1969, bước chân đầu tiên của loài người đã đặt lên mặt trăng. Khi bạn nói ra, bạn sẽ nỗ lực hết sức. Ở đây tôi muốn nhấn mạnh rằng khi bạn xem những tấm gương làm việc vì niềm đam mê, bạn sẽ thấy họ luôn dũng cảm tuân theo các nguyên tắc của chính họ.

Đừng để bản thân bị sa lầy vì quá xuất sắc

Đôi khi việc sở hữu những phẩm chất vượt trội lại là lý do gây ra rắc rối. Hãy giữ cho đầu óc sáng suốt và trong khi phát huy sở trường vì niềm đam mê của bản thân, bạn đừng quá lo ngại nếu phẩm chất của mình không phù hợp với điều bạn mong muốn. Trong buổi họp mặt của cựu sinh viên trường IIT Bombay, chúng tôi gặp lại các bạn cũ, những chiến hữu đã sát cánh với chúng tôi ngày còn ngồi trên ghế nhà trường. Tôi nói chuyện với một anh bạn *tốt nghiệp bằng kỹ sư ngành điện và hiện nay đang là luật sư hình pháp hàng đầu*. Tôi hỏi anh ấy vì sao lại chuyển nghề trái khoáy như vậy. Với lời lẽ nhã nhặn, anh kể rằng sau khi tốt nghiệp trường IIT, anh làm việc cho một công ty đa quốc gia có tên tuổi trong vòng ba năm, kiếm được kha khá tiền nhưng anh không thực sự yêu thích công việc của mình. Vậy là anh quyết định học lấy bằng cử nhân luật rồi bằng thạc sĩ luật và cho tới nay, anh đã làm việc trong ngành luật được 15 năm. Do đó, bạn cũng đừng nên lầy lậm lự khi thấy các đạo diễn, giáo sư toán học trở thành diễn viên nổi tiếng hay khi một bác sĩ trở thành cảnh sát tên tuổi.

Mở rộng vùng đam mê - hành trình tìm về cội nguồn tâm hồn

Giờ tôi sẽ trình bày một luận điểm đơn giản nhưng có tính thực tế cao. Tôi cho rằng nếu bạn sử dụng mẹo nhỏ này, bạn sẽ có thể thỏa mãn niềm đam mê của bản thân, đồng thời kiếm được một khoản kha khá nữa.

Trước tiên hãy viết ra những động cơ, sở thích và việc bạn thích làm. Sử dụng từ ngữ càng chính xác càng tốt. Sau đó nghĩ đến những nghề có thể trực tiếp hái ra tiền từ các yếu tố này. Tiếp tục viết ra khả năng của mình ở mỗi nghề. Hãy lấy thang điểm 10 để chấm điểm. Chẳng hạn, nếu diễn xuất là động cơ của bạn thì hãy viết ra theo thứ tự như sau:

- (a) Động cơ hay niềm đam mê của tôi là diễn xuất.
- (b) Ước mơ của tôi là được đóng phim và tôi muốn trở thành một diễn viên chuyên nghiệp.
- (c) Tôi diễn khá đạt và tự chấm cho mình 7 điểm theo thang điểm 10 (dựa trên thực tế).

Như vậy khả năng diễn xuất của bạn khá tốt và bạn đam mê nghề diễn. Nếu như không được đóng phim, hãy chọn những nghề có liên quan đến điện ảnh để có thể bộc lộ tài năng và thỏa niềm đam mê của bạn. Chúng ta hãy cùng chia làm ba cấp độ. Cấp độ thứ nhất là những nghề liên quan trực tiếp đến động cơ của bạn. Cấp độ thứ hai là những nghề có liên quan và cấp độ thứ ba bao gồm những nghề

liên quan gián tiếp. Chẳng hạn, lấy diễn xuất làm động cơ, chúng ta sẽ lần lượt xem xét ba cấp độ này.

Cấp độ một: Diễn viên điện ảnh, Liên quan trực tiếp: diễn viên kịch, nhà suất xuất chương trình, người dẫn chương trình, người lồng tiếng, biên tập viên truyền hình.

Cấp độ hai: Có liên quan Diễn giả, chuyên viên đào tạo, giáo viên, ca sĩ, người mẫu, hoạt náo viên.

Cấp độ ba: Liên quan gián tiếp: Tư vấn, chuyên gia tháo gỡ khúc mắc, nhà thương thuyết, chính trị gia.

Ba cấp độ trên đây có thể gợi ý cho bạn cách kết nối kỹ năng với động cơ của mình trong các hoàn cảnh khác nhau. *Với sự phân tích ở trên bạn có thể mở rộng vùng lựa chọn công việc. Hãy hình dung rằng từ một động cơ đơn lẻ như diễn xuất, có rất nhiều cánh cửa cơ hội mở ra cho bạn.* Adolf Hitler là một diễn viên giỏi, với giọng nói và cử chỉ của mình, ông ta đã thôi miên hết thấy mọi người, ông ta đã luyện tập hàng giờ liền trước khi phát biểu quan điểm chính trị trước đám đông. Điều quan trọng là phải gắn kết và cân đối các khả năng, động cơ khác với động cơ chính của bạn. Như vậy bạn có thể mở rộng phạm vi nghề nghiệp và xác định nghề phù hợp nhất với mình.

Trong đa phần các trường hợp, nếu giới hạn vùng lựa chọn, bạn sẽ khó lòng nhắm trúng cơ hội. Chẳng hạn, nếu bạn không thể đóng phim, vậy thì hãy thử sức với các buổi biểu diễn trên sân khấu, hoặc thử dẫn chương trình truyền thanh. Việc này giúp bạn được trải nghiệm, có thêm kinh nghiệm, đồng thời có cơ hội gặp gỡ những người hoạt động trong lĩnh vực đó. Bạn biết đấy, có nhiều người khởi nghiệp từ sân khấu hay truyền hình rồi mới lấn sân điện ảnh. Shah Rukh Khan²⁰ là một minh chứng sống. Bạn cũng nên thử kiểm soát nhờ thể mạnh của mình. Nếu bạn tìm hiểu các ca sĩ hát nhạc trữ tình như Ghulam Ali, Mehndi Hasan và Jagjit Singh, bạn sẽ nhận thấy sở trường của họ là các ca khúc cổ điển. Tận dụng lợi thế của mình, họ đã mang đến cho dòng nhạc trữ tình một diện mạo mới và dung dị hóa các bản nhạc để một người bình thường nhất cũng có thể thưởng thức. Nếu họ cứ nhất định bám lấy lối hát truyền thống thì đa phần khán thính giả sẽ mất đi cơ hội thưởng thức những giai điệu hay và họ không đạt tới vị trí hiện tại.

Đua tranh cùng thần tượng

Nếu bạn chơi Tennis với một tay vợt nhà nghề, chắc chắn bạn sẽ cải thiện được kỹ năng của mình. Có thể bạn không có cơ hội giao tranh với Andre Agassi²¹ nhưng bạn luôn có thể đọc các bài viết về con người, phong cách, thể mạnh và sự thành công của anh ấy. Rõ ràng những người chơi golf đều tìm đọc về Tiger Woods để có thêm cảm hứng. Khi bạn yêu thích điều gì đó, tôi nghĩ bạn đã có sẵn niềm hứng khởi. Giờ đã đến lúc vượt qua cảm giác hứng chí để bắt tay vào thực hiện. Lúc này, việc học hỏi các tấm gương cùng lĩnh vực có ý nghĩa rất quan trọng.

Hãy tìm kiếm một vài nhân vật thành công trong lĩnh vực bạn lựa chọn. Hãy coi họ như những hình mẫu, những người thầy, người huấn luyện từ xa. Bạn biết đấy, có rất nhiều ấn phẩm viết về các nhân vật đó. *Nhưng nếu chỉ sùng bái thôi thì chưa đủ.* Hãy nhớ rằng bạn sẽ trở nên thành công như họ. Vì vậy, điều quan trọng là tìm hiểu xem cách thức họ làm việc, điều gì thôi thúc họ và đâu là điểm mạnh của họ. Hãy biến mình thành chuyên gia về người mà bạn muốn học tập. Hãy lập ra bản phân tích điểm mạnh, điểm yếu của người đó.

Giờ bạn hãy thử so sánh sở trường, sở đoản của bản thân với những người đứng đầu trong lĩnh vực mà bạn quan tâm. Bạn sẽ nhận thấy họ có nhiều ưu điểm tuyệt vời và bạn cần phải nỗ lực rất nhiều để rút ngắn khoảng cách với họ. Để tôi nói bạn nghe, họ còn lâu mới chạm vạch hoàn hảo, bạn luôn luôn

tìm thấy điểm yếu của các nhân vật thành đạt. Hãy đảm bảo rằng những điểm yếu đó không tồn tại trong con người bạn, vì thế luận điểm mà tôi muốn nhấn mạnh ở đây là “đua tranh và cải thiện”. Bạn có thể làm tốt hơn người giỏi nhất! Hãy lập ra một danh sách những ưu điểm của họ mà bạn không có và một danh sách những ưu điểm của bạn mà họ không có. Với bản phân tích này, có thể thấy bạn cũng giỏi như ai. Thông thường bạn còn đọc về những nhân vật đặc biệt thành công ở các lĩnh vực khác. Chẳng hạn, Honda và Bill Gates có chung thần tượng là Napoleon. Trong hoàn cảnh này, bạn cần tìm hiểu nét đặc biệt của các nhân vật nêu trên - khả năng tập trung, tính quyết đoán, lòng vị tha... và cả những yếu tố liên quan đến lĩnh vực trí tuệ cảm xúc. Tuy nhiên khi đánh giá các nhân vật đỉnh cao thuộc lĩnh vực bạn quan tâm, bạn thường xem xét các kỹ năng của họ hơn là yếu tố cảm xúc.

Suốt cuộc Chiến tranh Thế giới lần hai, các vị tướng Anh và Mỹ thường xuyên nghiên cứu thói quen, lối ứng xử và chiến thuật của người Đức. Họ thường tiến hành điều tra tỉ mỉ và thu thập nhiều tài liệu về các nhà lãnh đạo Đức rồi từ đó lập ra kế hoạch tác chiến. Họ điều tra chi tiết đến độ biết được rằng tướng Erwin Rommel - vị thống soái xuất chúng của quân đội Đức - luôn tự lái xe khỏi vùng đất của mình, thâm nhập vùng đất của đối phương để tận mắt nhìn kẻ thù. Ông thường nói rằng việc quan sát kẻ thù từ chiến tuyến của kẻ thù sẽ giúp ta nhận ra điểm yếu của mình. Như vậy, chúng ta có thể học hỏi rất nhiều điều từ những người khác, ở cuối chương này, bạn hãy cố gắng trả lời câu hỏi số 3 và đối chiếu các ưu, khuyết điểm của bạn với các nhân vật lý tưởng trong cùng lĩnh vực.

Tạo chuyển biến

Có một ý nghĩ nảy sinh khiến đa phần chúng ta vẫn thường băn khoăn tự hỏi: “Liệu mình có đang sống theo cách mình muốn? Hay có điều gì đó đi chệch ý muốn của mình?”

Những ý nghĩ này xuất hiện ở các giai đoạn khác nhau trong đời, mỗi lần xuất hiện vì một lý do khác nhau. Bạn bắt đầu xem xét vấn đề lớn lao này ở một số giai đoạn nhất định, chẳng hạn khi gần bước sang tuổi 40, khi gần nghỉ hưu, thậm chí ngay sau lễ thượng thọ của bạn.

Đôi khi yếu tố ngoại cảnh hay thảm họa thiên tai, chẳng hạn như một vụ tai nạn tàu hỏa hay hàng trăm nghìn người chết trong trận sóng thần có thể khuấy động tâm hồn bạn, nhắc nhở bạn rằng cuộc đời quá ngắn ngủi và có thể đột ngột chấm dứt bất cứ lúc nào. Đây là lúc bạn ngồi lại, suy nghĩ rằng mình nên thay đổi công việc, để được làm những gì mình muốn.

Đôi lúc, trong khi đang làm việc, chúng ta bắt đầu cảm thấy công việc thật đáng chán, tù túng và vô nghĩa. Đồng thời mọi thứ trở nên tốt đẹp và thú vị khi bạn bắt đầu một công việc mới. *Một đôi lần bạn cảm thấy vô cùng chán nản vì xung đột sắc tộc, sự khác biệt về giá trị giữa bạn với vị sếp hay công ty của bạn.* Khi đầu óc bạn bị những ý nghĩ này xâm chiếm cũng có nghĩa đã đến lúc cần phải nhìn nhận xem bạn có muốn thay đổi hay không. Để làm được điều này, tốt nhất hãy xin nghỉ việc có chủ đích một thời gian. Kỳ nghỉ phép sẽ rất hữu ích (nhiều công ty chấp nhận hình thức này, ngoài ra có nơi còn tạo điều kiện cho người làm tiếp tục học tập ở trình độ cao hơn). Trong suốt quãng thời gian rảnh rỗi, hãy xem xét kỹ những vấn đề của mình bằng con mắt thực tế, như vậy quá trình ra quyết định của bạn sẽ sáng suốt hơn.

Lấy lại nguồn cảm hứng cho công việc

Bạn không cần phải có lý do để cảm thấy vui vẻ - bạn có thể vui vẻ chẳng vì lý do nào cả. - Jack Penn

Có vẻ như bạn không muốn thay đổi công việc, dù ở hiện tại hay về sau này. Bởi vì nhảy việc là một quyết định quan trọng, nhất là khi bạn muốn chuyển nghề. Vậy thì hãy cứ làm theo ý muốn của bạn. Có thể bạn không đam mê công việc hiện tại, có thể nó không hiệu quả như bạn mong đợi nhưng bạn luôn luôn có cơ hội làm cho nó tốt hơn, sống động, dễ chịu và có ý nghĩa hơn. Có nhiều phương thức hữu ích giúp bạn lấy lại cảm hứng cho công việc hiện tại. Hãy nhớ rằng, đam mê là một công cụ tự thân.

• Những động cơ cá nhân

Động cơ là thứ không thể thay thế, bạn luôn có thể cố gắng để thúc đẩy bản thân. Không nhất thiết phải có một vị sếp tuyệt vời hay một công ty lý tưởng thì bạn mới có thể có hứng làm việc. Bản thân công việc đã có thể mang lại cho bạn niềm vui và hứng thú rồi.

• Cảm giác chiến thắng và tự hào

Cứ hết mỗi ngày hãy nhìn lại và nói: “Nào, mình đã làm được bao nhiêu là việc” hoặc: “Mình đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đó”. Bạn luôn luôn có khả năng tự động viên chính mình. Hãy tự hào về những điều bạn đã làm được. Mỗi người lính trên chiến trường đều giữ vị trí quan trọng và góp phần cho thắng lợi chung, không chỉ riêng vị tướng lập ra kế hoạch mới đáng được thưởng. Đây là nhiệm vụ của tập thể và chiến trường rộng lớn là màn trình diễn phối hợp của lục quân, hải quân và không quân.

Khả năng áp dụng các nguyên tắc tự đề xuất của bạn phụ thuộc phần lớn vào sự chú tâm vào một mong ước được định trước, cho đến khi niềm mong ước đó trở thành nỗi khát khao cháy bỏng. – Napoleon Hill

• Tham gia hoạt động

Tôi cho rằng đây là một trong số những biện pháp quan trọng nhất để đạt được thành công. Nếu bạn đang đi học, hãy tích cực tham gia hoạt động ngoại khóa, hoạt động tình nguyện hay các lễ hội ở trường. Không nhất thiết phải nắm giữ vị trí đầu tàu, chỉ cần bạn tham gia là đủ. Có lần tôi muốn xây dựng một thư viện mini ở công ty, tôi đã tự tìm gặp kiến trúc sư. Suốt từ bước đầu tiên cho đến giai đoạn cuối cùng, tôi luôn sát cánh cùng cô ấy trong từng khâu trong việc lựa chọn màu sắc, phong cách, kiểu giá sách, bàn, rèm, gỗ lót sàn, loại sách... Thực ra tôi hoàn toàn có thể giao toàn bộ dự án cho người kiến trúc sư, còn mình thì chỉ đạo chung chung bởi: “Dẫu sao cũng đã tốn tiền thuê kiến trúc sư rồi.” Nhưng việc tham gia vào quá trình mang lại cho tôi cảm giác đạt được thành tựu, và khi mọi việc xong xuôi, tôi thấy rất thỏa mãn. *Trong một chừng mực nào đó, cảm giác có trách nhiệm tham gia là đặc tính bẩm sinh, chúng ta có thể phát triển nó nhờ ý thức của mình.*

• Sáng tạo

Không nhất thiết phải như Pablo Picasso mới là sáng tạo. Bạn vẫn có thể phát huy trí sáng tạo của mình trong công việc hàng ngày. Ngay cả cách tổ chức một bữa tiệc sinh nhật cho đồng nghiệp cũng

phần nào bộc lộ khả năng sáng tạo của bạn. Đây là một nội dung quan trọng sẽ được đề cập sâu hơn ở phần sau của cuốn sách. Chẳng hạn như trường hợp của tôi, khi tham gia xây dựng thư viện của công ty, tôi đã thể hiện trí sáng tạo của bản thân.

• **Đổi mới**

Sự đổi mới có mối quan hệ gần gũi với khả năng sáng tạo. Có thể hiểu đơn giản đó là khi bạn hoàn thành các công việc theo một cách khác hẳn. Sự đổi mới giúp bạn sống sót, đồng thời đáp ứng nhu cầu thỏa mãn tự thân.

• **Biến công việc thành sở thích**

Đây chỉ là vấn đề quan niệm. Sao bạn chỉ muốn tìm công việc phù hợp với sở thích của mình mà không biến công việc thành sở thích nhỉ?

• **Trở thành người giỏi nhất**

Nuôi dưỡng tính cạnh tranh trong con người bạn. Tôi dám chắc đa phần các bạn đều có nhóm hoặc làm việc trong công ty lớn, đủ để gia tăng tính cạnh tranh lành mạnh. Đừng bộc lộ kiểu thái độ: “Tôi cũng sẽ làm”. Hãy cố gắng làm tốt hơn những người khác. Có thể ban đầu bạn chỉ cạnh tranh với một vài đồng nghiệp, hãy nỗ lực chứng tỏ mình giỏi hơn họ, sau đó bạn có thể mở rộng quy mô, để bản thân có thể giỏi hơn đa số. Một ngày nào đó, bạn sẽ trở thành người giỏi nhất.

• **Đánh giá đúng giá trị của đồng tiền**

Mỗi người có quan điểm đạo đức riêng, cần đảm bảo những việc bạn làm không trái với lương tâm. Công ty trả lương để bạn làm việc, bởi vậy hãy cống hiến đúng như những gì được trả. *Hãy nhớ rằng không ai vì rủi lòng thương mà thuê bạn, và vì sao bạn lại cần phải sống nhờ vào lòng thương của ai đó?* Hãy làm hết phần việc của mình, khi đó bạn sẽ luôn cảm thấy tự hào.

• **Kết bạn**

Đây là biện pháp hữu hiệu giúp bạn tránh xa khỏi những ngày thứ Hai căng thẳng, bởi vì bạn đến văn phòng không chỉ để làm việc mà còn gặp gỡ nhiều người ở đó. Đồng thời bạn sẽ được rèn giũa kỹ năng tương tác với người xung quanh mình, ở công ty, bạn luôn có nhiều lựa chọn về vấn đề kết bạn. Giả sử bạn làm việc trong một khách sạn năm sao có hơn 500 nhân công, sẽ rất dễ dàng để tìm được năm người tâm đầu cùng ngồi ăn trưa, uống cà phê hay nhâm nhi trà đúng không?

• **Học hỏi những điều mới mẻ**

Các công ty luôn tạo điều kiện cho bạn học hỏi và phát triển, mọi công việc đều hàm chứa cơ hội cho bạn được học thêm. Hãy đảm bảo rằng bạn sẽ tận dụng tất cả các cơ hội đó, chẳng hạn như tham gia hội nghị chuyên đề, hội thảo và các khóa tập huấn. Ngoài ra bạn luôn có thể học hỏi kỹ năng mới trong quá trình làm việc từ các đồng nghiệp của mình. Theo đó, bạn sẽ thường xuyên được mài sắc kỹ năng và giữ cho bản thân luôn vui vẻ.

• **Đứng vào vị trí người truyền đạt - Chia sẻ kinh nghiệm**

Bạn tích lũy được nhiều kỹ năng đặc biệt khi thực hiện công việc thường nhật. Hãy tìm kiếm cơ hội làm giảng viên thỉnh giảng - diễn giải về các chủ đề đặc biệt hoặc tại hội thảo chuyên đề ở các trường đại học, cao đẳng. Chẳng hạn, bạn chuyên đảm trách và có kha khá kinh nghiệm trong việc đề xuất giải

pháp cho các dịch vụ Marketing, do đó bạn có thể truyền dạy vốn kiến thức về lĩnh vực này cho sinh viên mới tốt nghiệp. Để làm được điều này, bạn cần đọc thêm tài liệu, sắp xếp các mảng cần dạy và chuẩn bị một bài nói ấn tượng. Như vậy bạn sẽ không chỉ phát triển kỹ năng trình bày mà còn củng cố kiến thức và khả năng cho công việc hàng ngày. Hơn nữa, bạn được sống lại thời còn ngồi trên ghế nhà trường, cảm thấy mình trẻ trung hơn, tràn đầy cảm hứng hơn. Tôi dám chắc bạn sẽ vô cùng hài lòng. Lòng tự tôn của bạn cũng nhờ thế càng được tăng lên.

- **Cố gắng giúp người khác giải quyết vấn đề của họ**

Trong một chừng mực nào đó, nếu bạn giúp đỡ được đồng nghiệp giải quyết rắc rối trong công việc, bạn sẽ cảm thấy thoải mái và đạt được thành tựu. Bạn cũng sẽ nuôi dưỡng được thiện tâm, cải thiện các mối quan hệ cá nhân và có thêm nhiều bạn ở chỗ làm.

- **Đặt ra một vài mục tiêu cho bản thân**

Đôi khi bạn rơi vào trạng thái chán việc, bạn cảm thấy mình càng lúc càng lún sâu hơn. Để tự vực mình ra khỏi hố sâu chán nản, việc đặt ra một vài mục tiêu cho bản thân có ý nghĩa quan trọng. Những mục tiêu này phải liên quan trực tiếp đến công việc của bạn, không phải các mục tiêu cá nhân. Việc hoàn thành mục tiêu sẽ giúp bạn lấy lại cảm giác đạt được thành tựu và tự thỏa mãn.

- **Thử tưởng tượng vị trí của mình trong 5 năm tới nếu bạn vẫn tiếp tục công việc hiện tại**

Nếu nhìn nhận tích cực, có thể coi đây là động cơ đạo đức của bạn. Bạn có thể hình dung viễn cảnh được thăng tiến, có thêm những hợp đồng đầy thử thách, những dự án mới, sự thay đổi nơi làm việc hoặc công việc. Những hình ảnh này sẽ giữ cho niềm phấn khích chảy trong huyết quản của bạn, thúc đẩy bạn tiến lên.

- **Thay đổi môi trường làm việc**

Nói bao giờ cũng dễ hơn làm. Nhưng tôi sẽ diễn giải theo cách dễ hiểu nhất. Thường thì ngày nào bạn cũng ăn trưa ở công ty hoặc ngồi ở bàn ăn gia đình. Một ngày Chủ nhật nọ, bạn chuẩn bị bữa trưa, cho vào một chiếc làn xinh xắn rồi đặt cẩn thận vào ngăn để hành lý. Bạn lái xe ra khỏi thành phố, cách nhà 30 cây số, mở chiếc làn và thư thả vừa ăn trưa vừa ngắm cảnh hồ. Bạn gọi đó là một buổi dã ngoại. Hãy sáng tạo để thấy được bạn có thể khoác thêm một ý nghĩa mới, một khung cảnh mới cho công việc đều đều của mình. Hãy tận hưởng buổi dã ngoại của riêng bạn!

Nuôi dưỡng niềm đam mê của bạn: Chuyên nghiệp hay không?

Có thể bạn có đam mê, bạn cũng có năng lực và khả năng theo đuổi nó. Nhưng bạn hài lòng với công việc hiện tại và không định thay đổi đường đời bình lặng của mình. Như vậy là đủ. Bạn không nhất thiết phải biến sở thích thành một nghề cố định, trong nhiều trường hợp nó trở thành mối ràng buộc (đa phần là ràng buộc về tài chính). *Nhưng có một điều chắc chắn là bạn đừng bao giờ để cho niềm đam mê của mình héo mòn hay tàn lụi. Do xuất phát từ sở thích của bạn, nó sẽ đánh bay mọi phiền muộn, mang đến cho bạn niềm vui, sự thoải mái, đó là còn chưa kể đến tiền bạc. Bạn sẽ không bao giờ biết được đâu, có thể nhờ niềm đam mê của mình, bạn sẽ có cơ hội tìm được một công việc kiếm ra tiền, và dần dần nó trở thành nghề nghiệp chính của bạn.*

Tôi có quen một người đã lấy bằng thạc sĩ trong lĩnh vực quản lý doanh nghiệp và đang làm việc cho một công ty lớn với mức lương rất cao. Anh ấy cũng có sở thích được diễn xuất trên sân khấu. Mỗi tháng chỉ cần diễn một lần là anh ấy đã kiếm được một món tiền lớn và được thỏa mãn ước mơ diễn xuất. Một lần, trong khi đi diễn, anh lọt vào tầm ngắm của giám đốc điều hành một công ty danh tiếng, ông ta đã đề nghị anh ấy một công việc tuyệt vời là vị trí quản trị cấp cao. Công ty mới đã khám phá ra khả năng nghề nghiệp cũng như tài năng diễn xuất của anh ấy.

Có rất nhiều cách để bạn duy trì sở thích của mình. Dưới đây là một số ví dụ:

• Đối với nhạc sĩ

Nhạc sĩ tài ba có thể biểu diễn trong các câu lạc bộ trong vùng, thành lập ban nhạc nghiệp dư, biểu diễn trong các buổi hòa nhạc từ thiện, thậm chí tự thu âm ra đĩa hoặc băng nhạc để tặng bạn bè. Hiện nay, có nhiều chương trình truyền hình chấp cánh cho các nghệ sĩ tiềm năng được bộc lộ bản thân.

• Đối với họa sĩ

Họa sĩ có thể vẽ rất nhiều tranh về chủ đề yêu thích rồi thuê địa điểm, nhà hàng hay gian hàng ở hội chợ để tổ chức triển lãm.

• Đối với diễn giả

Diễn giả có thể rèn luyện ở chương trình truyền hình, câu lạc bộ hay các hiệp hội chuyên nghiệp... Họ cũng có thể thử sức với công việc dẫn chương trình truyền thanh.

• Đối với diễn viên

Diễn viên có thể tham gia nhóm diễn nghiệp dư, vở kịch đường phố... về sau bạn hãy mạnh dạn tham gia các chương trình truyền hình.

• Đối với nhà văn

Viết là niềm vui của nhà văn. Tất nhiên việc thúc đẩy quá trình ra sách có ý nghĩa rất quan trọng. Nhà văn nên tập trung vào chủ đề họ thích. Hiện nay có rất nhiều báo và tạp chí. Các bài viết của bạn có thể bị các tạp chí hàng đầu loại bỏ, tuy nhiên nếu bạn thực sự xuất sắc, chắc chắn người ta sẽ chú ý đến bạn.

Kiểm nghiệm lại sở thích của bạn

Có thể một số người sẽ gặp nhiều khó khăn để phân biệt sở thích với ý muốn thực hiện sở thích của mình. Điều quan trọng là bạn cần xác định được bạn có muốn thực hiện sở thích của mình không, hay chỉ đơn giản bạn thích vậy thôi. Cách tốt nhất là hãy thử theo đuổi sở thích của bạn.

Nếu định mua một chiếc xe mới, bạn hãy thử tìm hiểu ít nhất năm hãng xe với các dòng, đời xe khác nhau nghiên cứu các tạp chí về ô tô xe máy, chuyện trò với những người vừa mua xe, đồng thời xin lái thử. Hãy nhớ rằng bạn luôn được lái thử miễn phí, phòng trưng bày của hãng xe sẽ chịu mọi chi phí nhiên liệu.

Trước khi quyết định, hãy thử theo đuổi sở thích của mình trong vòng 80 giờ, chẳng hạn bạn có thể bỏ ra 10 ngày, mỗi ngày 8 giờ. Bạn nên dàn trải trong kỳ nghỉ phép hoặc dịp cuối tuần. Với công việc tình nguyện, bạn nên thực hiện vài ba cách thức khác nhau, cố bộc lộ càng nhiều vai trò càng tốt. *Bạn sẽ nhận thấy rằng công việc đó không hay ho như bạn vẫn nghĩ hoặc công việc đó tốt hơn cả mong đợi của bạn. Hãy nhớ rằng mùi vị thật sự của chiếc bánh được bộc lộ khi bạn thưởng thức!* Ngay cả khi viết bản lí lịch xin việc, bạn đừng quên coi đó là kinh nghiệm làm việc của mình chứ không chỉ riêng một sở thích hay hoạt động ngoại khóa. Như vậy, bạn đã phát tín hiệu đặc biệt đến các nhà tuyển dụng tiềm năng.

Cùng tóm tắt

- Một lượng lớn các doanh nghiệp nhỏ ra đời từ sở thích của người chủ. Người ta dần bước vào những nghề mang tính sáng tạo cao chỉ đơn giản vì họ quá đắm đam mê.
- Những nguyên tắc vàng nuôi dưỡng niềm đam mê:
 - Luôn chuẩn bị tâm thế lùi lại một vài bước
 - Đơn giản hóa cuộc sống
 - Hãy linh hoạt
 - Đối mặt với nỗi sợ hãi và sẵn sàng chấp nhận rủi ro
 - Nhanh chóng nắm bắt vấn đề và tìm kiếm cơ hội
 - Hãy tập trung
 - Tin tưởng vào bản thân
 - Xây dựng triết lý sống của riêng mình
 - Chuẩn bị tâm thế thất bại
 - Không ngại thay đổi
 - Sau mỗi cánh cửa đóng lại luôn có một cơ hội mở ra
 - Đừng quá lý tưởng hóa, bạn vẫn phải kiếm sống
 - Đừng lập ra bản kế hoạch “trên trời”, cùng đừng cân nhắc quá kỹ lưỡng
 - Đừng để bản thân bị sa lầy vì quá xuất sắc
- Mở rộng vùng đam mê của bạn: bạn cần gắn kết ưu điểm của bản thân với những điều mình thích làm. Cố gắng tìm nhiều lĩnh vực khác nhau, phù hợp với động cơ của bạn, nhờ đó có thể bạn sẽ tìm được nghề như ý.
- Tạo chuyển biến: bạn nên dành ra một ít thời gian tĩnh tâm để có thể đưa ra quyết định có thay đổi công việc hay không.
- Đua tranh cùng thần tượng: bạn nên tìm một vài nhân vật xuất chúng trong những lĩnh vực bạn thích. Học hỏi ưu điểm; phong cách; chiến lược và kỹ thuật của họ. Để cho họ khơi dậy niềm cảm hứng và làm điểm tựa cho bạn, từ đó cố gắng cải thiện bản thân.
- Lấy lại nguồn cảm hứng cho công việc
 - Động cơ cá nhân
 - Cảm giác chiến thắng và tự hào
 - Tham gia hoạt động
 - Sáng tạo
 - Đổi mới
 - Biến công việc thành sở thích
 - Trở thành người giỏi nhất
 - Đánh giá đúng giá trị của đồng tiền
 - Kết bạn
 - Học hỏi những điều mới mẻ
 - Cố gắng giúp người khác giải quyết vấn đề của họ
 - Đứng vào vị trí người truyền đạt
 - Chia sẻ kinh nghiệm
 - Đặt ra một vài mục tiêu cho bản thân
 - Hãy thử tưởng tượng vị trí của mình trong 5 năm tới, nếu bạn vẫn tiếp tục công việc hiện tại

- Thay đổi môi trường làm việc
- Nuôi dưỡng niềm đam mê của bạn: Chuyên nghiệp hay không

Đường đi của riêng bạn

1. Thử kiểm tra khả năng theo đuổi niềm đam mê của bạn.

(a) Bạn có sẵn sàng lùi lại một vài bước để theo đuổi niềm đam mê?

(b) Gia đình bạn có ủng hộ bạn làm việc này?

(c) Bạn có chấp nhận một cuộc sống thanh đạm?

(d) Bạn có chuẩn bị tâm thế ứng xử linh hoạt khi muốn làm điều gì đó liên quan đến niềm đam mê của bản thân?

(e) Bạn có sẵn sàng chịu rủi ro?

(f) Bạn có tin tưởng vào bản thân?

(g) Bạn có sẵn sàng thay đổi và rèn giũa khả năng của mình?

Những câu hỏi này sẽ giúp bạn hiểu được mình có coi trọng việc theo đuổi đam mê và biến nó thành nghề nghiệp lâu dài hay không.

2. Bài tập giúp mở rộng vùng động cơ của bạn

(a) Viết ra động cơ của bạn.

(b) Với động cơ đó, khả năng của bạn đến đâu? Hãy tự cho điểm theo thang điểm 10.

(c) Viết ra những nghề xuất phát từ động cơ này theo ba mức độ:

Liên quan trực tiếp, Có liên quan, Liên quan gián tiếp

Giờ thì bạn hãy chọn lựa những nghề nằm trong tầm với.

3. Viết ra tên của ba người xuất sắc trong lĩnh vực bạn muốn theo đuổi. Tìm hiểu về con người họ qua sách, báo, từ đó liệt kê ra các điểm mạnh và điểm yếu của họ đồng thời hãy cố gắng liệt kê các điểm mạnh và điểm yếu của chính bạn.

Thần tượng của tôi -> Bản thân tôi

(a) Các kỹ năng (Thay đổi tùy lĩnh vực)

(b) Năng lực cảm xúc (Danh sách gợi ý)

- Thái độ
- Sự cam kết
- Niềm tin/Các giá trị
- Tinh thần chiến đấu
- Lòng kiên nhẫn
- Sự tận tụy
- Sự bền gan
- Tính toàn vẹn

(c) Những quyết định lớn trong đời

(d) Các chiến lược

(e) Các ưu điểm vượt trội (Thay đổi tùy người)

(f) Tiểu sử

- Thuở nhỏ
- Thời học phổ thông
- Quá trình học tập, rèn luyện
- Những ngày đầu khởi nghiệp
- Khi bắt đầu thành công
- Những chú ý khác

Sức mạnh thực sự của trí tuệ bộc lộ ở khả năng cùng lúc giữ hai luồng tư tưởng trái ngược nhau. – F. Scott Fitzgerald (1896-1940), (1896-1940), tác giả Mỹ

4. Những gương mặt đam mê điển hình

Theo chân những người dẫn đầu

Trọng lực sẽ chẳng thể níu chân nếu bạn có tình yêu.

- Albert Einstein

Trong chương này tôi sẽ viết về những người thành công vượt trội trong các lĩnh vực khác nhau. Theo lẽ thường, chúng ta hiểu được rằng họ sẽ chẳng thể theo đuổi lĩnh vực đó lâu dài nếu không yêu thích, không say mê. Bởi thế, chẳng có gì sai khi nói rằng tất cả những người thành công đều yêu công việc của họ. Niềm đam mê, tình yêu dành cho công việc là trên hết, vì vậy tôi muốn giới thiệu đến các bạn một số tấm gương điển hình trên thế giới. Từ câu chuyện thành công của họ, tôi cũng sẽ chỉ cho bạn một số bài học hữu ích.

Lĩnh vực bạn đam mê có thể không chỉ giới hạn trong các ngành nghệ thuật như hội họa, nhiếp ảnh hay âm nhạc. Bạn có thể đam mê bất cứ điều gì. Bản thân cảm giác thắng lợi đã là quá tuyệt vời. Dẫn đầu một cuộc thi, chiều lòng khách hàng, lắp ráp một chiếc xe hơi... tất cả những hoạt động này đều đem lại cho bạn sự thỏa mãn. Nhưng tôi muốn nhấn mạnh rằng nếu chỉ đam mê không thôi thì chưa đủ đảm bảo thành công. Bạn phải kết hợp nó với ưu điểm của bản thân, biến nó thành một nhiệm vụ khả thi, một nghề có thể theo đuổi. Sẽ là quá ngu ngốc nếu bạn cứ cố sống cố chết theo đuổi niềm đam mê của mình để rồi kết thúc trong cảnh đói nghèo. *Mỗi ngày bạn sẽ càng nhận ra sức mạnh của sự đa dạng. Nói cách khác, chìa khóa thành công dành cho bạn chính là việc tìm được nhiều nghề, nhiều hoạt động phù hợp với sở thích của mình.* Trong hầu hết các trường hợp, những người có tài, hiểu được mục đích công việc của mình và có lòng kiên trì đều là những người thành công. *Vì thế, những người có tài và có đam mê nhưng không thành công đều là những người không giữ được lòng kiên trì, hoặc không tìm được mục đích cho công việc của mình.* Giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu một vài tấm gương đạt được thắng lợi. Tôi đã chọn những người thuộc các lĩnh vực âm nhạc, kinh doanh và nhiều lĩnh vực khác nữa, bởi vì đam mê và thành công có thể tìm gặp bất cứ nơi đâu. “Đọc một câu chuyện ta sẽ có thêm thông tin, từ câu chuyện đó rút ra bài học cho mình mới thực là thông minh.” Vì thế, đừng quá chú trọng vào nội dung mà hãy ghi nhớ kỹ những bài học được tóm tắt ở cuối câu chuyện. Hãy học hỏi ở họ lòng nhiệt huyết, sự cống hiến và bất cứ đặc điểm nổi bật nào giúp họ tỏa sáng.

Khát vọng, lòng trắc ẩn, và một nhà kinh doanh tận tụy

Ông quê ở Ludhiana, sau khi tốt nghiệp Đại học Punjab ông mở công ty sản xuất linh kiện xe đạp vào năm 1976 với số vốn ban đầu chỉ là 20.000 rupi²². Ông còn kinh doanh thêm hàng dệt kim và đồ gia dụng, vốn chỉ học hành làng nhàng, ông coi kinh doanh là nghề nghiệp và là vốn sống của mình. Hiện nay, trải qua 30 năm tuổi nghề, ông đã là chủ tịch của Hãng Bharti có giá trị 2,7 tỷ đô la Mỹ. Người đàn ông này hết sức đam mê công việc của mình, luôn luôn khẩn trương, luôn luôn muốn khám phá những điều mới mẻ. *Chính vì thế, tốc độ, sự đổi mới và niềm đam mê chính là các động cơ của ông.* Trong một cuộc phỏng vấn, khi được hỏi điều gì đã tạo bước tiến cho ông, ông đã thẳng thắn đáp rằng: “Nếu anh muốn biết về động cơ của tôi, tôi cho rằng tính quy mô đã thúc đẩy tôi. Xây dựng được một doanh nghiệp lớn là điều tôi mong muốn.” Ông cũng nói rằng thật khó để xác định được điều thúc đẩy mỗi người: “Có ai có thể bảo cho tôi hay vì sao các bà các cô lại thường mê mẩn trước các loại trang sức kim cương? Vì sao đến cả một quý bà mập ú xấu xí cũng luôn phiền lòng vì muốn viên kim cương thật to?” ông đặt câu hỏi.

Như vậy kim cương có chứa sức hút không thể lý giải nổi, ông nói.

Và ông cũng không thể hiểu được vì sao có nhiều người lại say mê chăm sóc khu vườn của mình, mua sắm trang phục Armani hoặc kinh doanh nhà hàng... đến thế. Bởi thế, ông cho rằng mọi người sẽ khó lòng hiểu được vì sao ông làm việc đến 18 giờ mỗi ngày, ông thường ở lại văn phòng đến khuya mới chịu về. Khởi nghiệp chỉ với chưa đầy 500 đô la Mỹ và xây dựng được một đế chế có giá trị hơn 1 tỷ đô la Mỹ trong vòng hai thập kỷ chính là động cơ giúp ông tiến bước, *ông mong chờ được đến văn phòng mỗi ngày, không phải vì tiền bởi trong vài chục năm qua ông đã kiếm đủ, thậm chí ông có thể sống như một vị vua.*

Ông lý giải nhiệt hứng và lòng đam mê của mình bằng cách đưa ra một ví dụ. Mantra là nhà cung cấp dịch vụ Internet còn Airtel là nhà cung cấp các dịch vụ di động, cả hai đều thuộc tập đoàn Bharti. Dù thành công nhưng Mantra chẳng thể nào sánh được với Airtel. Lý do là vì Sunil Mittal không thể dành toàn tâm toàn ý cho dịch vụ cung cấp Internet như đã dồn tâm sức cho Airtel. Ông không thể cùng lúc chăm lo đồng đều cho cả hai bên. Vì vậy, dù làm bất cứ công việc gì, việc toàn tâm toàn ý và đam mê nó có ý nghĩa vô cùng quan trọng.

Lại một lần nữa ông lấy Mantra làm ví dụ để thể hiện quan điểm về đam mê và thành công, ông nói nếu như ông dành hết tâm sức cho Mantra mà không làm thêm bất cứ công việc nào khác thì chắc chắn ông đã đưa nó lên vị trí hàng đầu. Ông nói rằng đam mê có thể truyền đi bằng cách tìm một vài người thực lòng đam mê và có khả năng đảm nhiệm công việc, ông nói rằng thành công nằm ở khả năng tập trung vào một đối tượng, như vậy bạn phải toàn tâm toàn ý. Nếu như bạn đứng núi này trông núi nọ, chắc chắn bạn sẽ mất tập trung. Bởi vậy mỗi sáng thức dậy, ông cảm thấy may mắn khi không phải thốt lên: “Lạy Chúa, con đang làm gì với nhà máy thép của mình thế này!” Ông nói ông không bị sao nhãng, bởi vì ông gắn bó với ngành viễn thông, lĩnh vực ông đam mê và cuốn hút ông đến tận xương tủy.

Câu chuyện Sunil Mittal bước vào ngành viễn thông bằng sự khởi đầu của loại điện thoại bấm nút vào quãng năm 1985 - 1986. Đây là cuộc chiến đầu tiên của ông với các “ông lớn” có tiềm lực kinh tế thuộc vào hàng khủng.

Ông đã trích dẫn lời của Mahatma Gandhi, rằng: “ban đầu thì họ phớt lờ bạn, rồi họ cười nhạo bạn, nhưng cuối cùng bạn lại trở thành đối thủ của họ.” Sunil Mittal đã chiến đấu với các công ty sừng sỏ này trong cả ba giai đoạn và cuối cùng trở thành người chiến thắng.

Ông không chỉ đam mê công việc mà còn tin tưởng những người làm việc cho Tập đoàn Bharti. Ông nói tiếp: “Tôi không tin lời Jack Welch và quan niệm xếp hạng của ông ta - loại bỏ 10% nhân công mỗi năm,” “chúng ta gắn kết với cuộc sống chứ không riêng gì công việc kinh doanh”.

Bài học từ câu chuyện của Sunil Mittal

- Đam mê là một hiện tượng không thể lý giải - bạn có thể mê mẩn kim cương, thức ăn, sự vượt trội, tiền bạc hay chỉ đơn giản là bộc lộ hiệu quả.
- Sự nhiệt tình và tập trung đóng vai trò quan trọng để giành được thành công. Bạn chỉ nên hướng đến những phẩm chất cốt lõi của mình.
- Hãy nghĩ lớn, khi đó việc gì cũng có thể hoàn thành. Từ sản xuất linh kiện xe đạp, sản xuất thép cho đến trở thành một trong những hãng viễn thông đình đám nhất đều nằm trong tầm với của bạn. Nghĩ lớn và sáng tạo ra thứ gì đó đặc biệt sẽ giúp bạn đạt đến đỉnh cao.
- Một người tốt nghiệp Đại học Punjab đã chỉ ra rằng bạn không nên quá coi trọng bằng cấp.
- Phải làm việc chăm chỉ và hết sức kiên trì thì mới thành công được.
- Người ta không làm việc vì tiền, họ cày đêm cày ngày chỉ vì muốn được thử thách.

Tôi nhận thấy khá rõ rằng mọi người quan tâm đến tình yêu hơn là hôn nhân. – Oliver Gridsmith (1730-1774), nhà văn Anglo - Ailen

Sabeer Bhatia

Nhà phát minh, nhà cải cách và doanh nhân

Là một sinh viên thông minh và ưu tú, Sabeer Bhatia đã tốt nghiệp trường Pune và trở thành kỹ sư của Viện Công nghệ Birla - BITS Pilani. Trong quá trình làm việc ở BITS, năm 1988, Sabeer đã nộp đơn xin học bổng Cal Tech vốn nổi tiếng với các yêu cầu ngặt nghèo, và trở thành ứng viên duy nhất trên thế giới đạt được số điểm đảm bảo là 62 và ở vòng tiếp theo, giành được số điểm cao nhất là 42. Sabeer đã hoàn thành chương trình đào tạo thạc sĩ ngành Kỹ sư điện tử ở Đại học Stanford, được nhận làm nghiên cứu sinh nhưng không lâu sau tự ý bỏ chương trình đào tạo tiến sĩ để đầu quân cho Hãng máy tính Apple với công việc tích hợp hệ thống.

Khi đến Mỹ, anh chỉ mới 19 tuổi với số vốn dắt túi là 250 đô la Mỹ, đến năm 31 tuổi, đúng 12 năm sau, anh đã là chủ của 400 triệu đô la Mỹ. Vốn là người có óc tư duy xuất chúng cộng thêm niềm đam mê kinh doanh, Sabeer Bhatia đã kiếm được nhiều tiền và đạt được thành công nhờ một ý tưởng độc đáo về việc lập ra hệ thống thư điện tử miễn phí trên mạng.

Nói về thành công của mình, anh cho rằng: “Đó chỉ là câu chuyện về lòng đam mê mà thôi, chúng tôi khởi nghiệp với một công ty nhỏ chỉ có hai phòng làm việc nhưng ý tưởng của chúng tôi đủ lớn, chúng tôi lại nhiệt tình xây dựng và chưa từng hình dung nó sẽ phát triển lớn mạnh đến vậy.” Phần thú vị nhất trong câu chuyện của anh chính là lúc đi tìm nhà đầu tư ở thung lũng Silicon. Anh đặt tên cho dự án của công ty mình là “Hot Mail”. Sau mỗi lần trình bày ý tưởng của mình, anh đều nhận được những tràng cười giễu từ thư ký của các nhà quản trị cấp cao, bởi họ nghĩ anh đang muốn kêu gọi họ đầu tư khởi tạo một trang web khiêu dâm có tên gọi là “Hot Mail”. Sau 19 lần bị từ chối, cuối cùng anh cũng tìm được người chịu bỏ vốn đầu tư.

Hot Mail chính thức ra mắt vào ngày 4 tháng 7 năm 1996, trong một giờ đồng hồ đầu tiên đã có 100 người đăng ký. Đến giữa năm 1998, công ty có đến 125.000 người đăng ký mỗi ngày. Anh đã xây dựng nên hệ thống khách hàng nhanh hơn bất cứ công ty truyền thông nào trong lịch sử.

Bill Gates đã rất quan tâm đến trường hợp của Sabeer, khi lượng khách hàng của Hot Mail đạt đến con số 6 triệu, Microsoft có ý định mua lại công ty của anh. Sabeer ra giá nửa tỷ đô la Mỹ để bán Hot Mail, sau một vài lần thương thuyết khất khe, anh chấp nhận bán cho Microsoft với giá 400 triệu đô la - một món hời cho hai năm làm việc! Với món tiền này, anh mua được căn hộ rộng gần 280 mét vuông ở tòa nhà Pacific Heights, một chiếc BMW và một chiếc Ferrari.

Vốn là người sẵn sàng chấp nhận rủi ro, Sabeer kể về trò đánh cược của mình: *“Lời khuyên hữu ích nhất tôi từng nghe đó là: Rủi ro lớn nhất trong đời chính là khi bạn không dám chấp nhận rủi ro.”* Để chốt lại, anh nói: “Trong một hành trình dài, tất cả chỉ hội tụ ở chân lý giản đơn: người ta tin tưởng ở bản thân đến mức nào.” Một người bạn của Sabeer là Farouk Arjani đã nói về anh như sau: “Điều làm cho Sabeer trở nên nổi bật giữa hàng trăm doanh nhân tôi từng biết chính là giấc mơ lớn lao của anh ấy.”

Bài học từ câu chuyện của Sabeer Bhatia

- Sẵn sàng chấp nhận rủi ro.
- Tự tin vào bản thân. Như vậy cũng có nghĩa bạn phải hết sức kiên định nếu muốn thành công trong lĩnh vực đã chọn.
- Điều quan trọng là có niềm đam mê đối với công việc.

- Hãy thương thảo về giá nếu sản phẩm của bạn có chất lượng tốt. Sẽ có người sẵn lòng mua.
 - Hãy lắng nghe con tim mình.
 - Việc kết hợp các ưu điểm của bạn có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Trong câu chuyện của Sabeer, đó là sự kết hợp giữa công nghệ và khả năng kinh doanh.
-

Tôi kiếm tìm một ngành nghệ thuật kết hợp được các yếu tố chính trị - khiêu dâm - thần bí có ý nghĩa thực sự chứ không chỉ nằm án binh bất động trong bảo tàng. – Claes Oldenburg, điêu khắc gia Thụy Điển

Quan sát thế giới bằng cặp mắt của trẻ thơ

Maqbool Fida Hussain, người họa sĩ 90 tuổi tài hoa đã làm nên một trang mới trong lịch sử hội họa Ấn Độ khi hàng loạt báo đưa tin: “Tranh của M. F. Hussain bán được 3 tỷ rupi qua đấu giá!” Đó là cuộc đấu giá 100 bức tranh với chủ đề “Hành tinh chúng ta có tên là Trái Đất”.

Năm Hussain 20 tuổi, tức vào quãng năm 1935, ông đến Mumbai và được nhận vào trường Mỹ thuật J.J. Thời đó không có mấy người hứng thú với hội họa, nên ông kiếm tiền bằng cách vẽ thuê các biển chiếu phim với thu nhập rất thấp.

Ngoài ra, ông còn nhận thiết kế và làm đồ chơi cho một số công ty sản xuất đồ chơi. Dần dần, ông bắt đầu vẽ và có tranh tham gia triển lãm. Đến những năm 1960, người ta biết đến tác phẩm của ông ngày càng nhiều và đến năm 1966 ông được chính phủ Ấn Độ trao giải Padmashree²³.

Là một họa sĩ, ông còn thử lần sân điện ảnh, bộ phim đầu tay của ông là *Thế giới dưới góc nhìn của một họa sĩ* (Through the eyes of a painter) được công chiếu tại Liên hoan Phim Berlin và giành giải Gấu Vàng (Golden Bear). Sau này ông được nhiều người biết đến và cũng tham gia vào nhiều cuộc tranh cãi cho đến nay vẫn chưa ngã ngũ. Ông tổ chức trình diễn nghệ thuật bằng cách vẽ trước công chúng trong vài ngày liền, nhưng rút cuộc, vào ngày cuối cùng ông hủy tất cả tranh vẽ của mình bằng cách phủ sơn trắng lên toàn bộ các bức tranh. Những bức tranh nổi tiếng nhất của ông đa phần đều là tranh vẽ ngựa và tranh trừu tượng. Các bức tranh tường của ông là độc nhất vô nhị.

Người nghệ sĩ có phong cách độc đáo này được trao giải thưởng Padma Bhushan²⁴ vào năm 1973, giải thưởng Padma Vibhushan²⁵ vào năm 1989 và được đề cử vào thượng viện Ấn Độ (Rajya Sabha²⁶) vào năm 1986. Ông đã đánh bại thời gian nhờ lối suy nghĩ trẻ trung và sẵn sàng thử nghiệm những hình thức hội họa mới mẻ. Ông chưa bao giờ tuân thủ các loại quy tắc lễ lối mà chỉ vẽ những gì ông thích và theo cách ông muốn. Ông thử nghiệm nhiều loại hình hội họa khác nhau như tranh khung, tranh tường và cả giấy kiến nhựa. Khi được hỏi bí quyết thành công đột phá, ông trả lời rất khiêm nhường rằng đó là món quà của Chúa. Ông nói: “Đối với tôi, mỗi ngày sắp tới như một chiếc hộp diệu kỳ, luôn tràn ngập những điều mới mẻ. Tôi luôn hứng thú với mọi vật xung quanh và tôi quan sát thế giới bằng cặp mắt của trẻ thơ.” Hoàn toàn tự tin về tài năng của bản thân, ông tiếp tục: “Tôi luôn là bậc thầy trong môn nghệ thuật của riêng mình.” Mới đây ông đã vẽ bộ tranh *Những góc nhìn! Thế kỷ 20* (Visions! The 20th century), đánh dấu những sự kiện, trạng thái cảm xúc và dấu mốc của thế kỷ vừa qua.

Người luôn khẳng định mình không thể nhìn thấy một suy nghĩ là người không hề biết gì về hội họa cả. – Wynetka Anrt Reynolds

Bài học từ câu chuyện của M. F. Hussain

- Nếu bạn được Chúa tặng quà, chớ lãng phí nó.
- Với món quà của Chúa, bạn cần phải hết sức kiên trì.
- Để trở nên nổi bật giữa mọi người, bạn phải tạo sự khác biệt.
- Nếu bạn có đam mê, khi đó tiền là thứ sản phẩm bạn có thể hô biến từ 15 rupi mỗi bức tranh

thành 1 tỷ rupi.

- Hãy ứng dụng tài năng của bạn vào các lĩnh vực khác nhau, luôn luôn sẵn sàng trải nghiệm - trong câu chuyện của Hussain, đó là các loại tranh khung, tranh tường và phim ảnh.
 - Đừng quan tâm người khác sẽ nghĩ gì về bạn.
-

*Mông chính là bộ phận mỹ học tuyệt diệu nhất trên cơ thể bởi nó chẳng có chức năng gì cả. Dù gắn liền với một bộ phận thiết yếu của sự sống, hai quả cầu vô dụng này rất gần với thể loại mà mọi người vẫn gọi là nghệ thuật trù tượng. – **Kenneth Tynan (1927-1980)**, nhà văn, nhà phê bình*
Anh

Các giá trị, tiền vốn từ mồ hôi nước mắt và lòng trắc ẩn

Narayana Murthy giữ vai trò chủ tịch và là người đứng đầu Infosys²⁷, bởi thế tôi chẳng cần phải giới thiệu nhiều về người đàn ông này. Khởi nghiệp từ năm 1981 với số vốn mượn của vợ, ông cùng một vài người quen mở công ty Infosys. Đối với Narayana Murthy, bố mẹ và thầy cô - những người đã vun đắp, bồi dưỡng kiến thức cho ông từ thời bé - chính là hình mẫu trong tim ông. Những nguyên tắc đơn giản nhưng hiệu quả như đề cao giá trị, sự trung thực, tính siêng năng, lòng trắc ẩn và coi trọng tài năng chính là người dẫn đường tận tụy của ông.

Sau khi vượt qua kỳ thi đầu vào IIT, ông vẫn phải nhập học ở một trường đào tạo kỹ sư ở quê nhà vì bố ông không đủ tiền cho con theo học ngôi trường đắt đỏ như IIT. Về sau Narayana Murthy đã hoàn thành chương trình thạc sĩ ở trường IIT Kanpur và trở thành lập trình viên của công ty IIM Ahmedabad nơi ông có thể xâu chuỗi lại những gì đã học và có được vốn tri thức nền tảng trong lĩnh vực của mình, số tiền lương 800 rupi ông nhận được mỗi tháng quá sức rẻ mạt. Trong thời gian này ông thường xuyên liên lạc với Giáo sư Krishnayya và được giáo sư dạy cho hiểu về tầm quan trọng của “cảm hứng” và việc học hỏi. Làm việc liên tục trong một môi trường đòi hỏi cường độ cao đến 20 giờ mỗi ngày, ông đã có được vốn hiểu biết dày dặn về kỹ thuật, ông học hỏi từ mọi cơ hội, mọi sự kiện, mọi đối thủ và tất cả các bạn đồng nghiệp. Ông quan niệm rằng để có của cải ban phát thì trước hết bạn phải tạo ra được của cải đã - nếu không bạn chỉ rơi vào thảm cảnh nghèo đói. Là một doanh nhân nhưng vốn là người có lòng trắc ẩn nên ông tham gia rất nhiều hoạt động xã hội. Ông luôn cảm kích Chúa và cuộc đời đã đối đãi rộng rãi với ông, mang cơ hội đến cho ông vào những thời điểm thích hợp.

Chín năm sau ngày thành lập, vào năm 1990, Infosys trải qua một giai đoạn khủng hoảng. Ban quản trị thậm chí đã tính đến khả năng đóng cửa hoặc bán lại công ty. Nhưng rồi họ đã cùng ngồi lại bàn bạc và quyết định sẽ bám trụ, theo đến cùng trong cuộc đua tranh đầy cam go. Ông chính là người truyền cảm hứng cho cả đội tiếp tục. Ông đã khéo léo bộc lộ khả năng lãnh đạo khi động viên được mọi người suy nghĩ theo hướng biến cái không thể thành có thể và theo hướng đổi mới. *Như ông vẫn thường nói, cơ hội luôn đợi ngó những trí óc sẵn sàng đón nhận nó, năm 1991, cuộc giải phóng Ấn Độ đã mở đường cho Infosys. Ông được tin nhiệm nhờ tầm nhìn xa. Tầm nhìn đó không bị giới hạn trong địa hạt thói quen của bản thân mà đã biến thành văn hóa của công ty. Ông coi đó là quyết định sáng suốt nhất trong kinh doanh, ông tin vào sự thực, vào các hệ thống giá trị như Hiến pháp Anh, dù không viết ra nhưng được tuân thủ nghiêm ngặt, ông nói thà bỏ qua một tỷ đô la còn hơn mất đi giấc ngủ ngon mỗi đêm.*

Làm kinh doanh cũng giống như chèo thuyền ngược dòng. Bạn không có sự lựa chọn, chỉ có thể tiến lên hoặc bị cuốn phăng đi. – Lewis E. Pierson (1870-1954), giám đốc ngân hàng nhà nước Irving

Đối với ông, tiền bạc không phải là vấn đề quan trọng hàng đầu. Là người có thói quen đơn giản và cuộc sống ổn định, ông nói rằng ngoài việc đáp ứng nhu cầu cơ bản, chúng ta chỉ nên coi tiền bạc của cải là cơ hội để cải biến xã hội. Ông quan niệm Sức mạnh của Tiền bạc chính là Sức mạnh của sự cho đi. Ông cũng khuyên thế hệ sau nên đi ngủ sớm, thức dậy sớm và cần mẫn làm việc. Hãy nắm bắt ý

tưởng mới và nhìn thấu những cánh cửa cơ hội mở ra cho mình. Kinh doanh giống như chạy đua đường dài chứ không phải cuộc thi chạy cự ly 100 mét. *Nói về các động cơ của mình, ông nói vui, phần thưởng cho người chiến thắng trong một trò chơi chính là cơ hội được tiếp tục chơi ở vòng kế tiếp.* Niềm vui không nằm ở đích đến mà nằm trong chính hành trình đi tới của bạn.

*Kinh doanh cũng giống như đánh Tennis - người dồn nhiều tâm sức nhất cuối cùng sẽ giành chiến thắng - **Khuyết danh***

Bài học từ câu chuyện của Narayana Murthy

- Giá trị cơ bản không chỉ quan trọng đối với mỗi cá nhân mà với cả công ty để đạt được thành công.
 - Bạn có thể tìm thấy niềm đam mê vào bất kỳ thời điểm nào trong đời. Trong câu chuyện Narayana bắt đầu say mê máy tính từ khi học ở IIT Kanpur, trước đó ông không hay biết gì về sở thích của mình.
 - Nếu thích điều gì, bạn hãy cứ làm đi, đừng bận tâm chuyện tiền nong làm gì. Hãy nhớ rằng với công việc đầu tiên, Narayana chỉ nhận được 800 rupi mỗi tháng. Tiền bạc sẽ tự chui vào túi bạn, điều này đáng giá hơn nhiều!
 - Hãy tạ ơn Chúa vì ngài đã ban cho bạn cơ hội.
 - Chớ bỏ cuộc, hãy tin tưởng vào bản thân và luôn sẵn sàng. *Cơ hội luôn đến với những người biết đón đợi.*
 - Việc nhìn xa trông rộng là hết sức cần thiết đối với cả cá nhân và doanh nghiệp.
 - Việc lựa chọn một đội làm việc ăn ý, tôn trọng và thưởng cho nhân viên có ý nghĩa rất quan trọng.
 - Với các giá trị sẵn có, bạn đừng bao giờ thỏa hiệp dù phải đối diện với nguy cơ thất bại.
 - Có thể bạn có tài, nhưng bạn phải có được ý tưởng đặc biệt và làm việc hết mình để biến nó thành hiện thực.
 - Hãy luôn nhiệt tình và sẵn sàng học hỏi.
 - Không phải đích đến mà chính bản thân cuộc hành trình đã mang đến cho bạn niềm vui. Nhiều người theo đuổi niềm đam mê của họ chỉ đơn giản vì họ thích công việc đó.
-

*Niềm đam mê của chúng ta cũng giống như chim phượng hoàng bất tử, khi già thì tự thiêu và từ đống tro tàn nảy sinh sự sống mới. – **Johanna Goethe***

Thomas Edison

Một đứa trẻ, nhà khoa học, nhà sáng chế và nhà tư bản công nghiệp hiệu kỳ

Ngay từ lúc lên bốn tuổi Thomas Edison đã là một cậu bé rất tò mò, cậu thường nài nỉ người lớn giải thích cơ chế hoạt động của mọi thứ. Các nhà tâm lý học hiện đại có lẽ sẽ coi cậu là trường hợp mắc chứng tăng động bởi thói quen đặt câu hỏi liên hồi. Ngoài khoa học, Edison còn mê các tác phẩm của Shakespeare và thơ.

Cậu được bố mẹ cho đến thư viện ở quê nhà để tập dần thói quen đọc sách. Nhờ đó cậu đã trở thành một người có khả năng tự học, tự đào sâu các câu hỏi, biến cậu thành một nhà khoa học, một nhà phát minh đầy say mê. Mẹ Edison luôn động viên cậu học hỏi, bà biết chắc cậu có khả năng đặc biệt. Con bà đam mê học hỏi và sáng chế. Thuộc diện học sinh nghèo ở trường, cậu tự học thêm bằng cách tìm đọc sách. *Cậu tin tưởng ở sự tiến bộ tự thân và niềm tin này đã theo cậu đi suốt cuộc đời.* Thomas Edison đã làm việc không ngừng nghỉ để phát minh ra các sản phẩm làm tăng chất lượng cuộc sống của mọi người. Trong 84 năm cuộc đời, ông được cấp 1093 bằng sáng chế và không ngừng cho ra đời những ý tưởng mới.

Vẻ đẹp của dũng khí làm nên những sáng chế, cảm hứng và các thiên tài - R. W. Emerson (1803-1882), nhà thơ Mỹ

Ông tin tưởng quan niệm lao động cần phải chăm chỉ và có khả năng làm việc 20 giờ mỗi ngày. Câu nói nổi tiếng của ông là "*Thiên tài chỉ có 1% cảm hứng còn 99% đổ mồ hôi.*"

Phát minh đầu tiên của ông được cấp bằng sáng chế là một chiếc máy ghi phiếu tự động nhưng có lẽ vì tân tiến quá nên chẳng ai muốn mua. Nhờ đó ông học được bài học: "*không bao giờ phí thời gian mà mò phát minh những thứ người khác không muốn mua*". Không chỉ nổi tiếng vì đã phát minh ra bóng đèn, ông còn là tác giả của máy hát - chiếc máy có thể thu và phát âm thanh, một chiếc máy quay phim ghi và phát các hình ảnh động. Ba phát minh này xứng đáng là những sáng chế quan trọng nhất thế kỷ 20. Ánh sáng, âm thanh và hình ảnh, ba phương diện này kéo theo các hoạt động khác.

Với bóng đèn điện và nhiều sáng chế khác, Thomas Edison có được tiếng tăm và tiền tài. Có thể coi ông là người đặt nền móng cho nền công nghiệp điện tử, ông đã dành trọn công sức để biến nó thành một giai đoạn phát triển kỹ thuật trung tâm, một hệ thống phân phối hiệu quả và đạt được thành tựu nổi trội (bóng đèn điện), ông đã thành lập Công ty Điện Edison với rất nhiều chi nhánh trên khắp thế giới - về sau trở thành tập đoàn danh tiếng General Electric hay GE.

Edison dùng tiền của mình để đầu tư cho các sáng chế. Ông đã từng thất bại nhiều lần và cũng đã tiêu tốn rất nhiều tiền của trong những lần thử nghiệm thất bại đó. Nhưng một nhà sáng chế đích thực sẽ không bao giờ ngừng khám phá, niềm tin này thôi thúc ông tìm hiểu và thử nghiệm trong các lĩnh vực khác như sản xuất xi măng và khai thác quặng sắt. Edison đã ảnh hưởng khá lớn đến thế giới đương thời và là người góp phần đáng kể trong quá trình kiến tạo thế giới hiện đại. Không ai có thể vượt qua ông nếu xét về phương diện hình thành bối cảnh nền văn minh hiện đại.

Ông là người có tầm ảnh hưởng lớn lao nhất trong thiên niên kỷ vừa qua. Ham muốn học hỏi, sẵn sàng thử nghiệm, ông đã trở thành biểu tượng sáng chế. *Để bày tỏ lòng tôn kính đối với người mang ánh sáng đến cho cả thế giới, ngày 21 tháng 10 năm 1931, vài ngày sau khi Edison qua đời, tắt cả đèn*

điện trên toàn nước Mỹ đồng loạt tắt trong vòng một phút.

Điều kiện tiên quyết của thành công chính là khả năng cống hiến toàn tâm, toàn ý mà không hề mệt mỏi. - Thomas Edison

Bài học từ câu chuyện của Thomas Edison

- Sự tò mò có thể là món quà tặng quý giá từ Thượng đế.
 - Nếu muốn thành công hơn nữa, bạn cần cải thiện các ưu điểm và gia tăng niềm đam mê trong lĩnh vực đã chọn. Trong suốt cuộc đời mình, Edison đã được cấp 1093 bằng sáng chế trong nhiều lĩnh vực khác nhau.
 - Luôn luôn điều chỉnh các kỹ năng và động cơ của bạn sao cho đáp ứng được “yêu cầu của thị trường”.
 - Nếu dồn tâm sức cho những lĩnh vực chẳng ai đoái hoài thì bạn chỉ phí công vô ích. Các lĩnh vực sáng chế, âm nhạc, hội họa, thơ ca, sách báo... đều có tính ứng dụng cao cả.
 - Đa dạng hóa và sẵn sàng chấp nhận rủi ro.
 - Cần tiếp sức cho niềm đam mê của bạn bằng cách làm việc chăm chỉ nếu bạn muốn thành công.
 - Bạn phải hình thành thói quen đọc sách. Hãy sắp xếp thời gian dành riêng cho việc đọc sách, ở nhà hãy tập dần thói quen đọc sách cho các con bạn để giúp chúng tiến xa trên con đường thành công.
 - Hãy cho phép và ủng hộ đọc các sách liên quan đến niềm đam mê của chúng.
-

Để trở thành một quán quân vĩ đại, bạn phải tin rằng mình là người tài giỏi nhất. Nếu không được như vậy thì hãy cứ thử đặt mình vào vị trí đó. - Muhammad Ali

Muhammad Ali

Đam mê, tập trung, quyết tâm giành chiến thắng

Cassius Clay thường được biết đến với tên gọi Muhammad Ali lúc bé luôn ước mơ trở thành nhà vô địch môn quyền anh. Năm 12 tuổi, Cassius Clay bắt đầu học chơi quyền anh khi xe đạp của cậu bé bị mất trộm. Cậu nói với một cảnh sát rằng cậu muốn đánh cho kẻ trộm một trận như tử. Viên cảnh sát nhìn cậu bé con, khuyên cậu nên chuẩn bị thật kỹ, học môn quyền anh trước khi đối mặt với tên kẻ cắp.

Cậu rất coi trọng lời khuyên này và đã theo học lớp của thầy Fred Stoner. Và đây là phần còn lại của câu chuyện. *Trong lịch sử thể thao, có rất ít người đạt được những thành tựu mà Muhammad Ali đã giành được. Ông luôn hăng hái với các cuộc chơi, giành phần thắng trong mọi trận đấu và đã ba lần đạt ngôi vô địch quyền anh hạng nặng thế giới.*

Chuỗi thắng liên tiếp của Ali bắt đầu từ năm ông chưa tròn 18 tuổi và ông không ngừng luyện tập cho hơn một trăm giải quyền anh nghiệp dư. *Ông hết sức tập trung, tận tụy và chú tâm đến độ không chọn công việc nào khác ngoài việc tự luyện đấu quyền anh. Động cơ của ông là chiến thắng và niềm đam mê của ông là được đứng trên bục vinh quang.* Năm 1960, ông giành huy chương vàng môn quyền anh hạng nhẹ ở Thế vận hội Olympic diễn ra ở Rome. Kể từ đó, ông trở thành võ sĩ chuyên nghiệp. Năm 1964, ông hạ đo ván Sonny Liston và trở thành nhà vô địch quyền anh hạng nặng thế giới.

Muhammad Ali đã phát triển một phong cách đấu quyền anh cho riêng mình. Ông luôn giữ mình ngoài tầm với của đối thủ - để tránh bị đánh trúng. Một phong cách khác chính là “Khiêu vũ trên võ đài” vì ông tạo nhịp độ thi đấu và luôn luôn xô dịch trên sàn đấu. Đôi chân ông rất vững chãi - có lẽ là đôi chân mạnh nhất trong lịch sử quyền anh, bởi nó giữ cho ông trụ thẳng trên võ đài theo đúng nghĩa đen. Do đó mọi người vẫn thường gọi đùa ông là “Ali Thích Lượn Lờ”. Ông có lòng tin mãnh liệt, cú đấm quyền uy cùng tiếng hét đủ uy lực. Ông không quen giữ im lặng. Trong khi các võ sĩ khác thường không giao thiệp với giới truyền thông thì Ali lại hay qua lại với họ. Câu nói của ông được nhiều người biết đến nhất là câu:

“Ali là người vĩ đại nhất”, để chứng minh cho lời của mình, khi nói về các đối thủ, ông cho rằng: “Tôi là người vĩ đại, đối thủ của tôi sẽ chẳng thể trụ được quá tám nhịp đếm.” Ông không nói ngoa, bởi quá trình tập luyện tích cực cùng tài năng đã ủng hộ ông.

Những kỷ lục thượng đài của Ali gây xôn xao dư luận, ông đã 53 lần giành phần thắng trong 55 cuộc đấu, 35 trận trong số đó, đối thủ của Muhammad Ali bị ngã sàn và thua cuộc. Trận đấu nổi tiếng nhất của ông là lần tranh tài cùng Frazier vào năm 1975, cả hai đều bị gãy răng, bong móng tay; cuối cùng sau 15 lượt đấu Ali chiến thắng vì Frazier không thể tiếp tục trụ lại trên võ đài. Ông trở thành hoàng đế của võ đài quyền anh trong suốt 27 năm trời. Phải vô cùng dũng cảm, mong muốn dâng hiến và đam mê trở thành người đứng đầu thì mới làm được như ông.

Trận đấu cam go nhất của tôi chính là lần tranh chấp với người vợ đầu

- *Muhammad Ali*

Bài học từ câu chuyện của Muhammad Ali

- Đôi khi một sự tình cờ có thể làm thay đổi cả cuộc đời bạn.
- Ngoài đam mê, bạn phải lao động cần mẫn và tập trung thì mới đạt được thành công.
- Chỉ có niềm đam mê mãnh liệt mới đủ sức giữ chân bạn suốt 27 năm ròng. Ngoài ra không thứ gì khác có thể làm được như vậy.
- Trong mọi cuộc chơi và mọi nghề nghiệp, mỗi người nên sáng tạo và phát triển phong cách của riêng mình. Phong cách đó nên gắn liền với thể mạnh của bạn. Trong trường hợp của Muhammad Ali, đó là sức mạnh của đôi chân, khả năng chịu đựng và khả năng vươn xa.

Một người không đủ dũng khí chấp nhận rủi ro thì sẽ chẳng đạt được điều gì trong cuộc sống. - Muhammad Ali

Edwin Land

Một nhà khoa học giàu đam mê, một nhà phát minh chuyên tâm

Vị CEO của Tập đoàn Polaroid đam mê ngành quang học. Ông là người có chủ trương đổi mới và những ý tưởng tuyệt vời giúp biến các môn khoa học thuần lý thuyết trở thành kỹ thuật ứng dụng. Là một doanh nhân, nhà tư bản công nghiệp thành đạt nhưng ông thường tự coi mình là một nhà khoa học thực thụ.

Niềm ham thích khoa học của Edwin Land nảy nở từ khi ông còn bé. Lúc nào ông cũng thích chơi với các loại máy móc, tháo lắp mọi thứ trong tầm tay. Edwin thường bị đánh đòn vì những trò nghịch ngợm như vậy nhưng không vì thế mà ông từ bỏ niềm đam mê khám phá. Ông thích ngồi trong thư viện và đọc sách về quang học trước giờ ngủ, xuất phát từ niềm đam mê khoa học nói chung và quang học nói riêng.

Năm 13 tuổi, Land như bị thôi miên khi thầy giáo làm thí nghiệm mô tả hiện tượng kính phân cực triệt tiêu ánh sáng phản xạ từ mặt bàn. Để theo đuổi niềm đam mê, Land đã bỏ việc học ở trường Havard và bắt đầu các thí nghiệm về sự phân cực. Ông là người đã phát hiện ra cách đặt các tấm nhựa phân cực trước đèn pha ô tô để tránh tình trạng bị chói mắt vào ban đêm. Về sau ông đã lập một phòng thí nghiệm ở Havard, vay tiền bố và cho ra đời một sản phẩm với ưu thế vượt trội. Ông đặt tên cho nó là Polaroid (sản phẩm lọc phân cực). Ông đã hợp tác với Eastman Kodak để sản xuất tấm lọc phân cực cho máy ảnh. Có thể coi sản phẩm lọc phân cực là phát minh quan trọng của ngành quang học trong thế kỷ qua.

Ông cũng chính là người nghĩ ra ý tưởng “chụp ảnh lấy ngay”, *ý tưởng này chợt đến khi ông cùng gia đình đi nghỉ mát và ước ao được lập tức ngắm các bức hình vừa chụp*. Chỉ trong vòng một năm ông đã cho ra đời loại máy ảnh chụp lấy ngay và lập tức tạo ra được thị trường rộng lớn cho sản phẩm mới này chỉ nhờ phương thức tiếp thị truyền miệng. Vào thời đó, các máy ảnh chụp lấy ngay của Polaroid được coi là hàng công nghệ cao và là một trong số những sản phẩm phổ biến nhất.

Edwin Land còn giữ vai trò cố vấn cho chính phủ Hoa Kỳ trong quá trình chế tạo các máy bay do thám U2 và vệ tinh do thám. Công nghệ ảnh 3D của ông cũng rất hữu ích đối với Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ, kỹ thuật đồ họa vector của ông được sử dụng để thăm dò bờ biển nước Pháp trước Cuộc đổ bộ Normandy lẫy lừng. Dù là một nhà khoa học thực thụ, ông vẫn nhanh chóng nhận ra tiềm năng kinh doanh của công nghệ này. Ông muốn dồn tâm sức vào những lĩnh vực mà ở đó ông có thể tạo ra các sản phẩm phục vụ số đông với mức giá vừa phải. Tất nhiên, ông là người hết sức sáng tạo và thừa hiểu hầu như ai cũng phải trải qua một vài lần thất bại trước khi đạt đến đỉnh vinh quang. Trong suốt cuộc đời, Land nhận được 535 bằng sáng chế, ông điều hành Tập đoàn Polaroid trong vòng 50 năm, nghỉ hưu vào năm 1980 khi đang nắm giữ vị trí CEO, nhưng ông vẫn không ngừng thử nghiệm và nghiên cứu lĩnh vực của mình cho đến lúc nhắm mắt xuôi tay.

Bài học từ câu chuyện của Edwin Land

- Đọc là một nguồn cảm hứng và cũng là một cách trau dồi tri thức.
- Đôi khi niềm đam mê của bạn gắn liền với những lĩnh vực hết sức đặc biệt. Với trường hợp của Edwin là lĩnh vực quang học.
- Một ý tưởng có thể mang lại danh tiếng cho bạn, miễn sao bạn biết cách hiện thực hóa ý tưởng đó.

- Nên học cách phát triển niềm đam mê của bản thân trở thành sản phẩm có thể bán được.
- Một chuyên gia trong một lĩnh vực nên biết cách kết hợp các kỹ năng kinh doanh và tiếp thị để bộc lộ tối đa sức ảnh hưởng đến mọi người.

Cùng tóm tắt

Những yếu tố cốt lõi của thành công

Bạn vừa đọc câu chuyện thành công của các nhân vật nổi tiếng từ nhiều lĩnh vực khác nhau như hội họa, âm nhạc, kinh doanh, thể thao, công nghệ phần mềm và khoa học, ở mỗi câu chuyện đều có những bài học nho nhỏ kèm theo. Với từng câu chuyện, ta biết được điểm mạnh, niềm đam mê và động cơ của từng người mà thông qua đó họ đạt được nhiều hơn là địa vị trong cuộc sống. Nếu nhìn nhận các bài học này dưới dạng một tổng thể, chúng ta có thể lập ra một danh sách những yếu tố quan trọng nhất. Trên một phương diện nào đó, đây chính là những yếu tố cốt lõi của thành công.

- Tất cả những người đạt được thành công đều đặc biệt đam mê công việc của mình.
- Niềm đam mê có thể xuất hiện ở bất cứ giai đoạn nào trong đời.
- Đọc sách nói chung và đọc các loại tài liệu thuộc lĩnh vực bạn quan tâm nói riêng có ý nghĩa quan trọng trong việc tạo lập động cơ.
- Nên khuyến khích trẻ em đọc sách.
- Dựa trên các khả năng và động cơ của mình, bạn phải tạo ra một sản phẩm có thể bán được. Bạn nên tìm hiểu nhiều lĩnh vực khác nhau. Hãy sẵn sàng chấp nhận rủi ro.
- Để một ý tưởng có thể đem lại tiền bạc, tiếng tăm cho mình, bạn phải tìm cách hiện thực hóa ý tưởng đó.
- Cùng với động cơ và nhiệt huyết, bạn phải lao động cần mẫn để đạt được thành công. Niềm đam mê mạnh mẽ mang đến cho bạn năng lượng, lòng quyết tâm theo đuổi sở thích trong một thời gian rất dài - có thể là cả cuộc đời.
- Đa phần những người thành công đều tự đánh giá thấp khả năng của bản thân.
- Bạn phải hình thành phong cách riêng trong lĩnh vực theo đuổi, sao cho khác hẳn mọi người.
- Trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, các giá trị và tính toàn vẹn là yêu cầu không thể thiếu của thành công.
- Tính tò mò nhiều khi là món quà lớn lao của Thượng đế.
- Cảm hứng có thể nảy nở từ những điều rất nhỏ nhặt.
- Bạn hãy gặp gỡ càng nhiều người càng tốt, bởi ở mỗi người đều có điểm đáng để bạn học hỏi.
- Đừng quan tâm người khác nghĩ gì về bạn.
- Hãy theo đuổi động cơ của bạn, khi đó tiền bạc sẽ tự theo bạn. Hãy tận hưởng cuộc hành trình.

Ba niềm đam mê giản đơn nhưng quá đỗi mạnh mẽ đã chiếm trọn cuộc đời tôi chính là ước muốn yêu thương, cuộc kiếm tìm tri thức và niềm tiếc thương cho những thân phận khổ đau của nhân loại. - Bertrand Russel

Đường đi của riêng bạn

1. Đọc về ba nhân vật thành công thuộc các lĩnh vực khác nhau. Với mỗi người, hãy liệt kê mười lý do họ đạt được thành công. Sau đó hãy đánh dấu vào những phẩm chất mà bạn nghĩ là bạn có. Chú ý những ưu điểm mà bạn cần phát huy. Viết ra ba ưu điểm trong số đó và phát huy chúng trong ba tháng tiếp theo.
2. Viết ra năm phẩm chất quan trọng nhất mà nếu thiếu chúng thì người ta khó lòng thành công.
3. Tự cho điểm bạn trong 10 câu hỏi bên dưới. (10-9-8-7-6-5-4-3 -2-1)
 - (1) Bạn có hứng thú với những điều nhỏ nhặt không?
 - (2) Nhìn chung, bạn có phải típ người tò mò không?
 - (3) Bạn có cố gắng gặp gỡ và kết bạn với nhiều người không?
 - (4) Đối với bạn tiền có ý nghĩa quan trọng đến chừng nào?
 - (5) Thông thường bạn đọc nhiều không?
 - (6) Bạn có thường xuyên đọc sách báo tài liệu liên quan đến lĩnh vực đam mê?
 - (7) Bạn có chú tâm vào những việc đang thực hiện?
 - (8) Bạn đã từng gặp rủi ro trong đời chưa?
 - (9) Bạn có khao khát đạt được mục tiêu nào đó mà bạn tự đặt ra cho mình không?
 - (10) Bạn có tin vào các giá trị và kiểu làm ăn chân chính không?

Giờ hãy chú trọng vào những mục bạn đạt 5 điểm hoặc thấp hơn thế. Bất cứ khi nào điểm của bạn cao hơn 5, hãy ăn mừng và biến chúng thành thế mạnh của bạn, chúng sẽ giúp bạn thành công.

5. Năng lực sáng tạo

Tư duy bên ngoài chiếc hộp

Sáng tạo chính là làn hương của tự do cá nhân.

- *Osho (1931-1990), nhà thần bí, bậc thầy tâm linh Ấn Độ*

Niềm đam mê và sự sáng tạo

Giữa niềm đam mê và khả năng sáng tạo có mối liên hệ trực tiếp. Những người sáng tạo trong một lĩnh vực nào đó đều rất yêu thích và thực sự đam mê công việc. Nhà văn sáng tạo yêu thích cảm giác viết, nhà soạn nhạc yêu âm nhạc, họa sĩ say mê tranh và hội họa. Trên thực tế, khả năng sáng tạo đòi hỏi niềm đam mê ở một mức độ nhất định.

Trong chương này, chúng ta sẽ nhìn nhận về sự sáng tạo và sự đổi mới ở một tầm rộng lớn hơn. Để làm mới mẻ công việc hàng ngày ở văn phòng, bạn cũng phải chú tâm, bỏ nhiều công sức và thực sự đam mê nghề của mình. Trước tiên chúng ta hãy cùng tìm hiểu về khả năng sáng tạo.

Sáng tạo là gì?

Theo nghĩa từ điển, sáng tạo chính là: “Tạo ra, hình thành nên, đem đến sự tồn tại, làm xuất hiện lần đầu.” Hiểu theo cách đơn giản, sáng tạo chính là khả năng làm ra thứ gì đó. Định nghĩa trong từ điển có phần hơi cứng nhắc, tôi cho rằng nếu bạn làm điều gì đó khác lệ thường thì có thể coi đó là một hành động sáng tạo. *Vì vậy, khả năng sáng tạo không phải là đặc quyền của nghệ sĩ, nhà khoa học, nhà soạn nhạc hay nhà thơ.* Hiểu theo nghĩa rộng, tất cả chúng ta đều sáng tạo và tất cả chúng ta đều có khả năng sáng tạo. Chúng ta bộc lộ khả năng sáng tạo cả trong nhịp sống thường nhật. *Thậm chí việc làm món trứng ốp lết theo cách khác biệt cũng là một hoạt động sáng tạo.*

Cách bạn sắp xếp tủ áo, bố trí các chậu cây trong vườn, xếp đặt nước hoa trên giá để mỹ phẩm hay pha chế Cocktail - tất cả đều được coi là hoạt động sáng tạo. Nhiều người mê mẩn công việc làm vườn, sắp xếp phòng ốc hay nấu ăn. Họ dồn hết tâm trí vào những công việc đó và bộc lộ khả năng sáng tạo lẫn tư duy mới mẻ. Bởi vậy, giữa khả năng sáng tạo, lòng nhiệt tình, tư duy mới mẻ và thái độ toàn tâm toàn ý có mối liên hệ trực tiếp. *Những người có niềm đam mê đều sáng tạo, những người có khả năng sáng tạo thì đam mê thứ họ sáng tạo ra. Trên thực tế, nếu không có đam mê, loài người thậm chí còn không biết chạy đua là gì.*

Tầm nhìn lớn rộng hơn

Khi bạn làm điều gì đó theo cách khác với lệ thường - tức là bạn sáng tạo - bạn đang thực hiện cùng lúc rất nhiều công việc khác nhau. Bạn đang vận dụng trí tưởng tượng, nghiền ngẫm ý tưởng, thử nghiệm, suy nghĩ theo lối mới, tư duy linh hoạt, ứng biến và hơn hết, bạn đang khám phá. Vậy còn việc làm món trứng ốp lết thì sao? Muốn nghĩ ra cách làm lạ thường nhất, bạn cũng phải vận dụng tất cả các hoạt động trên.

Khi bạn giải quyết một vấn đề, bạn cũng đang sáng tạo. Trên thực tế, các nhà quản lý hầu như lúc nào cũng đều cố gắng tìm kiếm giải pháp cho những vấn đề khác. Người có thể nghĩ ra một giải pháp chưa từng được nhắc đến trong các tài liệu hoặc chưa từng được truyền dạy ở trường học chính là người có tư duy mới mẻ. Nếu có một người đang bưng bưng cơn giận xông thẳng vào căn phòng có ba người đang ngồi, chuỗi phản ứng sau đây có thể xảy ra.

Một người trong phòng bộc lộ vẻ giận dữ không kém, bắt đầu mắng mỏ lại người vừa bước vào, một người khác rất sợ hãi và im lặng vì không biết làm gì. Người thứ ba trong phòng từ tốn nói chuyện với anh chàng mới vào, lắng nghe anh ta rồi cho anh ta lời khuyên có tình có lý, khiến cho anh ta bình tĩnh lại, bước ra khỏi phòng với vẻ thoải mái.

Hành động của người thứ ba chính là dạng thức sáng tạo cao nhất. Anh ta đã sáng tạo ra một tình huống

và một giải pháp nhằm làm thỏa mãn anh chàng đang ngùn ngụt lửa giận kia. *Khả năng sáng tạo vượt lên trên tri thức. Cách ứng dụng tri thức chính là sự sáng tạo. Theo đó bạn mang đến cho tri thức một hình hài, một ý nghĩa nào đó. Bởi vậy, sáng tạo đồng nghĩa với tưởng tượng và hành động. Tri tưởng tượng còn quan trọng hơn tri thức.*

Sáng tạo chính là cuộc nổi loạn lớn nhất trong lịch sử nhân loại. - Osho

Một người sáng tạo chắc chắn là một người khác biệt và để làm được điều đó, anh ta phải từ bỏ các phản xạ có điều kiện. Người tự thỏa mãn hiếm khi sáng tạo được, bởi họ chỉ bước theo con đường có sẵn, đó cũng là lý do người ta coi sự sáng tạo chính là một “cuộc nổi loạn”. Tất cả những người sáng tạo đều rất dũng cảm.

Không phải $E = mc^2$

Hiểu theo nghĩa rộng, sáng tạo không có nghĩa là làm ra thứ gì đó hoàn toàn mới mẻ. Miễn sao bạn tạo ra sự khác biệt là đủ. Một bà mẹ sinh ra vài đứa con, trông bọn trẻ đều có những nét tương đồng nhưng chúng không hoàn toàn giống nhau. Bọn trẻ có khung cấu trúc cơ thể giống nhau nhưng mỗi đứa một vẻ. Cũng tương tự như thế, những người sáng tạo chỉ cần dùng trí tưởng tượng của họ vượt ra vốn tri thức thông thường - những điều hầu như chúng ta đã biết cả.

Chúng ta dùng cụm từ “đại triết gia” khi nhắc đến Khổng Tử, Socrates hay Aristotle. Họ là những người nghĩ lớn, nói và làm những điều khác biệt. Họ cũng vô cùng dũng cảm khi trình bày các học thuyết, triết lý của mình mà không lấp liếm che giấu - đó chính là lý do cho đến ngày nay những lời dạy của họ vẫn được trân trọng. Osho xây dựng triết lý khác hẳn mọi người, ông dám nói những điều người khác không dám và ông dũng cảm bày tỏ suy nghĩ của mình.

Điều thôi thúc các thiên tài, hay nói đúng hơn là điều truyền cảm hứng cho họ làm việc không phải là những ý tưởng mới mẻ mà là niềm đam mê của họ đối với ý nghĩ những gì đã có sẵn không bao giờ là đủ cả.

- Engene Delacroix (1798-1863), họa sĩ người Pháp

Việc tạo ra biến thể cũng chính là sáng tạo, trên thực tế, đây là cấp độ đầu tiên của sáng tạo. Khi bạn nhận một nhiệm vụ mới từ người tiền nhiệm và tạo ra những thay đổi tích cực ở công ty bạn đang sáng tạo ở một cấp độ cao hơn. Bạn đã tạo ra một môi trường mới cho công ty. Và những người làm nên sự thay đổi tích cực ở môi trường làm việc chắc chắn rất yêu thích công việc, nói cách khác, họ đam mê công việc của mình.

Bạn có thể sáng tạo trong mọi nghề

Với bất cứ nghề nghiệp nào, bạn cũng có thể sáng tạo. Khi hoàn thành công việc theo cách khác biệt, bạn đã chứng tỏ cho mọi người thấy bạn làm tốt hơn họ. Các luật sư, nhà quản lý, giáo viên, nhà cố vấn, huấn luyện viên đều có thể sáng tạo trong công việc thường ngày. Một tài xế Taxi, có thể làm điều gì mới mẻ? Công việc của anh ta nghe có vẻ tẻ nhạt. Chúng ta hãy thử tìm hiểu xem.

Một tài xế Taxi ở Mumbai nhờ tài khéo léo đã rất thành công trong công việc. Anh ta thường đặt báo, tạp chí và danh bạ điện thoại lên ghế hành khách. Anh cũng cho thuê điện thoại gọi nội hạt, bán thêm thuốc lá, đồ uống nhẹ, sô-cô-la, khoai tây chiên và nước khoáng. Anh còn đặt bảng điều khiển âm nhạc trên xe, cạnh ghế hành khách. Dịch vụ Taxi của anh ta trở nên nổi tiếng đến nỗi suốt ngày anh nhận được điện thoại đặt xe. Đây chính là cách tư duy ngoài chiếc hộp.

Một số người tận dụng ý tưởng mới để trộm cắp. Kẻ lừa bịp thường rất sáng tạo, thậm chí họ là những người sáng tạo nhất. Họ có thể tìm ra những lỗ hổng an ninh mà tự bản thân nhân viên an ninh không nhận biết được. Thực tế này được phản ánh trong nhiều bộ phim như Chuyến tàu trộm cắp vĩ đại, Aankhen (The Great Train Robbery) hay bộ phim nổi tiếng Điệp vụ bất khả thi (Mission Impossible). Bọn trộm làm những điều không ai có thể hình dung được. Cũng tương tự như thế, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi các kế toán viên gian lận sổ sách, đánh lừa cơ quan chức năng vẫn được coi là “nhân viên kế toán”

IQ, EQ và khả năng sáng tạo

IQ (chỉ số thông minh) không được dùng để đo mức độ sáng tạo. Một người có mức IQ trung bình vẫn có khả năng sáng tạo cực cao. Khả năng sáng tạo liên quan chủ yếu đến EQ (chỉ số cảm xúc), gắn liền với các yếu tố như động cơ, lòng quyết tâm, tính thuyết phục, sự linh hoạt, thậm chí ở chừng mực nào đó còn có cả tính thích cạnh tranh. Niềm khao khát thực hiện công việc theo cách khác biệt hoàn toàn và tỏ ra vượt trội so với người khác đã tiếp thêm năng lượng cho những suy nghĩ mới mẻ. *Không cần là học sinh giỏi nhất lớp, cũng không cần đạt huy chương này nọ, bạn vẫn có thể sáng tạo. Nếu bạn hình thành được thói quen thực hiện công việc thường nhật theo cách khác biệt, bạn sẽ trở thành người sáng tạo. Đây cũng chính là bước đệm làm nên lòng hăng hái của bạn.*

Bạn phải đạt được những điều mà bạn nghĩ mình không thể.

- Eleanor Roosevelt (1884-1962)

Một vài cách hiểu sai lầm về khả năng sáng tạo

Cách hiểu của chúng ta về khả năng sáng tạo đã rộng hơn so với trước đây. Tuy nhiên chúng ta vẫn thường mắc phải nhiều quan điểm sai lầm khi nói về chủ đề này. Tôi sẽ trình bày ngắn gọn về những sai lầm thường gặp.

• Khả năng sáng tạo là bẩm sinh

Đôi khi mọi người thường cho rằng: “Hoặc là bạn sáng tạo bẩm sinh, hoặc là bạn không có khả năng này”. Điều này không đúng bởi lẽ ai ai cũng sở hữu năng lực này. Một số người cố gắng làm nó bộc lộ, một số người thì không. Người sinh ra đã có năng khiếu hội họa là một họa sĩ tài năng bẩm sinh.

Chúng ta thường đánh đồng khả năng trời phú với năng lực sáng tạo. Khi người họa sĩ tận dụng tài năng của mình, đó mới là sáng tạo. Ngược lại thì không.

Tài năng là thứ có sẵn, việc bạn biến cải và vận dụng tài năng mới được coi là sự sáng tạo.

• **Sáng tạo là một việc rất dễ dàng**

Không hề. Bạn phải lao động cần mẫn mới sáng tạo được. Những người như Isaac Newton có phát kiến vĩ đại bởi họ luôn mãi mê theo đuổi các ý tưởng trong tâm trí.

Sáng tạo không phải là đặc quyền của nghệ sĩ hay nhà khoa học. Ở trên tôi đã nêu lên ví dụ về tài xế Taxi, kẻ chuyên lừa đảo hay các bà nội trợ, ai ai cũng có thể sáng tạo được.

• **Sáng tạo là điều gì đó hoàn toàn mới mẻ**

Với tính ứng dụng, bạn không phải tạo ra điều gì mới mẻ hoàn toàn. Tính chất độc đáo chỉ là một phương diện của sáng tạo. *Mức độ khác biệt, lạ lẫm của ý tưởng, sản phẩm của bạn so với số đông chính là thước đo tính mới mẻ.* Cách Picasso vẽ ngựa bằng một nét bút và cách M. F. Hussain vẽ một chú ngựa khác nhau hoàn toàn. Tất cả đều là ngựa, nhưng mỗi con có một phong thái riêng. Bởi vậy, cả hai họa sĩ đều sáng tạo.

Một người có thể được coi là sáng tạo nếu anh ta có thể miêu tả tỉ mỉ, chi tiết về một sự vật, sự việc nào đó. Chẳng hạn người viết cả một bản trường ca về một hạt gạo. Người tạo ra nhiều biến thể chính là người sáng tạo. Người thợ thủ công làm ra hàng trăm chiếc bình gốm cũng chính là người sáng tạo. *Thêm vào đó, sản phẩm càng có nhiều biến thể thì khả năng sáng tạo của bạn càng bộc lộ rõ rệt. Có hàng trăm cách khác nhau để làm ra một chiếc xích đu!* Tất cả tùy thuộc vào sự khéo léo của bạn.

• **Khả năng sáng tạo phải được thể hiện dưới dạng sản phẩm hữu hình**

Việc giải quyết tình huống, dàn xếp với đối tác, đôi khi là dỗ dành vợ đều có thể coi là sáng tạo. Những ý tưởng, cách làm mới đều thể hiện sự mới mẻ và sáng tạo. Bởi vậy, không nhất thiết phải là tháp Eiffel, đền Taj Mahal hay bức tranh Mona Lisa mới được coi là sáng tạo.

• **Chỉ người trẻ mới có khả năng sáng tạo**

Tôi nghĩ khi càng lớn tuổi, bạn càng có nhiều kinh nghiệm. Bạn đã trải nghiệm nhiều, vì thế bạn có thể vận dụng vốn kinh nghiệm của mình để sáng tạo. Trên thực tế, tuổi tác không được dùng làm thước đo khả năng sáng tạo.

• **Những người sáng tạo đều điên khùng cả**

Lại thêm một kiểu kết luận vội vàng nữa. Bạn đừng găm ý tưởng kỳ quái kia trong đầu về sáng tạo. Nếu có, phải chăng đó là điểm thưởng? Những người sáng tạo đều có phần táo bạo, làm việc một cách khác biệt và chẳng buồn để tâm xem người khác nghĩ gì về họ và lý tưởng của riêng họ. Đôi khi đây chính là yếu tố ẩn tượng khiến người khác cho rằng họ bị điên. Chỉ có vậy thôi.

Bạn sẽ dễ dàng tỏa sáng nếu bạn không màng đến sự đúng sai. – Denis Healey

Chứng ngại vật

Trước khi xem xét “Cách thức giúp bạn sáng tạo hơn” - điều bạn hoàn toàn có thể làm được, tôi muốn

nhấn mạnh một số nhược điểm có thể trở thành vật chướng ngại. Tất cả chỉ là vấn đề thái độ, bạn có thể dẹp bỏ chúng nhờ nỗ lực và tư duy logic.

• *Mọi người sẽ nghĩ sao đây?*

Chúng ta luôn lo nghĩ người khác đánh giá sao về mình. Đây chính là chướng ngại vật lớn nhất. Nếu bạn muốn trở nên khác biệt, hãy thể hiện đi thôi - đừng để tính bầy đàn chi phối. Nếu là một thành viên của đám đông thì bạn sẽ chẳng thể khác những người còn lại được. Đơn giản vậy thôi. Bạn cần dũng khí để bất chấp đám đông. Hãy nhớ rằng một chú cừu lạc đàn thường cảm thấy rất bất an, đó là lý do nó luôn bám theo đàn của mình.

• *Luôn luôn nhắm trúng tâm điểm*

Bởi đang thử nghiệm, tìm lối đi khác biệt nên không thể lúc nào bạn cũng đúng được. Phải không nào? Đừng dại gì biến mình thành nạn nhân của *Hội chứng Không bao giờ Sai sót*. Hãy sẵn sàng chấp nhận sai sót. Hãy gạt đi nỗi sợ thất bại bởi lẽ thất bại chính là một phần tất yếu của cuộc sống và cũng là một phần tất yếu của quy trình sáng tạo.

Khi kiếm tìm sự hoàn hảo, chúng ta không thể tiếp nhận những lời chỉ trích và sẽ trở thành người tự cao tự đại. Nếu muốn trở thành người sáng tạo, bạn phải sẵn sàng lắng nghe bình phẩm.

Một nhà điêu khắc tài ba có thể chạm khắc mọi bức tượng đến mức hoàn hảo. Ngày nọ, có thầy bói xem chỉ tay và bảo rằng đời ông chỉ còn được tính bằng ngày, ông sắp chết. Nhà điêu khắc rất sợ hãi nhưng rồi ông tìm được một cách độc đáo để tránh cái chết, ông tạc nên 11 bức tượng giống mình y hệt. Khi Thần Chết Yamaraj đến bắt ông đi, vị thần này hết sức lúng túng trước hàng loạt bức tượng giống nhau như đúc, Thần Chết không thể nhận ra đâu là nhà điêu khắc thật. Vậy nên Thần Chết trở về bẩm lại tình hình với Chúa Trời.

Chúa Trời nghĩ ra một ý tưởng độc đáo, Ngài yêu cầu Thần Chết thử làm theo. Lần này Yamaraj đến, đứng giữa 12 bức tượng, Thần Chết nhìn một lượt rồi nói: “Ta lấy làm ngạc nhiên khi đến cả một nhà điêu khắc tài ba như vậy mà lại phạm một lỗi nhỏ khi tạc tượng.”

Nhà điêu khắc đang nấp sau một bức tượng rất giận dữ và quên bẵng là mình đang trốn tránh cái chết. Ông ta bước ra khỏi chỗ nấp và hỏi: “Ông đang nhắc đến lỗi nào đấy. Tất cả những bức tượng này đều hoàn hảo bởi vì ta chưa bao giờ phạm sai lầm cả.” Nhà điêu khắc lập tức bị Thần Chết tóm lấy và mang về chỗ Chúa Trời.

Bài học rút ra từ câu chuyện này là: cái Tôi cá nhân và ý nghĩ: “Mình không bao giờ phạm sai lầm” có thể sẽ khiến bạn trả giá đắt, nó thường liên quan đến sự sáng tạo.

• *Cố gắng trở thành người giỏi nhất*

Những người theo chủ nghĩa hoàn hảo luôn luôn tự ý thức về kết quả. Họ muốn mọi thứ tiến triển theo đúng một lịch trình định sẵn. Cách nhìn nhận đó không có chỗ cho cái mới, nó buộc bạn đi theo con đường sẵn có. Rõ ràng nó giết chết khả năng sáng tạo.

• *Trí tuệ - Hành lý dư thừa*

Người học rộng, biết nhiều thường suy nghĩ theo hướng cố định. Trên thực tế, họ mang theo quá nhiều hành lý dư thừa và chẳng thể nhìn xa hơn vốn tri thức sẵn có. *Trí tuệ liên quan đến phạm trù lý giải, khác với cảm giác. Khả năng sáng tạo gắn với con tim hơn trí óc.* Vì vậy, cảm giác đóng vai trò quan trọng hơn tư duy logic thông thường nếu như bạn muốn tạo sự khác biệt. *Do đó, bạn hãy suy nghĩ*

bằng con tim hơn là dùng lý trí.

• **Niềm tin cố định**

Trong cuộc sống chúng ta thường chịu ảnh hưởng từ bố mẹ, thầy cô, bạn bè và người thân. Những trải nghiệm này tác động lâu dài, một số niềm tin như được gắn cố định vào tâm trí, trái tim ta. Đôi khi phải rất khó khăn mới có thể nghĩ khác đi. Vì thế, có lúc ảnh hưởng từ môi trường sống có giá trị tiêu cực, gây cản trở tính sáng tạo.

Tạo ra biến thể cũng chính là sáng tạo

Hãy nhớ lại câu chuyện nhà bác học Archimedes nhảy ra khỏi bồn tắm và hò reo “ơ-rê-ka” khi nghĩ ra định luật mang tên ông. *Tuy nhiên sáng tạo không có nghĩa lúc nào bạn cũng phải có những phát hiện xúng tằm “ơ-rê-ka”.* Trên thực tế, đa phần sản phẩm sáng tạo là biến thể gần giống với các sản phẩm đã có sẵn. *Tất cả các nhà thiết kế thời trang đều sáng tạo may váy, họ chỉ cắt chiều dài thân váy khác nhau, chọn màu sắc khác nhau, có đường may, thắt lưng, đường chỉ chần, kích cỡ khác nhau còn bản thân trang phục váy đã tồn tại suốt 2000 năm nay.*

Tất cả các nhà thiết kế đều đang biến cải cùng một chiếc váy mà thôi. Từ nhỏ chúng ta thường thấy những chiếc quạt điện có ba cánh. Giờ tôi thấy một số quạt có bốn cánh. Đây cũng chính là sự đổi mới. Một nhân viên trẻ tuổi làm việc trong công ty sản xuất kem đánh răng đề xuất nếu tăng bán kính đầu tuýp kem đánh răng lên vài milimet thì lượng kem đánh răng khách hàng nặn ra sẽ nhiều hơn đôi chút. Chiều dài tuýp kem đánh răng vẫn giữ nguyên như cũ, có điều mỗi ngày bạn sẽ dùng nhiều kem đánh răng hơn. Nhờ đó mà doanh số của công ty tăng lên 30%. Ơ-rê-ka! Tất cả những gì cần làm là thay đổi một chút ở đầu tuýp kem đánh răng, nếu đây không phải là sáng tạo thì có thể là gì khác?

Sự khác biệt giữa một từ dùng chính xác và một từ dùng gần chính xác chính là sự khác biệt giữa ánh sáng thực thụ và ánh sáng tỏa ra từ con đom đóm.

- Mark Twain (1835-1910), nhà văn Mỹ

Khi bạn tìm được chính xác thứ cần tìm

Tôi có ông sếp là một cây viết năng nổ. Các bản thảo của ông thường hoàn hảo, được đứng nhìn ông khi ông soạn bài nói hay viết thư quả thực rất thú vị. Tôi học hỏi rất nhiều từ ông. Ông thường viết rất nhanh và nếu không tìm được đúng từ ngay giữa câu, ông sẽ chừa lại một khoảng trắng rồi tiếp tục. Đôi khi vừa hoàn thành xong một đoạn, ông trở lại với khoảng trắng đó để lựa chọn đúng từ ngữ. Những chỗ trống đó thường là những từ được dùng rất “đắt”.

Giống như khoa học thuần lý thuyết và khoa học ứng dụng, tính sáng tạo cũng chia làm hai dạng. Phát kiến mới của bạn có thể là thuần sáng tạo hoặc là sản phẩm ứng dụng dưới dạng điều chỉnh, cải biến những cái sẵn có.

Tôi đã phải viết đi viết lại trang cuối cùng của cuốn Giã từ vũ khí đến ba mươi chín lần mới thấy thỏa mãn. - Ernest Hemmingway (1899-1961), tiểu thuyết gia Mỹ

Làm cách nào để trở thành người sáng tạo?

Như tôi đã nói ở phần trước, tất cả chúng ta đều sở hữu khả năng sáng tạo. *Tất cả những gì chúng ta cần là đánh thức năng lực đó trong ta. Những sáng tạo biến thể có thể dễ dàng bị mai một, nhưng điều quan trọng là bạn phải thử - nỗ lực đến cùng.* Dưới đây là một số mẹo hữu ích cho bạn.

• Khám phá tâm hồn trẻ thơ của chính bạn

Trẻ con thường tò mò, chúng chẳng bao giờ quan tâm xem người khác nghĩ gì về mình, chúng rất dũng cảm và không mang “hành lý dư thừa”. Quan trọng hơn cả, bọn trẻ luôn sẵn sàng học hỏi. Hãy để cho tâm hồn trẻ thơ trong bạn có cơ hội được bộc lộ.

Khám phá và thử nghiệm. Trong nhiều cuộc phỏng vấn, Shah Rukh Khan nói rằng trong con người anh luôn có một tâm hồn trẻ thơ. Đó là lý do khiến mỗi khi diễn xuất anh luôn sẵn sàng đón nhận những vai diễn khác nhau. *Người sáng tạo luôn luôn đặt ra tất cả các khả năng, thử nghiệm hết mọi cách, kể cả những cách sai lạc.* Nếu bạn luôn muốn đi đúng đường thì bạn sẽ chẳng thể nào sáng tạo được. Đứa trẻ trong bạn không mang loại “hành lý dư thừa” đó và không biết con đường nào mới là đúng đắn. Chính vì thế mà nhà sáng chế thường bị giễu là ngốc nghếch. *Họ là những người dám dẹp bỏ lòng tự tôn, cái Tôi cá nhân sang một bên để theo đuổi điều mà người khác nghĩ không đáng phi công.*

• Hãy là một người biết mơ mộng

Con người mơ ước được bay, vậy là họ phát minh ra máy bay. Con người mơ ước vượt muôn trùng đại dương, vậy là họ phát minh ra tàu thuyền và bởi mong ước di chuyển nhanh hơn trên đất liền, họ phát minh ra xe ngựa và xe hơi.

Mơ mộng là một phần tất yếu làm nên khả năng sáng tạo. Người sáng tạo thường được gọi bằng cái tên kẻ mơ mộng hão huyền. Những người suốt ngày nghĩ ngợi về điều mình muốn thì đêm về họ lại gặp mong ước của mình trong giấc mơ. Nhạc sĩ, nhà thơ, nhà văn, nhà soạn nhạc đều mơ mộng. Nhà lãnh đạo mơ về chiến thắng, doanh nhân mơ về chuyện làm ăn, người đứng đầu một quốc gia mơ xây dựng đất nước đẹp giàu. Nếu lần giở lại lịch sử, bạn sẽ thấy rằng những đất nước có người đứng đầu thường xuyên lao tâm khổ tứ để hiện thực hóa giấc mơ của họ - đều là những đất nước phồn thịnh.

• Sẵn sàng học hỏi

Diễn viên giỏi học hỏi từ đạo diễn, bạn diễn, người quay phim... Dựa vào đó, chẳng những họ phát huy được phong cách của mình mà còn biến tấu, đổi mới và bộc lộ sự sáng tạo.

Tôi chỉ biết một điều duy nhất, đó là tôi chẳng biết gì.

- Socrates (469-399), triết gia Hy Lạp cổ đại

Muốn sáng tạo, bạn phải duy trì lối tư duy mở. Hãy quan sát mọi chuyện diễn ra xung quanh bạn, bởi những điều học hỏi từ bên ngoài có ý nghĩa quan trọng chẳng kém gì yếu tố tự thân. Trong một cuộc phỏng vấn, khi được hỏi vì sao anh có thể diễn được các vai diễn có tính cách trái ngược hoàn toàn, nam diễn viên nổi tiếng Boman Irani đáp rằng: “Một diễn viên phải hết sức tỉnh ý. Bạn phải nghiên cứu kỹ mọi khía cạnh của vai diễn rồi lột tả những sắc thái nổi trội nhất.”

• *Nhìn ra điểm tốt đẹp của những vật bình thường nhất*

Để trở thành người sáng tạo, không nhất thiết bạn phải viết được một cuốn sách kinh điển, soạn ra một bản nhạc làm say đắm lòng người hay vẽ nên một bức tranh được xếp vào hàng kiệt tác. Cuộc sống này vốn được hình thành từ những điều nhỏ bé. Nấu ăn, làm vườn, sửa đồ điện trong bếp đều là những hoạt động có thể giúp bạn thể hiện khả năng sáng tạo. Chúng có thể rất có ý nghĩa, giúp làm nảy sinh nhiều sự kiện mang tầm vóc lớn lao. *Bản trường ca vĩ đại thường bắt nguồn từ câu chuyện bình thường, nhỏ bé. Về sau chúng được chấp cánh trở thành áng sử thi hay kinh phúc âm. Khả năng sáng tạo chẳng qua chỉ là một thái độ.*

• *Hãy dẫn thân*

Nếu chỉ đam mê không thôi thì bạn sẽ chẳng tiến đến đâu cả. Chỉ trừ khi bạn hành động. *Tương tự như vậy, một ý tưởng sáng tạo sẽ mãi mãi chỉ nằm trong đầu hoặc trong tim bạn, trừ khi bạn cố gắng hiện thực hóa ý tưởng của mình.* Ngược lại, người không để tâm (có nhiều người không thích dồn tâm sức của mình) vào những sự việc xung quanh thì chẳng bao giờ thấy đam mê điều gì, và rõ ràng sự sáng tạo cách xa họ hàng dặm đường. Bạn có thể trở thành người sáng tạo - miễn là bạn sẵn sàng dẫn thân. Cũng chính vì thế mà các diễn viên, nhà khoa học, nhà phát minh, doanh nhân, nhà chiến lược quân sự, nhà thơ, ca sĩ nổi tiếng đều dành toàn tâm toàn ý cho công việc.

Bạn sẽ nhận được lời khen nhờ kinh nghiệm và có được kinh nghiệm từ những lời chê. - Khuyết danh

Tìm phương pháp cho những suy nghĩ điên rồ:

Quá trình sáng tạo Từ lúc bạn nảy sinh ý tưởng sáng tạo trong đầu cho đến khi bạn hoàn tất công đoạn cuối cùng để biến nó thành hiện thực có thể là một chặng đường rất dài. *Tôi rất ghét dùng từ “quá trình” bởi lẽ các quá trình không hỗ trợ khả năng sáng tạo, trên thực tế, quá trình chính là thủ phạm giết chết tính sáng tạo.* Nói sáng tạo không thôi thì rất mơ hồ, tôi muốn giúp bạn nhìn ra phương pháp ứng biến với những ý tưởng mới mẻ bằng cách phân ra các giai đoạn của quá trình sáng tạo, nhờ đó bạn có thể hiện thực hóa ý tưởng của mình.

• Phân tích và chuẩn bị

Phim kinh điển không phải là sản phẩm của ý tưởng nhất thời. Có thể ban đầu chỉ là một ý tưởng đơn giản, nhưng tiếp đó người ta phải xây dựng công phu về bối cảnh và hàng tỉ tỉ thứ khác trước khi đạo diễn ra lệnh bấm máy. Việc viết văn, viết báo hay thiết kế công trình kiến trúc cũng tương tự như vậy.

Bạn phải xem thử trong lĩnh vực bạn muốn tạo dấu ấn, người khác đã làm được gì. Có những sách báo, tài liệu nào về chủ đề bạn quan tâm. *Có khía cạnh nào mà chưa từng ai đề cập không (đây là điểm quan trọng nhất).* Liệu bạn có thể làm được một việc mà cho đến giờ chưa ai làm? Nếu có, rõ ràng bạn đã tạo ra một sản phẩm mới. *Đây là giai đoạn quan trọng nhất bởi nó xác định các yếu tố đánh giá mức độ sáng tạo của công việc bạn làm.*

Đây cũng là lúc bạn cần tham khảo ý kiến mọi người, nhất là những người hoạt động trong cùng lĩnh vực. Đừng bao giờ ngần ngại học hỏi người khác, hãy học tính tò mò của trẻ con. Hãy thu thập mọi thông tin trong khả năng của bạn. Sau đó loại bỏ dần những phần không liên quan, chỉ giữ lại thông tin hữu ích và cần thiết.

Ở giai đoạn này bạn có thể phân tích và xác định được điểm mạnh, điểm yếu. *Trên thực tế, bạn có thể thực hiện một bản phân tích điểm mạnh - điểm yếu - cơ hội - thách thức (SWOT) thích hợp để xem thử sản phẩm của mình phù hợp, hiệu quả và mới mẻ đến mức độ nào.*

• Khám phá và thử nghiệm: Mở rộng hơn nữa

Sau khi xác định các yếu tố cơ bản, đã đến lúc bạn thử nghiệm - dù cho có bị coi là kẻ ngố cũng chẳng sao. Khi nấu ăn, bạn chuẩn bị sẵn nguyên liệu rồi cho vào nồi - sau đó bạn có thể cho thêm vài giọt chanh. Trong khi món ăn sôi lên sùng sục, hãy múc một thìa nhỏ và nếm thử. Nghe có vẻ vị chưa hợp khẩu vị lắm, bạn cho thêm ít hạt tiêu. Nếu vẫn chưa hài lòng, bạn lại thêm một ít tương ớt nữa, cứ như vậy cho đến khi nào bạn cảm thấy vừa ý.

Thử nghiệm là khía cạnh quan trọng hàng đầu của tính sáng tạo. Càng vượt xa giới hạn khuôn khổ, bạn sẽ càng khác biệt so với người khác. Đừng ngại bước chệch quỹ đạo thường nhật. Trên thực tế, ai ai cũng có thể nghiên cứu và phân tích. Nhưng chỉ những người dũng cảm mới dám thử nghiệm. Họ chính là những người sáng tạo.

• Phê bình và cải thiện

Đánh giá công việc bạn làm cũng là một khâu quan trọng, nhất là khi bạn muốn cải thiện nó. *Đây cũng là một bước lặp đi lặp lại của quy trình, bởi lẽ đổi mới không phải là sự kiện nhất thời. Phải thử nghiệm và kiểm tra hết lần này đến lần khác.*

Bạn nên nhớ rằng Thomas Edison đã thất bại đến 999 lần trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Đó là

phát minh vĩ đại nhất của thế kỷ trước. Thật vậy, phát minh đó đã chiếu sáng cho cả thế giới. Đây là lúc bạn cần suy nghĩ, lại nghĩ suy, rồi suy nghĩ thêm lần nữa. Bạn cần động não, hỏi người xung quanh xem họ đã làm được những gì rồi. Hãy để người khác nếm thử món ăn của bạn và nói: “Tôi nghĩ bạn nên nấu lâu thêm tí nữa và cho thêm một ít muối, một ít mỳ chính.” Với hai bước đơn giản này, bạn đã làm cho món ăn của mình có vị khác lạ.

• ***Nghiền ngẫm***

Sau khi khám phá, thử nghiệm và đánh giá công việc của mình, bạn đã thẩm nhuần ý tưởng. Ý tưởng đó đã trở thành một phần thể xác và tâm hồn bạn. Nếu bạn nghiêm túc thực hiện ba bước trên thì đến thời điểm này trí óc, con tim bạn đã khắc sâu ý tưởng đó.

Đến giai đoạn này, bạn cần tách mình khỏi công việc, nhìn nhận nó một cách khách quan như là “bên thứ ba”. Nói cách khác, hãy nghiền ngẫm - xem xét lại. *Nghiền ngẫm cũng giống như hoạt động nhai lại hỗ trợ quá trình tiêu hóa ở động vật, trong địa hạt của sự sáng tạo, nó giúp bạn thẩm thấu và hiểu thấu đáo toàn bộ ý tưởng của mình.*

• ***Nắm lấy những khoảnh khắc bất chợt***

Giai đoạn này có phần trái ngược với giai đoạn nghiền ngẫm ở trên. *Đôi khi có những ý tưởng chợt đến vào bất cứ thời điểm nào.* Hiện tượng này thường xảy đến khi tâm trí bạn hoàn toàn không vướng bận. Đây là giai đoạn “mặc kệ” trong chốc lát. Quá trình nghiền ngẫm vẫn diễn ra ở bề sâu, tiềm thức bạn vẫn tiếp tục nghiên cứu về chủ đề đó mọi lúc mọi nơi, có thể bạn sẽ nảy ra ý tưởng mới, cách tiếp cận mới, đôi khi là những giải pháp hoàn toàn mới.

Khi bạn viết sách, lúc ngồi bạn cũng nghĩ về nó, lúc đi ngủ bạn cũng nghĩ về nó, nó ám ảnh bạn đến từng hơi thở. Bạn hết sức hứng thú với công việc đang làm bởi thế đi đâu bạn cũng “cõng” nó theo. Nhiều người nảy ra ý tưởng trong khi đi dạo (như trường hợp của Albert Einstein). Có người lại nghĩ ra ý tưởng mới khi nghe nhạc, trước lúc đi ngủ, thậm chí cả khi... đi vệ sinh!

Đôi khi bạn nảy sinh ý tưởng khi đang trần trọc trên giường, không sao ngủ được. Để sẵn một tờ giấy và một cây bút ở ngay cạnh giường bạn là một ý hay, vì bạn không thể biết được khi nào ý tưởng mới sẽ bật ra trong đầu. Bạn nên lập tức viết ra những điều vừa lóe lên trong suy nghĩ, nếu không ngay sáng hôm sau bạn sẽ quên luôn. Hãy nhớ rằng ý nghĩ chỉ bất chợt nảy ra khi bạn hoàn toàn để tâm đến công việc và bạn say mê tìm hướng đi cho ý tưởng, sản phẩm của mình.

“Ý tưởng đến với bạn khi bạn kiếm tìm chúng.” Westing House nghĩ ra phanh khí nén khi ông đọc một bài báo đưa tin các kỹ sư sử dụng lực khí nén để xây dựng đường hầm.

Tôi dám chắc rằng trong khi Archimedes đang tắm trong bồn tắm rồi bất chợt reo lên “Ở-rê-ka”, tâm trí ông đang mải mê nghĩ về những tạp chất trong chiếc vương miện vàng ròng²⁸ chứ không phải mơ tưởng đến món bánh mì kẹp của McDonalds! Ông không ngừng suy nghĩ về bài toán được đặt ra cho mình và nhờ đó ông đã tìm được giải pháp.

• ***Đánh bóng và tô vẽ cho đẹp lên***

Khi bạn viết báo hay sách, bạn phải trải qua vài lần sửa bản thảo. Quy trình là viết, sửa, sửa lại. Các bước ban đầu nhằm: “Khám phá đưa trẻ trong tâm hồn bạn”, “Nắm lấy những khoảnh khắc bất chợt” hoặc “Bước chệch khỏi quỹ đạo thường nhật”.

Khi bạn đã hoàn tất các công đoạn và sắp cho ra sản phẩm, có thể bạn sẽ phải nấu nướng lâu hơn một

chút, trang hoàng món ăn thêm một chút hoặc rải thêm mứt lên chiếc bánh. Đây là thời điểm bạn tô vẽ, đánh bóng để sản phẩm của mình hoàn thiện hẳn.

Sáng tạo chớp nhoáng

Thật tuyệt khi xem James Bond²⁹ ném cái lò lửa đang cháy rùng rục vào bồn tắm để giết một điệp viên KGB. Đây là sự sáng tạo chớp nhoáng khi bạn tận dụng những thứ sẵn có để giữ mạng sống của mình. Người ta vẫn thường gọi đây là nhanh trí. Những người có thể bịa ra một câu chuyện (thực ra là nói dối) trong thoáng chốc cũng có thể coi là sáng tạo. Bạn cứ thử mà xem, không dễ như bạn nghĩ đâu. Nảy ra một giải pháp khi đang chịu áp lực lớn đồng thời có thể cứu vãn tình thế với lượng thời gian hạn hẹp, bạn phải là người rất sáng tạo và có một tinh thần thép.

Người sáng tạo

Người ta đã tiến hành nhiều nghiên cứu để xác định xem những người sáng tạo có đặc điểm, nét tính cách nào chung không. Sau khi nghiên cứu một danh sách dài những cái tên biểu tượng cho khả năng sáng tạo trong các lĩnh vực khoa học, thần học, hội họa, âm nhạc... người ta nhận thấy họ có một số đặc điểm chung. Không phải là một mà là một nhóm các phẩm chất. Danh sách 16 phẩm chất của những người sáng tạo được liệt kê dưới đây.

1. Nhiệt tình
2. Độc lập
3. Tự tin
4. Thích khám phá
5. Giàu năng lượng
6. Sở thích muôn màu muôn vẻ
7. Tự nhiên, không gò bó
8. Tò mò
9. Tính cách như trẻ thơ
10. Dám chấp nhận rủi ro
11. Hải hước
12. Kiên trì
13. Động cơ nội tại
14. Kỷ luật cao
15. Ham học hỏi
16. Đam mê

Theo tôi trong số 16 phẩm chất này, quan trọng nhất là các yếu tố thích khám phá, sở thích muôn màu muôn vẻ, đam mê, kiên trì và động cơ nội tại.

Nếu bạn không để tâm suy nghĩ, rõ ràng bạn sẽ chẳng đạt được điều gì cả. Rất đơn giản, “bạn phải suy nghĩ để tư duy”. Vì thế, sự tò mò, động cơ và một bức tranh toàn cảnh (sở thích muôn màu muôn vẻ), tinh thần thích khám phá sẽ hỗ trợ cho lối tư duy và cách hành động sáng tạo. *Cách tốt nhất để sáng tạo là khắc sâu những phẩm chất trên, biến nó thành thói quen của mình.*

Có hai cách để trở nên sáng tạo. Một cách là bạn hát hò, nhảy múa và một cách là tạo ra môi trường để chấp cánh cho các ca sĩ, vũ công. – Warren G. Bennis

Trong nhiều trường hợp, có thể bạn không nghĩ ra ý tưởng mới, nhưng về lâu dài, thói quen ngẫm nghĩ và bỏ công sức tìm ý tưởng sẽ được đền đáp xứng đáng.

Sáng tạo trong tập thể

Như tôi đã nói, khả năng sáng tạo vượt trên tri thức. *Chúng ta thường tự hào nói rằng chúng ta đang sống trong thời đại tri thức mà không thực sự nhận thức được ý nghĩa của nó.* Những thông tin sẵn có trên mạng cũng là tri thức, sách báo, đĩa CD cũng là tri thức.

Nếu bạn tìm hiểu các định nghĩa về tri thức, bạn sẽ thấy tri thức là sự lặp lại, ở một chừng mực nào đó, có thể coi là trì trệ. Nó chẳng khác nào một cái nhà kho! Dưới đây là một số định nghĩa phổ biến về tri thức:

- “Tri thức là nhận thức và hiểu biết về thực tế hay chân lý và thông tin thu thập được từ kinh nghiệm sống hoặc qua học hỏi hay khả năng tự quan sát.”
- “Tri thức là hiểu biết về một tập hợp các chi tiết có mối quan hệ với nhau mà khi đứng tách riêng ra, mỗi chi tiết có ít giá trị hơn.” “Sắp xếp, định nghĩa, lặp lại, dán nhãn, lên danh sách, ghi nhớ, đặt tên, đánh thứ tự, nhận diện, xác định mối quan hệ, hồi tưởng, lặp lại, sao chép.”
- “Những sự việc và nguyên tắc liên quan đến một chủ đề cụ thể hoặc một nhóm chủ đề.”

Bạn thấy đấy, không có định nghĩa nào trong số bốn định nghĩa nêu trên nhắc đến việc tạo ra điều gì đó khác biệt, lạ thường, mới mẻ, đổi mới, phát kiến, tính nguyên bản. Vì thế, sự sáng tạo làm giàu cho tri thức. Nếu bạn hoạt động trong ngành kinh doanh, bạn muốn cải thiện công việc làm ăn, tốt hơn cả bạn nên coi sáng tạo là việc của mình.

Ngày nay, khả năng sáng tạo - làm nên điều gì đó mới mẻ chính là bí quyết giúp các doanh nghiệp trụ lại. Bạn cần có cách bóc lột khác những người còn lại, khi đó bạn mới có thể đánh bại đối thủ. Đây chính là điểm khác biệt giữa nền kinh tế cũ và nền kinh tế mới. Những công ty xuất phát điểm trong nền kinh tế cũ không thức thời, không nhận thức được quan niệm mới sẽ phải đóng cửa.

Để sống sót, bạn phải bắt nhịp với guồng biến đổi chung, nhưng nếu muốn vượt trội, bạn phải sáng tạo. Trước đây, các công ty hoạt động theo nguyên tắc “cá lớn nuốt cá bé” nhưng ngày nay thì người nhanh tắt yếu thắng kẻ chậm. Trong tương lai gần người sáng tạo sẽ đánh bại người không sáng tạo. Rồi đây sẽ là thời đại của nguồn vốn sáng tạo, nền kinh tế sáng tạo.

Nguồn vốn sáng tạo

Ngày nay, tài sản quan trọng nhất của một công ty không còn nằm ở nguyên liệu thô, lực lượng hậu thuẫn, thông tin ngành, mối quan hệ chính trị, khả năng quản lý, thậm chí là dòng tiền. Luật chơi đã thay đổi. Thứ quan trọng nhất chính là nguồn vốn sáng tạo. Hãy thử hình dung cảnh doanh nhân trẻ tuổi Sabeer Bhatia kiếm được 400 triệu đô la Mỹ chỉ trong vòng vài năm. Tất cả bắt nguồn từ một ý tưởng, đó chính là khả năng sáng tạo, sự mới mẻ. *Một ý tưởng hay có thể giúp bạn huy động vốn, có được sự ủng hộ của mọi người, nhiều người sẵn sàng làm việc cùng bạn và bất cứ điều gì bạn muốn.* Bạn chớ lo thiếu tiền, miễn sao bạn có ý tưởng. Điều này có lợi cho những người như Sabeer Bhatia. Liệu nó có mang lại lợi ích cho những người ngồi trên hàng đồng tiền và tài sản? Tất nhiên, nhất là với

những công ty lớn muốn mở rộng và vượt trội so với đối thủ. Người lao động sáng tạo sẽ làm ra những sản phẩm mới, công nghệ mới, lợi nhuận mới và cả ngành công nghiệp mới.

Đa phần những công việc được trả lương cao yêu cầu bạn nghĩ nhiều hơn là chạy đi chạy lại làm việc lặt vặt. Tôi gọi đó là những nghề “lao lực tinh thần”. Một vị CEO chuyên làm những công việc nhỏ nhất chắc hẳn đang làm thay việc của ai đó. Nếu đây là quan niệm của các nhân sự cấp cao thì chắc hẳn Chúa sớm phải nhọc công nâng đỡ họ.

Điều tôi đang muốn nói là ban quản trị công ty phải sáng tạo ra một “nền văn hóa sáng tạo” cho phép mọi người tư duy khác biệt, sáng tạo ra cái mới, thậm chí những ý tưởng táo bạo, đơn giản chỉ nhằm đạt được mục tiêu quan trọng nhất.

Bản chất mơ hồ của quy trình sáng tạo

Tư tưởng sô-vanh phổ biến nhất trong nhiều công ty là: “Hệ thống của chúng ta rất quy củ”. *Tôi đã nghe loại biệt ngữ này rất nhiều lần khi các vị quan chức cấp cao vỗ ngực tự hào, bởi vậy giờ tôi rất dị ứng với từ “hệ thống”.* Có nhiều công ty lớn với cả mớ quy định quan liêu lằng nhằng kể cả khi chỉ mua một cây bút và họ tự hào với mớ hồ lớn đó. Trên thực tế, những quy định kiểu này cản trở tính hiệu quả và hoàn toàn bóp chết khả năng sáng tạo. Với những công ty đặt tính nghiêm ngặt lên hàng đầu thì hệ thống, các cuộc kiểm tra chất lượng và năng suất được coi là quan trọng nhất. Với hàng loạt yêu cầu mâu thuẫn nhau như thế, làm sao bạn có thể sáng tạo - một quá trình hết sức mơ hồ trong khi vẫn phải đảm bảo tính hệ thống, chất lượng và năng suất. Khái niệm “chuyên gia cố vấn” chắc hẳn để chỉ những người không làm việc gì khác ngoài suy nghĩ.

Ở Mỹ, có nhiều viện sĩ giảng dạy ở các trường đại học và được mời soạn thảo khung chính sách của đất nước. Trong trường hợp này có hai điều sẽ xảy ra:

- Thứ nhất, các viện sĩ không chịu bất cứ áp lực nào do bản chất công việc của họ nên họ làm hoàn toàn tự do khi đưa ra quan điểm của mình.
- Thứ hai, họ không chịu trách nhiệm thực thi các chính sách và không trực tiếp chịu trách nhiệm nếu xảy ra phản ứng nghịch.

Trong bối cảnh đó, họ được hoàn toàn tự do, kể cả đi chệch quỹ đạo thông thường và đề xuất những ý kiến có thể gây méch lòng nghị sĩ quốc hội hoặc người ở vị trí cao hơn. Mô hình này tỏ ra hiệu quả trong việc hoạch định chính sách. Thêm vào đó nó giúp chính phủ có thêm một góc nhìn của “bên thứ ba” về các vấn đề đất nước.

Henry Kissinger³⁰ hay Medeleine K. Albright³¹ - những người đã chuyển từ một nghề nghiệp mang tính học thuật sang hoạt động trong chính phủ - đã nhận ra sự khác biệt giữa những biện pháp chính sách họ đề nghị trong vai trò giảng viên đại học và khả năng thực thi chúng trong vai trò ngoại trưởng.

Mặt khiếm khuyết chính của quan niệm chuyên gia cố vấn là nó chỉ cho phép số ít người nghĩ và đưa ra ý tưởng. Theo đó bạn sẽ thua cuộc, bởi rất nhiều người lao động khác trong công ty của bạn cũng có thể đưa ra ý tưởng. Như vậy, bạn hãy tính tới phương án “trung cầu dân ý”.

Làm thế nào huy động tính sáng tạo tập thể trong công ty?

Tạo ra nguồn vốn sáng tạo tập thể là nhiệm vụ chủ yếu của những người đứng đầu công ty. Một khi lực lượng lãnh đạo đã quyết định đầu tư vào nguồn vốn sáng tạo, bước tiếp theo là thực thi hiệu quả giữa một nền chế độ quản lý. *Hãy nhớ rằng khả năng sáng tạo là tài sản vô hình và sẽ đóng góp chủ yếu cho nền kinh tế sáng tạo.* Các hệ thống, quy trình thường trực tiếp hỗ trợ doanh số - vấn đề quan tâm hàng đầu của lãnh đạo công ty - do đó họ sẽ đặt nguồn vốn sáng tạo sang một bên.

Nền văn hóa sáng tạo tập thể có thể phát triển cả ở những công ty có nhóm nòng cốt giàu tâm huyết, miễn sao trong công ty vẫn giữ được “Ý chí Quản lý”. Hãy nhớ, trong các công ty, môi trường làm việc và sự sáng tạo có mối liên hệ trực tiếp. *Sáng tạo trong kinh doanh khác hẳn hình thức sáng tạo của Picasso và Mark Twain.* Trong môi trường kinh doanh, bạn phải có ý tưởng thực dụng và khác biệt so với hàng trăm ngàn ý tưởng đang tồn tại trong cùng lĩnh vực. Muốn vậy bạn phải hiểu biết chuyên sâu về lĩnh vực, có động cơ, đam mê và lối tư duy sáng tạo.

Thường thì mọi nhân viên đều có thể tư duy ngoài chiếc hộp, miễn sao bạn tạo điều kiện cho họ làm điều đó. *Nói trên diện rộng, nguồn vốn sáng tạo luôn tồn tại; vấn đề chủ yếu là các nhà quản lý, các giám sát viên không chịu để người làm của mình suy nghĩ ngoài khuôn khổ.* Nhà quản lý chỉ chăm chăm phát triển kỹ năng làm việc, đó chỉ đơn giản là “chuyên môn”. Họ khuyến khích bạn học hỏi nhưng rất hiếm khi động viên bạn suy nghĩ sáng tạo và để cho bạn làm điều gì đó khác biệt.

Nhà quản lý có thể tạo ra tác động tích cực bằng cách khích lệ cả bốn khía cạnh của khả năng sáng tạo bao gồm trình độ chuyên môn, động cơ nội tại, thái độ hăng hái và kỹ năng tư duy sáng tạo. Bởi vì người ta luôn quan tâm đến động cơ, mục đích của việc sáng tạo, động cơ bên trong thường hiệu quả hơn nhiều so với động cơ bên ngoài. Các nhân tố tạo thành động cơ bên ngoài thường do ngoại cảnh mang lại như sự thăng chức, giải thưởng, mức lương đột ngột tăng... Chúng thường thúc đẩy mọi người làm việc cần mẫn hơn nhưng không thực sự cần thiết trong việc khơi gợi hay thúc đẩy tính sáng tạo. Sự khuyến khích, lòng hăng hái cùng động cơ bên trong thường gắn với yếu tố môi trường. Nhà quản lý, nền văn hóa các doanh nghiệp nên hướng đến các mục tiêu:

1. Cho phép người lao động tự do làm việc và tranh luận
2. Tạo ra thử thách
3. Cung cấp nguồn lực
4. Thể hiện thái độ khuyến khích của cấp quản lý
5. Hỗ trợ từ phía doanh nghiệp
6. Tránh hội chứng “Tôi không bao giờ sai lầm”

Trong các công ty lớn, tính sáng tạo tập thể không nằm hoàn toàn trong tay một hay hai nhà lãnh đạo.

Thông thường nó được quyết định bởi tất cả mọi người trong công ty. Nhiều người thậm chí còn không dám thử nghiệm. Bởi thế ban quản trị phải gánh lấy trách nhiệm này. Một số công ty còn đi trước một bước, để cho khách hàng tham gia vào quá trình sáng tạo tập thể. Bạn khiến cho khách hàng thích thú với sản phẩm của bạn đến độ họ sẵn sàng chia sẻ với bạn những nhận xét hay góp ý để cải tiến chất lượng của sản phẩm đó.

Những việc nên làm và không nên làm

Những việc nên làm

- Khuyến khích mọi người bày tỏ ý kiến.
- Động viên mọi người thử nghiệm.
- Dẹp bỏ chướng ngại vật.
- Giảm thiểu những quy tắc ngặt nghèo.
- Đề nghị mọi người ghi ý tưởng ra giấy, đọc sách và cung cấp các công cụ cần thiết để bổ sung kiến thức.
- Đánh giá cao kết quả đạt được và chính bạn cũng nên nỗ lực tạo ra cái mới.
- Khuyến khích cả những cải tiến không thực sự nổi trội.
- Giúp nhân viên cảm thấy thoải mái với công việc họ đang tiến hành.

Những việc không nên làm

- Đừng phí thời gian chia nhỏ kết quả. Như vậy chỉ khiến mọi người mất hết cảm hứng.
- Đừng làm dấy lên nỗi sợ: “Tôi không bao giờ sai lầm”.
- Đừng chỉ trích người khác khi họ đề cập đến những ý tưởng mới.
- Đừng giao sai việc cho người có năng lực. Đa phần các nhà lãnh đạo thường mắc lỗi này.

Bất cứ doanh nghiệp hay công việc nào cũng có thể được hưởng lợi từ sự sáng tạo cho dù là với một công việc tẻ ngắt như nghề kế toán - nghề mà mọi người thường cho rằng người ta chẳng thể tạo ra cái gì mới cả. Phương châm “giá trị dựa trên hành động” - một sáng tạo mới - là cuộc cách mạng mới trong kinh doanh.

Cân đối giữa các thành phần

Giữ cân bằng giữa tính sáng tạo, tính hệ thống và nguyên tắc hoạt động là một nhiệm vụ khó khăn đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Mọi tổ chức có thể quản lý sự sáng tạo nhờ những nguyên tắc đơn giản như chế độ thưởng cho người sáng tạo và vượt trội, giảm thiểu thủ tục rườm rà, tạo thử thách trong công việc và cung cấp các công cụ cần thiết.

Cùng tóm tắt

• *Đam mê và sáng tạo*

Giữa đam mê và sáng tạo có mối liên hệ trực tiếp. Những người sáng tạo trong một lĩnh vực cụ thể đều yêu thích công việc của họ.

• *Sáng tạo là gì?*

Sáng tạo là khả năng tạo ra cái khác với lệ thường. Chúng ta có thể sáng tạo dựa trên các yếu tố quen thuộc hàng ngày. Bởi thế, sáng tạo không giới hạn trong lĩnh vực nghệ thuật.

• *Tầm nhìn lớn rộng hơn*

Ứng xử với mọi người, giải quyết một tình huống, đối phó với một ông sếp tồi đều là các hoạt động sáng tạo. Hãy đặt ra tình huống và tìm biện pháp xử lý.

• *Sáng tạo không phải là làm ra cái mới hoàn toàn*

Bạn có thể sáng tạo trong bất kỳ lĩnh vực nào, miễn sao bạn tạo được sự khác biệt, sản phẩm của bạn không cần phải mới hoàn toàn.

• *Với bất kỳ công việc nào, bạn cũng có thể sáng tạo*

Với bất kỳ nghề nào, bạn cũng có đất cho việc sáng tạo. Luật sư, nhà quản lý, giáo viên, huấn luyện viên đều có thể sáng tạo với công việc thường nhật của mình.

• *IQ, EQ và sự sáng tạo*

IQ không phải là thước đo khả năng sáng tạo. Riêng EQ có mối tương quan với việc tạo ra sự khác biệt. Không gì khác hơn, chính niềm khao khát làm nên điều gì đó khác lạ sẽ tiếp thêm năng lượng cho sự đổi mới. Niềm khao khát đó thuộc phạm trù của trí tuệ cảm xúc.

• *Một số quan niệm sai lầm về sáng tạo*

- » Khả năng sáng tạo là bẩm sinh
- » Bạn có thể dễ dàng sáng tạo
- » Chỉ có giới nghệ sĩ mới có khả năng sáng tạo
- » Sáng tạo là điều gì đó hoàn toàn mới mẻ
- » Sáng tạo phải được thể hiện dưới dạng sản phẩm hữu hình
- » Chỉ người trẻ mới có khả năng sáng tạo
- » Người sáng tạo thì điên khùng
- » Mọi người sẽ nghĩ sao đây?
- » Luôn luôn nhắm trúng tâm điểm
- » Cố gắng trở thành người giỏi nhất
- » Trí tuệ - Hành lý dư thừa
- » Niềm tin cố định

• *Tạo ra biến thể cũng là sáng tạo*

- *Khi bạn tìm được chính xác thứ cần tìm*
- *Làm cách nào để trở thành người sáng tạo*

» Khám phá tâm hồn trẻ thơ của chính bạn

» Hãy là một người biết mơ mộng

» Sẵn sàng học hỏi

» Nhìn ra điểm tốt đẹp của những vật bình thường nhất

» Hãy dẫn thân

• ***Tìm phương pháp cho những suy nghĩ điên rồ: Quá trình sáng tạo***

Mỗi hoạt động sáng tạo có thể là một quá trình lâu dài. Hãy cố gắng hệ thống hóa quá trình sáng tạo của bạn. Bạn có thể làm theo một số bước sau:

» Phân tích và chuẩn bị

» Khám phá và thử nghiệm: Mở rộng hơn nữa

» Phê bình và cải thiện

» Nghiền ngẫm

» Nắm lấy những khoảnh khắc bất chợt

» Đánh bóng và tô vẽ cho đẹp lên

• ***Sáng tạo chớp nhoáng***

Do sự thôi thúc của tình thế, người ta có thể sáng tạo trong thoáng chốc

• ***Người sáng tạo***

Những người sáng tạo có một số đặc điểm chung, như thích khám phá, đam mê, tò mò...

• ***Sáng tạo trong tập thể***

Để sống sót, bạn phải bắt nhịp với guồng biến đổi chung, nhưng nếu muốn vượt trội, bạn phải sáng tạo. Điều này đặc biệt quan trọng trong một xã hội lấy tri thức làm nền tảng vì sáng tạo làm sản sinh tri thức.

• ***Nguồn vốn sáng tạo***

Tài sản trọng yếu của các doanh nghiệp là những người sáng tạo.

• ***Bản chất mơ hồ của quá trình sáng tạo***

Một quá trình quá nguyên tắc và phiến hà sẽ giết chết tính sáng tạo.

• ***Làm thế nào huy động tính sáng tạo tập thể trong công ty?***

Ban quản trị cần khuyến khích mọi cá nhân nỗ lực sáng tạo.

• ***Cân đối giữa các thành phần***

Điều quan trọng là giữ cân bằng giữa tính sáng tạo và tính hệ thống trong toàn công ty.

Con đường của riêng bạn

1. Liệt kê ra 10 nghề và đánh giá xem ở mỗi nghề, người ta có thể phát huy tính sáng tạo như thế nào sử dụng khả năng sáng tạo của chính bạn.
2. Xem xét bốn khía cạnh sáng tạo bên dưới, xác định đâu là ưu điểm, đâu là nhược điểm của bạn. Bạn có thể nỗ lực cải thiện những điểm yếu nào?

- (1) Tính mới hoàn toàn
- (2) Khả năng sản xuất với số lượng lớn
- (3) Tính linh hoạt: Tạo ra nhiều phiên bản khác nhau của cùng một sản phẩm
- (4) Khả năng đi sâu vào chi tiết cụ thể (như trình bày một bản thiết kế phức tạp hoặc một tác phẩm nghệ thuật tỉ mỉ).

3. Liệt kê những yếu tố cản trở tính sáng tạo.

4. Hãy xem lại bản hồ sơ của bạn.

Nó có hé lộ khía cạnh sáng tạo trong bạn? Nếu không thì hãy bổ sung ít nhất ba kỹ năng sáng tạo của bạn vào bản lý lịch. Chẳng hạn, bạn là một diễn giả hoạt bát, một nhà văn không chuyên đầy nhiệt huyết...

5. Theo dõi hoạt động hàng ngày của bạn. Bạn có hằng hái tạo ra những thứ hoàn toàn mới mẻ hay không. Trong vòng một tuần tới, mỗi ngày hãy thử làm một việc khác lệ thường khiến cho mọi người ngạc nhiên.

6. Tự cho điểm theo thang điểm 10 những hoạt động sau:

- (1) Tò mò
- (2) Thích khám phá
- (3) Dám chấp nhận rủi ro
- (4) Nhiệt tình
- (5) Giàu năng lượng
- (6) Sở thích muôn màu, muôn vẻ
- (7) Kiên trì
- (8) Kỷ luật cao
- (9) Ham học hỏi
- (10) Chịu được sự chỉ trích
- (11) Không phục tùng
- (12) Tính cách như trẻ thơ

Trên đây đã liệt kê 12 đặc điểm cơ bản vốn rất quan trọng đối với người sáng tạo. Các điểm số sẽ chỉ ra những phẩm chất, nhược điểm bạn cần khắc phục. Bạn sẽ phải nỗ lực nhiều để cải thiện những phẩm chất bị đánh giá thấp hơn 6 điểm. Chẳng hạn, bạn sẽ không thể sáng tạo nếu như thiếu đi tính không phục tùng và dám đương đầu với những lời chỉ trích. Nếu có đặc điểm nào thấp hơn 6 điểm, hãy chấp nhận đó là điểm yếu của bạn và tìm cách tạo sự biến chuyển.

7. Ba khía cạnh nào bạn muốn thay đổi trong doanh nghiệp để mọi người (đồng nghiệp và cấp dưới) có thể trở nên sáng tạo hơn?

Yếu tố quan trọng nhất của sáng tạo chính là động cơ thôi thúc bạn tạo ra điều gì đó khác biệt.

- *Teresa Amabile*

6. Khơi dậy lòng nhiệt tình trong tổ chức của bạn

Nguồn lực đam mê

Lòng nhiệt tình là nguồn tài sản lớn nhất thế giới, nó đánh bại tiền bạc, quyền lực và tầm ảnh hưởng.

- Henry Chester (1870-1942)

Cá nhân và tập thể

Trong phần trước chúng ta đã xem xét các khía cạnh của đam mê áp dụng cho cá nhân. Đa phần chúng ta làm việc theo nhóm với tên gọi khác nhau như tổ chức, tập đoàn và nhóm làm việc. Với tư cách cá nhân, bạn cần nhiệt huyết và dấn thân để trở nên thành công. Cũng quan trọng không kém, bạn cần chọn những người cùng chí hướng trong công ty hay nhóm, để có thể cùng nhau chung sức và có được kết quả tốt hơn các đối thủ trong cùng lĩnh vực. Việc đánh thức nguồn cảm hứng cho những người cùng nhóm và toàn doanh nghiệp cũng là nhiệm vụ của mỗi cá nhân. *Mỗi chúng ta đều cần đóng góp cho nguồn lực đam mê và giúp làm tăng chỉ số đam mê của cả tập thể.*

Ba đặc tính

Khi bạn muốn khơi gợi niềm đam mê ở những người xung quanh, bạn phải quan sát họ, môi trường và chính bản thân bạn. Hãy nhớ rằng bạn là người tạo ra môi trường và chịu trách nhiệm về cách quản lý. Dù là nhân viên hay là CEO, tất cả chúng ta đều góp phần tạo nên hay phá hủy môi trường của doanh nghiệp mình. *Chính vì thế, mọi thành viên trong doanh nghiệp đều chịu trách nhiệm về môi trường làm việc chung.*

Tất cả chúng ta đều có sức ảnh hưởng đến người khác. Một số người chỉ ảnh hưởng đến vài ba người xung quanh, một số khác có thể quyết định công việc của hàng trăm người trong công ty bằng cách quản lý riêng. Do đó, việc đánh giá đúng tầm ảnh hưởng của một người đến người xung quanh có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Có thể bạn tạo nên ảnh hưởng tích cực đối với người khác, giúp cho tinh thần của họ lên cao và đam mê công việc của mình, cũng có thể bạn gây ra ảnh hưởng tiêu cực, làm lụi tàn lòng nhiệt tình của họ.

Hãy nhớ: “Người ta không bỏ việc, người ta chỉ tìm cách thoát khỏi sếp của mình.” *Vì thế, trước tiên bạn cần giữ chân người nhiệt tình với công việc; thứ nữa bạn cần tìm cách duy trì lòng nhiệt tình và khơi dậy đam mê ở những người có biểu hiện bình bình. Tất cả đều là nhiệm vụ của người lãnh đạo.* Đầu tiên, chúng ta sẽ đánh giá các nhân viên của mình.

Có thể bạn đang mơ giấc mơ đẹp nhất trên đời, nhưng phải có người hiện thực hóa giấc mơ đó.

- Walt Disney (1901-1966)

Những người giàu đam mê trong công ty

Xét về tổng thể, một người sôi nổi và hăng hái là tài sản đáng quý của doanh nghiệp. Họ chính là tài sản hữu hình và vô hình lớn lao nhất. Tài sản này là vô hình bởi bạn không thể nhìn thấy khi thuê người ta và nó hữu hình bởi khả năng ảnh hưởng sâu sắc đến đồng nghiệp và toàn doanh nghiệp, thậm chí còn vươn tầm ảnh hưởng ra ngoài doanh nghiệp; khía cạnh này chúng ta sẽ sớm đánh giá được.

Những người như vậy thể hiện bản thân tốt hơn, vì họ muốn bộc lộ. *Họ dành toàn tâm toàn ý cho công việc và thái độ của họ có tính lây lan, tạo cảm hứng cho toàn đội.* Người có sẵn nhiệt huyết thường hoàn thành vượt quá yêu cầu công việc và hiệu quả công việc của họ thường vượt xa những đồng nghiệp kém đam mê. So với người khác, họ cũng gắn bó với doanh nghiệp hơn, cảm thấy hài lòng với công việc hơn.

Có những người bẩm sinh đã là người truyền cảm hứng cho người khác, họ thường hứng thú với nhiều thứ - nói đúng hơn là với hầu hết mọi thứ. *Những người giàu cảm hứng này thường xuyên quan tâm đến mọi hoạt động bạn có thể nghĩ tới.* Rõ ràng với chỉ số đam mê cao như thế, họ sẽ bộc lộ niềm ham thích đối với công việc. Có thể điều này không đúng trong mọi trường hợp. Vì thế, bên cạnh khái niệm lòng nhiệt tình chung chung, chúng ta cần xem xét các yếu tố làm nảy sinh lòng nhiệt tình đối với công việc, ở phần sau chúng ta sẽ tìm hiểu các yếu tố đó.

Vai trò ngày càng quan trọng của nhân viên

Trong mỗi tổ chức nhân viên không chỉ cần hoàn thành tốt công việc một cách nhiệt tình mà còn phải tạo nên ảnh hưởng tích cực đến những người xung quanh. Một nhân viên như thế sẽ mang lại rất nhiều giá trị cho doanh nghiệp.

• Khả năng tác động đối với công việc

Là sản phẩm kỳ diệu của tạo hóa, con người có sự thống nhất cao độ giữa thể xác, trí óc và tâm hồn. Bất kỳ một người có niềm đam mê nào cũng đều sở hữu sự thống nhất hoàn hảo giữa ba khía cạnh đó, vì thế họ bộc lộ bản thân tốt hơn người khác. Những người này luôn cảm thấy tự hào, tự tin và tôn trọng chính mình. Họ hiếm khi sợ mất việc và thường thể hiện rõ quan điểm, chính kiến.

• Sức ảnh hưởng đến môi trường nội bộ

Đam mê rất dễ lây lan. Một nhân viên nhiệt tình sẽ có ảnh hưởng tích cực đến đồng nghiệp và gián tiếp làm nên hình mẫu cho nhiều người khác. Người như vậy sẽ truyền cảm hứng cho toàn bộ những người trong doanh nghiệp. Họ khiến cho môi trường làm việc thêm phần sống động và sôi nổi. Họ cũng luôn sẵn sàng khám phá và thử nghiệm.

• Sức ảnh hưởng đến môi trường bên ngoài

Ngày nay, đánh giá của dư luận thực sự có thể tạo thành hoặc phá hủy một doanh nghiệp. Nếu một y tá đi rí tai với các bạn mình về điều kiện vệ sinh không đảm bảo của phòng bệnh, giường bệnh ở bệnh viện mà cô ta làm việc, bạn hãy thử hình dung tác động tiêu cực của việc làm này đến bệnh viện đó. Ngược lại sẽ rất dễ để nhận thấy những ảnh hưởng tích cực nếu một cô y tá khác làm việc cho một bệnh viện khác thường xuyên tán dương rằng bệnh viện cô ta đang làm rất sạch sẽ và có dịch vụ tốt nhất.

Với tình hình kinh tế hiện nay, người lao động có sức ảnh hưởng lớn hơn trong quá khứ rất nhiều - tầm ảnh hưởng của họ vượt quá góc nhỏ ở nơi làm việc. Họ có thể tác động đến cách nhìn nhận của khách hàng, tùy vào lối ứng xử tích cực hay tiêu cực. Họ cũng có thể thu hút thêm khách hàng kể cả khi không thuộc bộ phận Marketing, bởi vì cho dù làm nghề gì thì bao giờ một người cũng đã sẵn có các mối quan hệ khác.

Trong một số trường hợp, họ có thể biến phản ứng của khách hàng thành chiến lược kinh doanh khi khách hàng có ấn tượng tốt với sản phẩm của công ty. Nói ngắn gọn, mỗi nhân viên chính là một đại sứ thương hiệu của bạn. *Khi một sinh viên giỏi của trường đại học bước vào giai đoạn đi làm, người đó sẽ trở thành đại sứ thương hiệu cho ngôi trường đã học.* Sinh viên khóa sau sẽ tìm được công việc tốt hơn bởi thương hiệu mà người đi trước đã tạo dựng trong cùng lĩnh vực.

• Những ích lợi khác

» Người giàu đam mê làm việc vì họ yêu công việc. *Nếu môi trường làm việc tốt đẹp người ta sẽ*

không dễ dàng từ bỏ công việc, kể cả khi nhận được lời mời từ công ty đối thủ với mức lương cao hơn.

» Họ sẽ khơi dậy lòng trung thành ở những người khác trong cùng công ty.

» Tiếng nói của họ rất có trọng lượng bởi vì họ luôn tự tin rằng mình làm tốt công việc. Vì thế, họ thường nêu ra những ý kiến và đề xuất xuất phát từ thực tế chứ không lơ lửng vô căn cứ.

» Họ tạo ảnh hưởng tích cực đối với việc xây dựng nhóm.

» Họ luôn sẵn sàng cống hiến thêm mà không đòi hỏi.

» Họ tin tưởng ở công ty và sản phẩm mà họ làm ra. Khi ai đó chào bán sản phẩm mà không có lòng tin tưởng ở món hàng của mình, tỷ lệ thành công sẽ thấp hơn nhiều. Chẳng hạn nếu bạn nắm sơ lược nội dung cuốn sách mà bạn đang muốn bán, bạn sẽ dễ dàng thuyết phục người mua hơn. Đây là hình thức bán hàng đầy thuyết phục của chủ các hiệu sách. Tương tự như vậy, người đi bán mỹ phẩm chăm sóc sắc đẹp sẽ biết cách tiếp thị hiệu quả nếu đã dùng qua và hài lòng với chất lượng của sản phẩm.

» *Người đam mê luôn tự tin về công việc và khả năng của mình.* Họ cũng nhận thức được khả năng tác động của họ đến những người cùng làm. Vì thế, họ thường bộc lộ rất rõ chính kiến của mình. Người thuộc tip này không phải là kẻ vuốt đuôi, thường đồng tình với ý kiến của sếp để làm đẹp lòng thượng cấp. Trong một thế giới đầy cạnh tranh như hiện nay, bạn cần có thông tin đầu vào chính xác để ra quyết định. Thường thì các nhân viên và người cùng nhóm ít khi báo cáo thành thực hoàn toàn. Có thể có người trình bày những điều khiến bạn không hài lòng, thậm chí khó chịu, nhưng những thông tin như vậy thường đem lại lợi ích và giúp bạn cải thiện hiệu quả tình hình trong doanh nghiệp.

Mọi doanh nghiệp trên thế giới đều muốn những người nhiệt tình như tôi mô tả ở trên làm việc cho họ. Nhưng chỉ có rất ít người đáp ứng tất cả những tiêu chí tôi vừa nêu ở trên.

Chọn đúng người

Lựa chọn đúng người về làm việc cho công ty là nhiệm vụ đầy thử thách của ban quản trị. Khái niệm “đúng người” ở đây có ý nghĩa như thế nào? Có phải chỉ dựa trên đánh giá kỹ năng hay còn tiêu chí nào khác? Giờ đây, ai ai cũng biết nếu chỉ dùng riêng kỹ năng thôi thì không thể đánh giá đầy đủ. Chúng ta phải xem xét tổng thể, những thái độ tích cực đi kèm kỹ năng. Ngoài ra, dấu hiệu cảm xúc quan trọng nhất mà bạn cần bộc lộ chính là *niềm đam mê dành cho công việc*.

Chúng ta đã bàn đến đam mê ở phương diện sở thích đối với một sự vật, sự việc hay hành động nào đó. Chúng ta cũng đã xem xét chỉ số đam mê nói chung để biết được một người nhiệt tình đến mức độ nào. Có được người nhiệt tình, tràn đầy năng lượng làm việc trong công ty là việc đáng mừng, tuy nhiên liệu điều này có giúp cho mục tiêu chung?

Câu trả lời là KHÔNG. *Xét theo yêu cầu của một công ty và một công việc cụ thể, quan trọng là bạn tìm được người lạc quan về công việc, tin tưởng ở kết quả và doanh nghiệp mà họ đầu quân - theo đúng trật tự vừa nêu - chỉ số đam mê cao tất nhiên sẽ được coi là điểm cộng.* Hãy thử nhìn những người tham gia một cuộc cách mạng. Họ tham gia vì họ tin tưởng ở kết quả. Kết quả có thể thuyết phục được bạn nếu nó phù hợp với hệ giá trị của bạn. Khi nhìn thấy mục tiêu, niềm đam mê trong bạn bắt đầu cựa quậy. Đôi khi nó làm biến dạng niềm yêu thích của bạn. Người thích leo núi thường cố sức chinh phục đỉnh núi. Họ không nhụt chí trước sương giá, bệnh cước, thậm chí cả bệnh

phù phổi. Những nhà leo núi này chấp nhận rủi ro vì họ say mê núi non. Nếu bạn rủ một người nhiệt tình đi leo núi, có thể anh ta chấp nhận đi lần đầu, nhưng khi đối mặt với tử thần rồi, có lẽ anh ta sẽ không tiếp tục lặp lại hoạt động này nữa. Bởi vậy, niềm đam mê dành cho công việc bạn làm là yếu tố quan trọng nhất giúp bạn đạt đến cảm giác thỏa mãn và hiệu quả làm việc. Người yêu thích công việc của họ luôn thực hiện tốt hơn những người khác. Nhân viên hay đồng nghiệp như vậy luôn luôn có sức ảnh hưởng trong mọi lĩnh vực, tầm ảnh hưởng lớn hơn mức bạn đo đếm được.

Bản thân công ty bạn đầu quân vào cũng là một yếu tố cần xem xét. Không chỉ tên tuổi vang lừng của công ty thu hút bạn, một yếu tố quan trọng khác là những thành quả mà công ty đạt được, hệ giá trị và tầm vóc công ty trong mắt mọi người. Khi bạn nhắc đến thương hiệu IBM hay Tata³², trong óc bạn lập tức có mối liên hệ. Các doanh nghiệp này có uy tín cao trên thị trường và bất cứ ai cũng sẽ rất tự hào khi được làm việc ở đó. Khi bạn đã vào làm việc, nền văn hóa công ty hay môi trường làm việc cũng có ý nghĩa quan trọng.

Nhiều người chọn làm việc cho những công ty có chế độ tốt với nhân viên dù thù lao thấp hơn. Bên cạnh đó nhân viên còn quan tâm đến hai yếu tố:

- Hệ giá trị của công ty
- Sở thích đối với công việc.

Trong một cuộc phỏng vấn, khi được hỏi: “Anh nghĩ thế nào về sự thành công?”, tôi đã trả lời rất thẳng thắn: “Được trả tiền để làm điều bạn muốn chính là thành công.”

Các phi công, diễn viên hài, phát thanh viên, tay golf, nhân viên Marketing, huấn luyện viên, diễn giả chuyên nghiệp... tất cả đều luôn có động cơ làm việc. Nếu một bác sĩ phẫu thuật gắn bó với phòng mổ, luôn tập trung vào các ca phẫu thuật và được trả lương khá cao, chắc chắn anh ta là người thành công. Nhưng nếu anh chàng bác sĩ này sợ nhìn thấy máu, không chịu được mùi thuốc gây mê thì bác sĩ phẫu thuật không phải nghề dành cho anh ta. Có thể anh ta cố gắng bám nghề vì được trả lương cao, nhưng đó không phải là thành công đích thực.

Quá trình chọn lựa

Làm thế nào bạn chọn được đúng người có chỉ số đam mê cao? Thường thì nhà tuyển dụng ít khi để tâm đến sự đam mê của ứng viên. Nếu quy trình tuyển chọn chú trọng đến yếu tố này, tôi đảm bảo tất cả các nhà tuyển dụng sẽ hết sức chú ý đến tiêu chí thể hiện sự đam mê khi gặp gỡ ứng viên. Không có bài kiểm tra riêng lẻ nào có thể đánh giá được chỉ số đam mê của một cá nhân nhưng nếu biết kết hợp nhiều thông tin trong cuộc phỏng vấn, bạn sẽ có được nhận xét xác đáng. Những bước sau là hết sức cần thiết:

- Xem xét cách hành xử trong phỏng vấn
- Bài tập trắc nghiệm về sở thích công việc và các giá trị của ứng viên
- Phỏng vấn chi tiết về kinh nghiệm làm việc và những công việc trước đó
- Xem xét kỹ lưỡng các giá trị của ứng viên
- Tìm hiểu về những thành quả nổi bật có thể hé lộ sở thích của ứng viên
- Dự đoán mức độ nhiệt tình của ứng viên thông qua cách thể hiện trong công việc Những việc thường làm khi rảnh rỗi cũng hé lộ phần nào những điều ứng viên thích và không thích. Khi phỏng vấn tuyển

người cho các trường kinh doanh, tôi nhận thấy thông qua việc tìm hiểu thói quen sử dụng thời gian rảnh rỗi của ứng viên, chúng ta có thể hiểu được động cơ của người đó. Chẳng hạn, một người vừa nhận bằng kỹ sư cách đây một năm và vẫn đang chuẩn bị cho thi tuyển và phỏng vấn. Bạn nên tìm hiểu xem ngoài việc chuẩn bị cho kỳ thi, anh ta có làm việc gì khác nữa không. Song song với quá trình ôn luyện, nhiều người học thêm ngoại ngữ, đăng ký khóa học ngắn hạn về tài chính và kế toán, hoặc khóa học quản lý chất lượng. Những thông tin này cho thấy người này rất nhiệt tình và có thể đề xuất ý tưởng cho công việc anh ta quan tâm.

Hiện vẫn chưa thể làm rõ sự tương tác lẫn nhau giữa các giá trị và sở thích công việc bởi chúng thuộc hai phạm trù khác nhau.

Nhưng dù thế nào thì chúng đều có ý nghĩa quan trọng khi xem xét hiệu suất lao động. Đôi khi đến cả nhà tuyển dụng dày dạn kinh nghiệm cũng bị che mắt bởi chiếc mặt nạ giả tạo hoặc vẻ tích cực bề ngoài.

Bạn cần lưu ý những điều sau:

- Một người nói với giọng điệu say mê và nhiệt tình có thể không hẳn hoàn toàn hăng hái với công việc anh ta muốn có.
- Phải hết sức thận trọng với những người giỏi diễn trò, họ có thể dễ dàng giả vờ say mê công việc.
- Vẻ cởi mở bề ngoài và lời ăn nói linh hoạt nhiều khi có thể khiến bạn sai lạc.

Lòng nhiệt tình rất dễ lây lan, bạn có thể gieo rắc “một trận dịch”.

- Khuyết danh

Tạo môi trường phù hợp

Chúng ta đã trình bày về những người giàu đam mê mà công ty bạn cần, đã đến lúc nhìn lại môi trường làm việc và những người tạo ra môi trường này để tạo cú hích cho sự phát triển. Trước hết, hãy tìm hiểu những khía cạnh ở môi trường công ty mà bất cứ người tìm việc nào cũng đặc biệt quan tâm.

• *Tình thế đôi bên cùng có lợi*

Bất kỳ ai khi vào làm việc tại một công ty đều tin rằng anh ta sẽ được hưởng lợi. Vì thế, anh ta phải nhìn thấy tình thế đôi bên cùng có lợi. Nếu công ty được thu lợi nhờ anh ta thì anh ta cũng phải có được thứ gì đó từ công ty. Do đó, điều quan trọng là tìm hiểu quan điểm của anh ta, để chắc chắn rằng sở thích của anh ta được đáp ứng.

• *Chọn đúng người đúng việc*

Những người đam mê sẽ dần dần lơ là nếu bạn giao không đúng việc cho họ. Vì thế, đừng cố nhét một chiếc cốc tròn vào một cái hồ vuông. Đây là hành động tệ hại nhất bạn gây ra cho cá nhân đó cũng như cho công ty. Hãy nhớ rằng bạn nhận một người vào làm chủ yếu vì niềm đam mê của anh ta đối với công việc. Thế nên đây là lúc bạn cần giúp anh ta duy trì tình yêu đó.

Tôi có một sinh viên xuất sắc được nhận vào làm việc tại vị trí nhiều người mơ ước ở một công ty đa quốc gia từ khi còn đang đi học đầu với mức lương cao ngất ngưởng. Thế nhưng cô sinh viên đó tâm sự với tôi rằng cô không thấy vui! Cô chuyên về kỹ thuật hệ thống, nhưng nhà tuyển dụng lại muốn cô làm công việc Marketing.

Tôi đánh tiếng với các nhà tuyển dụng về mong muốn của cô. Họ nói rằng họ sẽ để cô làm ở bộ phận Marketing một thời gian để tìm hiểu sở thích của cô. Dựa trên khuynh hướng và biểu hiện của cô, họ sẽ xem xét để giao cho cô công việc phù hợp. Và sáu tháng sau, họ đã làm như thế thật!

• *Phát triển toàn diện tài năng và trí tuệ*

Hãy nhớ, người giàu đam mê làm việc vì yêu thích công việc. Họ luôn nỗ lực hết mình để đạt đến trạng thái phát triển toàn diện cả tài năng lẫn trí tuệ và nâng cao lòng tự tôn. Tiến sĩ Abraham Maslow là người đặt vấn đề này ở vị trí cao nhất trong các nhu cầu của con người. Ông tóm tắt rất ngắn gọn: “Nhạc sĩ phải sáng tác nhạc, họa sĩ phải vẽ tranh, thi sĩ phải làm thơ, nếu anh ta muốn sống thanh thản.” *Bởi vậy, trong tâm mong muốn điều gì, bạn hãy làm đúng như thế. Nếu bạn không để người khác làm công việc họ muốn, bạn đã phạm phải sai lầm.*

• *Tự do và không gian riêng*

Tất cả chúng ta đều cần tự do và không gian riêng. Miễn sao một người làm việc trong khuôn khổ phạm vi cho phép và không có mâu thuẫn giữa cá nhân với công ty, đây là điều hoàn toàn bình thường. *Đối với bất cứ nghề nào, bất chấp thứ bậc cao thấp trong công ty, ai cũng cần có tự do và không gian riêng để đạt hiệu quả cao nhất.*

• *Mục đích*

Mong muốn phát triển toàn diện rất gần với tính mục đích. Nếu một người làm việc trong lĩnh vực giáo dục, bạn nên tạo cho anh ta cảm giác đó là một nghề cao quý và đáng kính trọng. Nghề đó cống hiến nhiều cho xã hội, thậm chí bạn có thể coi nó là một hoạt động từ thiện, ở một đất nước như Ấn Độ, người làm việc trong các tập đoàn thường được trả lương cao hơn nhà giáo - vì thế chúng ta nên coi

công việc giảng dạy cũng như một việc làm từ thiện. Bạn cũng có thể tìm ra một mục đích khác là lòng bác ái khi hàng năm, có hàng trăm sinh viên ra trường tìm việc làm. *Nếu muốn khơi dậy lòng nhiệt tình, khuyến khích người khác thì không gì tốt hơn là chỉ cho họ thấy được mục đích việc họ làm. Người ta tìm kiếm mục đích theo nhận thức của chính mình.*

Không có gì là công việc thực sự, chỉ trừ khi bạn muốn làm điều gì khác biệt.

- James Matthew Barrie (1860-1937)

Nhận thức và các giá trị

Mỗi người nhìn nhận sự việc theo cách riêng của họ. Với cùng một tình huống, ba người khác nhau sẽ nhận biết và diễn dịch theo ba cách khác nhau. Có điều này bởi mỗi người có một gia thế, phong văn hóa và làm việc ở một công ty khác nhau. Do đó, mỗi người tự xây dựng một hệ giá trị riêng. Những yếu tố này có tính khắc sâu, vì thế rất khó thay đổi hệ giá trị này. *Cách thông minh nhất để quản lý người lao động là hiểu rõ hệ giá trị của họ và lấy đó làm phương tiện giao tiếp với họ. Điều này giống như một hệ thống truyền thanh, bạn truyền sóng qua tần số mà người nghe chọn.*

Nếu muốn hướng đến đối tượng thính giả khác, bạn sẽ chỉnh tần số cho phù hợp với người nghe mới. Người ta thường tạo lập cả một hệ thống giá trị của nhóm chứ ít khi của từng người. Chẳng hạn, nếu bạn quan sát người Anh sẽ thấy họ đặc biệt coi trọng tính đúng giờ. Vì thế, khi làm việc với họ bạn phải luôn luôn đến đúng hẹn trong mọi cuộc gặp. Nếu làm việc với người Nhật, bạn nên đặc biệt giữ chữ tín. Họ thường tin tưởng vào hợp đồng ngắn hạn, làm việc dựa trên cam kết, danh dự và tín nhiệm. Người Mỹ lại thích tiếp cận theo hệ thống, các hợp đồng dài hạn và có cái nhìn tổng hợp khi giao thiệp, ở vùng Vịnh, lòng tin và danh dự được đặt lên đầu, người ta đặc biệt coi trọng lời nói của mình.

Những gì chúng ta học được vì yêu thích, chúng ta sẽ không bao giờ quên được.

- Khuyết danh

Việc thuyết phục người khác đơn giản là bạn hiểu được hệ giá trị của họ. Nhà sản xuất phim lớn gặt hái nhiều thành công chẳng qua vì họ cho ra đời những bộ phim đáp ứng được thị hiếu của số đông cùng thời. Quãng thập niên 60 của thế kỷ trước, chuyện tình chiếm đa số trên màn ảnh Ấn Độ. Thập niên 70 là thời đại của những bộ phim về đề tài nổi loạn và sự ra đời của một thế hệ người trẻ bất mãn với thời cuộc.

Phim ảnh không làm thay đổi số đông, chính số đông quyết định số phận của phim ảnh. Điện ảnh thế giới vào thập niên 50, 60 của thế kỷ 20 chứng kiến sự lớn mạnh của thể loại phim về đề tài chiến tranh vì đó là giai đoạn ngay sau khi cuộc Chiến tranh Thế giới thứ hai kết thúc. Ngày nay, thể loại phim khoa học viễn tưởng phát triển rầm rộ bởi kỹ thuật ngày càng tiên tiến và nhận thức của mọi người cũng đã thay đổi. Để tác động đến người khác, bạn phải biết được giá trị của họ.

Tiến sĩ Groves phát hiện ra một mẫu hình giá trị. Theo ông, các xã hội, các nền văn hóa, thậm chí là các cá nhân đều trải qua cuộc cách mạng giá trị. Đó là cách mỗi người nhận thức về thế giới, về môi trường xung quanh, về công việc, thậm chí về giá trị của bản thân. Trong suốt hàng ngàn năm lịch sử loài người, những phẩm chất tối cần thiết phát triển cùng với bước tiến nhân loại. Khi xã hội phát triển, chúng trở thành giá trị xã hội. Mỗi người chịu ảnh hưởng của một hệ giá trị khác nhau. Nếu bạn có thể hiểu được hệ giá trị của một cá nhân và dựa vào đó để giao tiếp với cá nhân đó, chắc chắn bạn sẽ tương tác hiệu quả. Đây cũng là cách tốt nhất để khơi dậy lòng nhiệt tình ở nhân viên của bạn.

Dưới đây tôi sẽ trình bày ngắn gọn năm giá trị quan trọng trong bối cảnh hiện đại:

• **Tính bộ lạc**

Bộ lạc là một trong những hình thức xuất hiện sớm nhất của liên minh. Người ta liên kết với nhau, tạo

nên bộ lạc dễ tăng tính phòng vệ. Người mạnh nhất trở thành tù trưởng, những người khác sẵn sàng giao cuộc sống của họ vào tay tù trưởng. Sẽ không ai thắc mắc bởi vì mọi người cho rằng tù trưởng luôn luôn đúng. Đặc tính này đã ăn sâu vào DNA dưới dạng tính xun xoe, bợ đỡ và sự tự nguyện dâng hiến cho người đứng đầu. Đó là lý do cho đến ngày nay, đôi lúc chúng ta thấy ngạc nhiên trước tình trạng thái quá trong xã hội.

• ***Sự nổi loạn và sức mạnh***

Hệ giá trị này đồng nghĩa với việc người hợp thời sẽ tồn tại. Theo đó kẻ mạnh sẽ đánh bại kẻ yếu. *Cái mới thử thách cái cũ và làm nảy sinh hình thức nổi loạn nào đó.* Với tâm lý sức mạnh là lẽ phải, người ta sớm nhận ra sự cần thiết của một hệ giá trị có tính tổ chức cao, tức là đề cao tính hệ thống, luật pháp, trật tự cũng như sự ổn định.

• ***Luật pháp và trật tự***

Khi sự phục tùng, kỷ luật và khuôn khổ được thiết lập thì việc nổi loạn, thái độ gây hấn và tình trạng hỗn loạn sẽ biến mất. Hệ thống và xã hội sẽ có những quy định về an ninh, chính quyền và trật tự. Để làm tốt, bạn cần tuân theo hệ thống. Quá trình này kéo theo lối tư duy cứng nhắc, tâm lý sùng bái, tín điều và sự xuất hiện của tôn giáo chủ nghĩa.

Cần có một bước chuyển để cá nhân đạt được thành công, quyền lực và sự tương thưởng.

• ***Cảm giác thành đạt***

Đây là một thời kỳ mà mọi giá trị đều thiên về vật chất. Con người bất chấp mọi giá để đạt được điều mình muốn. Ai ai cũng muốn đạt được thành công với tư cách cá nhân và trở thành một hệ giá trị riêng. Hãy nhìn các doanh nhân như Bill Gates, Laxmi Narain Mittal, Swaraj Paul. *Tất cả họ đều lấy thành quả làm động cơ. Đa phần các triệu phú đều đạt được đỉnh cao bởi vì họ đã trở thành triệu phú, không phải vì họ tiêu tiền triệu.* Tài khoản ngân hàng kèch xù, lượng bất động sản và cổ phiếu khổng lồ mang lại cho họ cảm giác nắm giữ quyền lực và thành đạt.

• ***Vì xã hội hay vì chính nghĩa***

Giá trị này xuất hiện khi người ta hướng vào bên trong - đây là giai đoạn của nội quan và phát triển toàn diện. Bạn làm một việc chỉ vì bạn muốn, đơn giản vậy thôi. *Đây là lúc người ta muốn cống hiến cho xã hội và hệ thống, chủ yếu ở cảm giác chia sẻ, làm điều tốt và được đóng góp.*

Xin người vui lòng chỉ cho ta, từ đây ta nên đi theo hướng nào, Alice hỏi khi lạc vào xứ sở thần tiên. “Còn tùy cô muốn đi đâu,” Chú Mèo³³ *đáp.* Khi tiếp xúc với một người trong công ty, hãy cố đoán xem người đó thuộc típ nào. *Nhìn chung mọi người đều thuộc một trong năm nhóm giá trị nói trên.* Tùy vào đó mà bạn chọn cách hành xử. *Chắc chắn bạn sẽ ngạc nhiên về khả năng giao tiếp thành công, ở một số vùng trong nước, diễn viên điện ảnh được xưng tụng như những vị thần.* Người ta dựng đền đài tung hô họ. Khi một người trong số họ mất, người ta om sòm náo động - một biểu hiện của tinh thần bộ lạc. Ở những vùng đó, chắc chắn diễn viên điện ảnh có sức ảnh hưởng lớn hơn chính trị gia. Đây là tình trạng “tôn sùng thần tượng”. Đồng thời cũng là biểu hiện của sự kính sợ. Nó là tâm lý đám đông. Người ta cần có người lãnh đạo bằng xương bằng thịt có sức mạnh lớn lao. Nếu bạn có khả năng này, chắc chắn bạn sẽ có được lòng trung thành của họ.

Có những đạo diễn hay nhà sản xuất phim muốn cống hiến cho xã hội bằng cách làm phim với một bức thông điệp xã hội cao cả. Nếu là người viết kịch bản, sẽ chẳng ích gì nếu ngòi bút của bạn đề cao một

kẻ giết người, bởi họ sẽ không bao giờ chấp nhận cốt truyện đó. Bởi vậy, bạn nên hiểu người khác muốn gì trước khi lập kế hoạch giao tiếp hoặc bán ý tưởng cho họ.

Môi trường tạo cảm hứng

Sống thì phải lựa chọn, nhưng để lựa chọn đúng, bạn phải biết mình là ai, giá trị của bạn là gì, bạn muốn tiến đến đâu và vì sao bạn muốn đến đó... - Kofi Annan, Cựu tổng thư ký Liên Hợp Quốc

Nếu phân tích câu trên của Kofi Annan, bạn sẽ thấy ý nghĩa chủ yếu của nó là nhắc chúng ta quan tâm đến việc mình làm. Trong một thế giới hợp tác, giá trị và sứ mệnh sẽ cho biết chúng ta là ai, đại diện cho điều gì. Tầm nhìn giúp chúng ta biết được mình muốn đi đâu - đích đến. Chiến lược hợp tác sẽ vạch bảo chúng ta “cách” tiến đến đích. *Vậy còn về “Vì sao”? Trong đa phần các trường hợp người ta thường bỏ lửng về này. Lý do cho sự tồn tại, cho việc làm ăn của bạn, lý do cho những điều bạn làm chính là đam mê. Nếu bạn có thể thuyết phục được mọi người rằng công việc đó đáng làm, khi đó đam mê đã tự động nảy nở.* Một khi đã xác định rõ “lý do”, điều quan trọng là thấp lên cảm hứng. Dưới đây là một số gợi ý cho bạn:

• **Thử thách và niềm vui**

Nếu muốn mọi người hăng hái làm việc, điều đầu tiên bạn cần làm là tạo cảm hứng và thử thách cho công việc. Nói bao giờ cũng dễ hơn làm, bạn sẽ cần đến mọi kỹ năng, nghệ thuật lãnh đạo cùng khả năng sáng tạo để “hâm nóng” tinh thần của cả đội, giúp họ hào hứng với công việc thường nhật. *Thậm chí nếu bớt được 10% về buồn chán, tẻ nhạt cho công việc hàng ngày, bạn đã thực sự có một khởi đầu tốt đẹp.*

• **Tạo cơ hội cho mọi người thử nghiệm và dẫn thân**

Đã bao giờ bạn thấy một đám trẻ chơi trên bãi biển, xây nhà, làm đường sá, cầu cống, kênh mương và những thành phố nhỏ, những lâu đài, sân bay bằng cát - chúng có thể đắp lên mọi thứ chúng muốn. Cát giúp chúng hữu hình hóa trí tưởng tượng. Trong cuộc đại khủng hoảng ở nước Mỹ, khi nhìn đám trẻ xây cát thành phố và những con đường trên cát, một vị Tổng thống đã nảy sinh ý tưởng xây dựng đất nước. Ý tưởng của ông vô cùng đơn giản - nếu một đám trẻ có thể mãi mê hàng giờ xây thành phố cát thì tại sao chúng ta không để toàn bộ lực lượng lao động chưa có việc làm xây nên những tòa nhà chọc trời, những tuyến phố. Chiến lược này giúp xây dựng nên cả một đất nước.

Trong mỗi con người đều có một tâm hồn trẻ thơ. Công việc của người lãnh đạo là đánh thức tâm hồn đó. Hãy tạo điều kiện cho cấp dưới dẫn bước và thử nghiệm, khi đó niềm đam mê sẽ được khơi dậy trong doanh nghiệp của bạn.

• **Trao quyền lực trong công ty**

Đạo diễn giỏi thường trình bày chi tiết về bối cảnh và diễn biến phim cho diễn viên trước mỗi cảnh quay. Họ ngừng lại ở đó, để cho diễn viên tự thâm nhập lời thoại và vai diễn tùy theo khả năng của anh ta/cô ta. Diễn viên giỏi sẽ nhanh chóng nắm bắt yêu cầu của đạo diễn, theo đó phân tích kịch bản và sau đó diễn xuất xuất thần. *Như vậy cảm hứng đã được trao tay.* Trong doanh nghiệp, lãnh đạo cũng giống như người đạo diễn, còn nhân viên dưới quyền họ là diễn viên. Nhân viên phải hiểu rõ công việc, được trao quyền tự do thực thi tùy theo khả năng và sự chọn lựa của họ. Trao quyền tự trị có nghĩa bạn đã có bước tiến dài nhằm khơi dậy lòng nhiệt tình. Nhiều công ty không tận dụng hết được nguồn nhân lực vì chế độ kiểm soát quá hà khắc.

• **Giảm thiểu phê bình, chỉ trích**

Để tiếp sức mạnh cho niềm đam mê, bạn cần giảm thiểu những lời phê bình, chỉ trích. Làm sao bạn có thể mong đợi một người dành toàn tâm sức cho công việc một khi anh ta bị chỉ trích? Điều này không có nghĩa bạn buông lời khen giả tạo hay những hành động tương tự. Tôi muốn bạn kiểm soát kỹ những lời phê bình, chỉ nói khi không còn cách nào khác.

• *Nêu rõ lý do*

Một cậu bé chín tuổi thường thích thú mút ngón tay, bất chấp những lời dọa nạt, quở mắng của bố mẹ. Họ đưa cậu đến gặp chuyên gia, trình bày rằng dù đã lên chín nhưng con họ vẫn ngậm ngón tay. Chuyên gia chăm sóc trẻ em chọn một cách giải quyết đơn giản. Anh ta bảo với cậu bé rằng một bé trai chín tuổi mà vẫn còn mút tay là điều hoàn toàn bình thường, vì chín tuổi vẫn là quá bé. Cậu bé khá hài lòng, vì trước đây chưa có ai bảo với cậu như thế. Sau đó vị bác sĩ nói tiếp, khi lên mười tuổi thì cháu phải ngừng mút tay đây. Nói xong chuyên gia để cậu bé ra về cùng bố mẹ. Tiếp sau đó cậu bé vẫn tiếp tục mút tay và thật ngạc nhiên, một tháng trước sinh nhật thứ mười, cậu bé hoàn toàn bỏ thói quen ngậm ngón tay.

Bạn cần chỉ cho người khác thấy lý do để thuyết phục họ. *Truyền đạt thì dễ nhưng khiến cho người khác nghe theo mới khó.* Một khi đã bị thuyết phục, người đó sẽ làm việc chăm chỉ, thậm chí thay đổi thái độ tiêu cực cố hữu (như thói quen mút ngón tay ở câu chuyện trên) vốn đã trở thành một thói quen khó bỏ.

Trên chiến trường, người cầm quân phải đi đầu. Họ cần làm theo những gì đã nói. Làm mẫu là cách tốt nhất để truyền cảm hứng. Khả năng lãnh đạo tốt có nghĩa là bạn làm đúng chủ trương của mình. Khi người khác thấy người có trách nhiệm làm mẫu, họ sẽ tự động làm theo.

Giúp nhân viên hòa nhập với văn hóa công ty

Khi đã tạo ra được một môi trường làm việc thuận lợi, bạn hãy tiếp tục phát huy để mọi người theo kịp tầm nhìn và mục tiêu của công ty. Dưới đây là một số mẹo đơn giản:

• *Thảo luận*

Hãy để mọi người được trao đổi ý kiến về công việc của họ, những thành công và cả những thất bại. Đây là cách tốt nhất để giao tiếp với mọi người.

• *Phản hồi*

Hãy thu thập phản hồi để biết được mọi người cảm thấy ra sao về công việc họ đang làm. Giữa công việc họ muốn và công việc họ đang làm có sự đối nghịch nào không? Nếu có, bạn cần điều chỉnh một cách phù hợp để đảm bảo nhân viên cảm thấy công việc của mình có ý nghĩa.

• *Để cho nhân viên bày tỏ quan điểm*

Việc này không hề dễ chút nào. Người ta chỉ bày tỏ quan điểm khi đây là một nét văn hóa của công ty, dù ở cấp độ cao hay thấp. Nhân viên sẽ thấy bức bối khi không được phép nói ra suy nghĩ của mình, cần nhớ rằng, khi đồng viên người khác nói ra, bạn không chỉ tạo cho họ cảm giác được trao quyền, được là một phần của công ty mà còn thu được thông tin đầu vào hữu ích mà bạn sẽ bỏ qua nếu họ không nói ra.

Nuôi dưỡng niềm đam mê là công việc cực kỳ gian nan. Bạn mất hàng năm trời để gây dựng nên một doanh nghiệp, nhưng chỉ trong một thời gian ngắn, bạn đã có thể thiêu rụi lòng nhiệt tình. Một số nhân tố giết chết cảm hứng được liệt kê dưới đây:

- » Bạn buộc nhân viên phải nói dối khách hàng, đối tác hay làm những việc đi ngược lại hệ giá trị của công ty nhiều lần.
- » Bạn không tỏ ra quan tâm đến những sáng tạo của họ.
- » Bạn không hoàn toàn tin tưởng nhân viên.
- » Bạn để cho yếu tố chính trị chen chân vào doanh nghiệp.
- » Bạn tỏ ra thiên vị.
- » Bạn lăng nhục hoặc làm bẽ mặt nhân viên trước nhiều người khác.

Hãy cố gắng xác định xem doanh nghiệp của bạn đang phạm phải sai

Cùng tóm tắt

- Cá nhân và tập thể
- Ba đặc tính Người xung quanh, môi trường và bản thân bạn - cả ba yếu tố này đều quan trọng đối với quá trình sáng tạo.
- Những người giàu đam mê trong công ty Những người giàu đam mê chính là món tài sản giá trị. Trên thực tế đó là tài sản lớn nhất của công ty.
- Vai trò ngày càng quan trọng của nhân viên Mỗi nhân viên phải bổ sung giá trị cho công ty. Giá trị bổ sung đó có thể tác động bên trong hoặc bên ngoài công ty.
- Chọn đúng người Vượt lên trên các kỹ năng một người cần có niềm đam mê dành cho công việc.
- Quá trình chọn lựa Nếu nhà tuyển dụng giàu kinh nghiệm nỗ lực, họ sẽ xác định được người có niềm đam mê đối với công việc cụ thể.
- Tạo môi trường phù hợp Những ai muốn cống hiến cho công ty mình làm việc đều tìm kiếm môi trường làm việc thật phù hợp. Công ty nên đáp ứng các yêu cầu sau:
 - Tình thế đôi bên cùng có lợi
 - Chọn đúng người đúng việc
 - Phát triển toàn diện tài năng và trí tuệ
 - Tự do và không gian riêng
 - Tính mục đích
- Nhận thức và các giá trị Muốn thuyết phục người khác, bạn phải nắm bắt được hệ giá trị của người đó. cấp quản lý cần giao tiếp với nhân viên dựa vào trình độ nhận thức của mỗi người để giúp họ bộc lộ mình tốt nhất.
- Một môi trường tạo cảm hứng
- Giúp nhân viên hòa nhập với văn hóa công ty.

Đường đi của riêng bạn

1. Đánh giá công ty bạn một cách khách quan và trả lời những câu hỏi sau:
 - (1) Công ty bạn có cố gắng tìm hiểu xem một ứng viên có thực sự đam mê công việc mà họ ứng tuyển hay không? Nếu câu trả lời là không, đã đến lúc bạn điều chỉnh để đưa thêm mục này vào chính sách tuyển dụng của công ty.
 - (2) Ban lãnh đạo công ty coi mỗi nhân viên là một đại sứ thương hiệu hay chỉ là người làm công ăn lương?
 - (3) Công ty bạn có theo đuổi các giá trị và đặc điểm văn hóa đã thiết lập không?
2. Bạn có để cho những người cùng nhóm thử nghiệm không? Bạn có chấp nhận để họ phạm lỗi?
3. Trong số các nhân viên dưới quyền của bạn, hãy cố tìm ra năm người phù hợp với một trong năm giá trị đã nêu ở chương này. Dựa trên đó để đề ra chiến lược giao tiếp phù hợp. Hãy quan sát những biến chuyển.
4. Cứ nửa tháng, hãy dành ra một giờ để thực hiện các hoạt động
 - (1) Lắng nghe phản hồi của từng người trong nhóm.
 - (2) Mở cuộc thảo luận để mọi người đề xuất cách thức tiến hành công việc trong nhóm.
 - (3) Động viên mọi người bày tỏ quan điểm.
5. Hình thành thói quen quan sát nhóm của bạn, tìm hiểu những khả năng đặc biệt của từng người. Nếu công việc cho phép, hãy sắp xếp lại vị trí của họ sao cho phù hợp với khả năng nhất.

Sống là dám dấn thân, hoặc không là gì cả. Trong tự nhiên không bao giờ tồn tại sự an toàn, ai ai cũng từng nếm trải cảm giác này. Về lâu dài, trốn tránh hiểm nguy không giữ cho bạn được an toàn như tự đối mặt với nó.

- Helen Keller (1880-1968), nhà văn Mỹ

7. Niềm đam mê thời học sinh - sinh viên

Thắp lên những ngọn nến nhỏ

Có thể mô tả mọi thứ một cách khoa học. Nhưng chẳng để làm gì cả. Sẽ là một hành động vô nghĩa nếu như bạn mô tả một bản giao hưởng của Beethoven thành một dạng dao động sóng.

- Albert Einstein

Hệ thống giáo dục của chúng ta

Có vô số cuộc tranh luận nhằm làm rõ hệ thống giáo dục của chúng ta là tiên tiến hay bất cập, đa phần trong số các cuộc thảo luận mang tính trí tuệ này, nền giáo dục luôn được đặt vào tình trạng báo động. Đây là đề tài ưa chuộng của các nghiên cứu, thảo luận và tham luận về chính sách trình quốc hội. Theo đó mọi hệ thống giáo dục đều đáng bị chỉ trích.

Có người nọ học rộng đến độ có thể nói từ con ngựa bằng chín thứ tiếng khác nhau; nhưng cũng đốt nát đến độ mua bò để cưới.

- Benjamin Franklin (1706-1790)

Không có cách nào biện hộ cho một thực tế là nền giáo dục của chúng ta quá tập trung vào thành tích và điểm số trong các kỳ thi. Nó không được xây dựng dựa trên những gì chúng ta muốn. Vì thế người ta tổ chức các kỳ thi đầy tính cạnh tranh cho học sinh, sinh viên với cấu trúc đề phức tạp và quá thiên về học thuật. Nhưng hãy nhìn thẳng vào sự thật. *Nếu muốn trở thành một kỹ sư máy tính thì bạn chẳng thể nào bỏ qua các môn học như ngôn ngữ lập trình, Kỹ thuật hệ thống và các đề tài như nhập môn tin học hay đại số luận lý*³⁴.

Điều tôi muốn nói là nhà trường phải dạy kiến thức cơ bản, còn sinh viên phải nắm vững những kiến thức cơ bản này. Bạn có thể tạo biến chuyển cho quá trình học và sửa đổi hệ thống thi cử. Nhưng hệ thống giáo dục vẫn đang hoạt động theo hình thức hiện tại. Nó không quan tâm đến việc người học có sẵn lòng học hay không. Suy cho cùng, giáo dục phải thực thi những mục tiêu chính đáng trong cuộc sống.

Một tấm bằng đại học không làm giảm bớt độ dài đôi tai bạn, nó chỉ giấu chúng đi mà thôi.

- Elbert Hubbard (1856-1915)

Điều này hoàn toàn bình thường, tuy nhiên hệ thống giáo dục của chúng ta không dạy về đam mê - yêu những việc ta làm và làm những việc ta yêu. Cần lấp đầy khoảng trống này để học sinh, sinh viên hiểu rõ sở thích lẫn tiềm năng của bản thân. Tôi không có số liệu thống kê để chứng minh cụ thể, nhưng với kinh nghiệm giảng dạy và phỏng vấn hàng ngàn sinh viên nộp đơn vào hệ thống trường hàng đầu, tôi nhận thấy có rất ít người học hoặc tự đào tạo bản thân xuất phát từ sở thích. *Trong ngành nghệ thuật, nghệ làm phim và lĩnh vực sáng tạo, số lượng người tham dự lớp học vì yêu thích cao hơn nhiều so với ngành khoa học, kỹ thuật hay kinh doanh.*

Tôi nghĩ cần chỉ ra mối liên hệ về mức độ cảm xúc. Không chỉ riêng nhà giáo dục hay tổ chức giáo dục cần thay đổi mà phần lớn cần có sự biến chuyển ở người học và phụ huynh. *Vì thế, có thể coi việc thúc đẩy cảm hứng cho học sinh, sinh viên và thế hệ trẻ là một cuộc đầu tư, trong đó phụ huynh, học sinh và tổ chức giáo dục là cổ đông.*

Khi tôi 14 tuổi tôi cảm thấy vốn kiến thức của cha tôi nông cạn đến độ tôi không muốn ở gần ông

*một chút nào. Nhưng khi tôi 21 tuổi, tôi đã vô cùng bàng hoàng trước những gì ông học được trong vòng bảy năm. - **Mark Twain***

Vai trò của phụ huynh

Cha mẹ là người định hướng cho con cái và có thể thực hiện một số việc để tạo biến chuyển cho cuộc sống của con họ. Dưới đây là những việc phụ huynh có thể theo đuổi.

- Tìm ra sở thích của con bạn.
- Tập thói quen lắng nghe.
- Tìm kiếm các dấu hiệu (qua bạn bè).
- Để cho con tự lựa chọn hướng đi.
- Giảm thiểu chỉ trích, phê bình.
- Hành động như người lãnh đạo thực thụ.
- Làm gương.
- Tạo thói quen đọc sách.
- Khuyến khích khám phá.
- Tham gia vào việc học của con.
- Đừng để bọn trẻ nuôi ảo tưởng.
- Dạy về lòng can đảm.
- Khuyến khích con bạn thử và tạo khác biệt.
- Luôn tỏ ra hài lòng khi có thể.
- Giải quyết những sai lầm.
- Đừng quá bao bọc đứa trẻ.
- Thúc đẩy chỉ số đam mê nói chung.

Nhiều bậc phụ huynh không hiểu rằng những việc làm đơn giản như vậy cũng có thể khơi gợi niềm đam mê cho con mình, hoặc họ không thể thực hiện những việc này vì nhiều lý do khác nhau. Bạn hoàn toàn có thể làm được, trên thực tế nếu bạn thực sự nỗ lực thì công việc sẽ rất dễ dàng. Tôi sẽ phân tích chi tiết từng việc một.

Sở thích của con bạn là gì?

Câu hỏi này nghe có vẻ quá cũ. Trước hết, bạn không cần phải ngay lập tức cho trẻ tham gia các lớp học đàn, hát với hi vọng chúng sẽ trở thành Mozart hay Picasso chỉ vì chúng thể hiện một số khả năng đặc biệt hoặc vượt trội thông qua hành vi ngay từ khi lên sáu. Đối với đa phần trẻ em, điều này hoàn toàn khớp với thực tế. Bạn nên hiểu rằng không phải ai mê bóng đá từ năm 12 tuổi cũng đều có tài năng thiên bẩm như Pele. Có thể con bạn mê bóng vì cháu thích chơi bóng mà thôi.

Nếu trẻ có tài năng khác thường, phụ huynh sẽ chẳng phải nhọc công tìm kiếm - bởi tài năng đó sẽ tự bộc lộ ngay trước mắt bạn. Điều bạn cần quan tâm là sở thích của trẻ. Chẳng hạn, một số trẻ rất chăm học và thích đọc sách. Một số trẻ thể hiện mong muốn đạt được điều gì đó như sau này sẽ vào làm trong dân chính, trở thành phi công hoặc kỹ sư ngành hàng không. Những khuynh hướng này là dấu hiệu quan trọng, khi định hướng cho trẻ ra quyết định, bạn cần ghi nhớ chúng để áp dụng vào thực tiễn. *Chẳng hạn, nếu thấy con mình yêu thích nghề kỹ sư nhưng bạn biết chắc cháu học yếu môn toán, khi đó bạn cần nói với cháu rằng toán học là môn học cơ bản của nghề kỹ sư, vì thế cần phải nỗ lực rất lớn.* Bạn cũng nên giải thích về mối liên hệ đó để con cái không phạm phải sai lầm khi chọn nghề nghiệp hay lĩnh vực theo đuổi. Cách định hướng như trên là biện pháp đơn giản nhất.

Tập thói quen lắng nghe

Ngày nay, nhiều bậc phụ huynh không có thời gian lắng nghe con mình. Trên thực tế, cần có sự giao tiếp hai chiều giữa bố mẹ và con cái. Nếu bạn không chia sẻ những điều mình cảm nhận được thì sao bạn lại mong muốn bọn trẻ bày tỏ cảm xúc. *Thường thì lắng nghe không phải là một việc dễ dàng.*

Lắng nghe sếp, đồng nghiệp hay cấp dưới đã khó, vậy còn việc lắng nghe con trẻ thì sao? Các bậc phụ huynh thường coi đó là việc có thứ tự ưu tiên cuối cùng. Bạn nên tập cho mình thói quen lắng nghe và ấn định lịch cụ thể trong thời gian biểu bận rộn hàng ngày. Cách đây khoảng ba thập kỷ, trong các gia đình có ít nhất một bữa cơm tề tựu đông đủ thành viên. Trong khi dùng bữa, bọn trẻ có dịp kể cho cả nhà nghe những việc đã trải qua trong ngày và suy nghĩ của chúng.

Ngày nay mỗi chúng ta đều bận rộn với quá nhiều hoạt động đến độ không chuyện trò gì cùng nhau. Nếu muốn định hướng đúng đắn và khơi gợi cảm hứng cho con trẻ, chính các bậc cha mẹ phải xóa bỏ khoảng trống trong giao tiếp. Vì vậy, hãy lắng nghe con bạn, để cho đứa trẻ được thoải mái bộc lộ bản thân.

Đừng ngắt lời hoặc phán xét trong khi lắng nghe, khi đứa trẻ bộc lộ cảm xúc, suy nghĩ thành lời cũng đồng nghĩa với khả năng biểu đạt và tư duy được cải thiện.

Tìm kiếm các dấu hiệu (qua bạn bè của con)

Bạn bè của trẻ là một nguồn cung cấp thông tin đáng kể cho bạn.

Thông thường những người bạn rất gần gũi nhau, chia sẻ cùng nhau mọi sở thích và cả những điều không hài lòng. Hãy chuyện trò và lắng nghe bạn bè của trẻ, nhờ đó bạn có thể nắm bắt một vài biểu hiện về lối suy nghĩ của trẻ. *Bạn bè của con bạn thường dễ tâm sự với bạn hơn là với bố mẹ chúng, chúng có thể “mách” cho bạn biết một vài điểm đặc biệt của con bạn dưới góc nhìn của chúng.* Đôi khi thông tin chúng đưa ra rất có ích cho bạn khi nhìn nhận về con mình. Chẳng hạn, bạn nhận thấy con mình rất chăm chỉ, các bạn cháu tiết lộ cho bạn hay rằng trong thời gian rảnh rỗi, thay vì chơi bóng rổ, cháu thường đến thư viện đọc sách. Qua đó, bạn đã có thể xác nhận cái nhìn về con.

Nên chọn hướng nào?

Mỗi hệ thống giáo dục đều có quy chuẩn riêng. Ở Ấn Độ, khi đến trường trẻ em phải tự lựa chọn giữa khoa học, thương mại hay nghệ thuật. Đây là quyết định quan trọng ảnh hưởng đến cả cuộc đời của trẻ. Ở giai đoạn này, cần phải nhìn ra khả năng và năng khiếu của trẻ hơn là đam mê. Hãy nhớ rằng, nếu bạn vượt trội ở lĩnh vực nào đó, đam mê cũng sẽ hé lộ. Nhưng nếu bạn chọn phải lĩnh vực mà bạn không thể theo nổi, khi đó thay vì lòng ham thích, bạn sẽ chỉ thấy chán ghét và sợ hãi. Với kinh nghiệm sống của mình, phụ huynh nên khuyên trẻ chọn hướng đi có thể phát triển nghề tốt về sau.

Nếu bố mẹ được lựa chọn thì hầu hết trẻ em đều sẽ theo ngành khoa học, vì như thế trẻ sẽ có sự chuẩn bị kỹ càng cho nghề kỹ sư, bác sĩ - những nghề được ưa chuộng nhất trong xã hội Ấn Độ hiện tại. Tất nhiên đó toàn là nghề được trọng vọng nhất, nhưng có phải là sự lựa chọn tốt nhất? Câu trả lời là hoàn toàn KHÔNG. Nền công nghiệp tri thức và dịch vụ tạo ra sự thúc đẩy lớn lao đối với nền kinh tế đất nước và chúng ta đang có nhiều lựa chọn hơn bất cứ thời điểm nào trong lịch sử. Ngành y tế, du lịch, truyền thông, kỹ thuật, quản lý, dịch vụ tài chính, hợp tác giáo dục, quản lý dự án, quản lý sự kiện là một vài ví dụ trong số hàng ngàn lựa chọn. Chỉ một vài ngành trong đó lấy các môn khoa học làm yếu tố tiên quyết. Ngày nay, có rất nhiều lựa chọn nên ai cũng có thể dễ dàng thử nhiều lần để tìm công việc phù hợp nhất với mình. Tất cả những gì phụ huynh cần làm là giúp cho con mình hiểu được đâu là ưu, nhược điểm của bản thân, để đưa ra quyết định có tính thực tế. Và cần nhớ, bạn đừng

buộc trẻ theo đuổi thứ chúng không thích.

Để tôi kể ngắn gọn cho các bạn nghe câu chuyện của con trai tôi. Ở trường, con tôi chỉ là học sinh có học lực trên trung bình một chút. Cháu muốn theo đuổi ngành khoa học. Tôi thấy cháu học khá toán nên vẫn động viên cháu theo hướng đó. Tất nhiên tôi không kỳ vọng cháu được như Thomas Edison. Lý lẽ của tôi là những kiến thức khoa học cháu học được ở trường sẽ giúp cải thiện khả năng suy luận logic và nhìn chung chẳng phương hại gì. Hoàn thiện chương trình học ở trường - vẫn ở mức trên trung bình một chút, con trai tôi muốn theo học ngành khoa học máy tính (có thể tôi là hình mẫu của cháu). Cháu lấy được bằng cử nhân khoa học máy tính, làm một công việc bình thường nhưng rồi đột ngột có bước chuyển lớn lao. Cháu nhận ra đó không phải nghề nó muốn làm. Thời đó ngành công nghiệp phần mềm đang phát triển cực thịnh, nhưng con tôi muốn làm một nghề nào khác chứ không phải nghề liên quan đến phần mềm. Nhiều bạn đồng nghiệp khuyên tôi nên động viên cháu đừng bỏ nghề máy tính mà hãy theo học bằng thạc sĩ khoa học máy tính hay thạc sĩ khoa học quản trị - những loại bằng cấp có lợi cho nghề.

Lý lẽ của con tôi đưa ra hết sức đơn giản: “Con không ghét máy tính, nhưng con cũng không mê nó.” *Con tôi chưa tìm ra thứ nó thích nhưng cháu biết rõ thứ mình không thích.* Tôi chẳng còn gì hải lòng hơn. Cháu chọn theo ngành quản lý nguồn nhân lực vì muốn thâm nhập lĩnh vực quản lý. Cháu không thích Marketing và đặc biệt ghét ngành tài chính. *Lại một lần nữa biện pháp loại trừ đã giúp ngành quản lý nguồn nhân lực trở thành một lựa chọn hợp logic.* Tôi cho rằng khi nhìn lại, đó là một lựa chọn đúng đắn bởi lẽ con tôi không chỉ vui vẻ mà còn rất yêu nghề và thể hiện cực tốt. Theo tôi, nếu bạn theo đuổi mục tiêu lớn và không phức tạp hóa quyết định của mình, bạn sẽ đạt được điều mong muốn.

Đừng bao giờ chỉ trích một người trước khi tự đặt mình vào vị trí của người đó trong một thời gian. Như vậy, nếu người đó có không thích những lời bạn góp ý, cũng chẳng sao cả bởi bạn đã biết được người đó cảm thấy thế nào.

- Robin Evans (1944-1993), nhà sử học Anh

Giảm thiểu chỉ trích, phê bình

Những lời chỉ trích là sát thủ hàng lớn hơn ở người lớn. Nó sẽ gây ra tác động lâu dài đến cá tính đứa trẻ. Ở trường cũng như ở nhà, trẻ luôn có những đồ vật và hoạt động đặc biệt yêu thích, cảm giác yêu thích là bước đầu tiên dẫn đến đam mê. Những lời phê bình, chỉ trích lặp lại nhiều lần sẽ bào mòn lòng nhiệt tình, nhấn chìm năng lực hay cảm hứng của trẻ đối với mọi hoạt động.

Tôi nhớ trước đây chúng tôi rất thích làm mô hình ở trường. Chúng tôi sử dụng các loại nguyên vật liệu khác nhau, bỏ ra hàng giờ liền ở xưởng của trường để dựng lên những lâu đài trong mộng tưởng. Bố mẹ và thầy cô luôn luôn động viên chúng tôi dựng các mô hình đó, dù xét theo tiêu chuẩn thông thường, việc làm của chúng tôi có phần kỳ cục.

Đôi khi không có đủ tiền mua loại nguyên liệu cần thiết, chúng tôi tìm cách ứng biến. Một vài đứa trong nhóm quá sức say mê công việc dựng mô hình đến độ mất cả ý niệm về thời gian và về nhà rất muộn vì cố làm nốt phần công việc. Bạn hãy thử tưởng tượng mà xem, chúng ta đang hết sức hưng

phần, vậy mà có ai đó chỉ trích, chê bai sản phẩm cuối cùng, cảm giác của chúng ta sẽ ra sao đây? Đôi khi phụ huynh và giáo viên cũng phê bình, chỉ trích để con cái, học trò hành xử theo quy tắc thông thường. Mặc dù các nguyên tắc, sự tôn trọng luật pháp là việc chẳng thể dừng, nhưng nếu quá gò ép thì đồng thời bạn cũng đã giết chết khả năng sáng tạo.

Chúng ta phê bình vì mong muốn con cái mình cư xử hợp lẽ thường. Với cách làm này, chúng ta chỉ có được những công dân rô-bốt hàng loạt. Chúng ta sẽ chẳng thể mong đợi lòng nhiệt tình từ những “công dân rô-bốt” này được.

Hạt giống kiêu kỳ mãi miết chỉ trích từng bông hoa một, cho đến một sớm hè nọ, nó tỉnh giấc nhận ra mình chỉ là một cây cỏ dại.

- Mildred Howells (1872-1966)

Hành động như người lãnh đạo thực thụ

Không chỉ lĩnh vực chính trị, quân sự hay các doanh nghiệp mới cần người lãnh đạo. Khi còn bé, bố mẹ và thầy cô chính là tấm gương mà chúng ta hướng đến. Chúng ta trông chờ ở họ sự hướng dẫn, một cái gật đầu và sự đảm bảo. cần nhớ rằng các nhà lãnh đạo lớn biết khơi gợi đam mê trong lòng dân. Winston Churchill, John F. Kennedy, Adolf Hitler, Nelson Mandela, Lee Lacocca, Tướng George S. Patton đều là những nhà lãnh đạo truyền “lửa” cho người dân và cấp dưới của mình.

Vì thế, ban giám hiệu, giáo viên và phụ huynh cần bộc lộ khả năng lãnh đạo đúng đắn. Phẩm chất và năng lực lãnh đạo đặc biệt vượt trội ở các ông bố và hội truyền giáo ở trường, và bọn trẻ rất ngưỡng mộ họ. Khi phụ huynh bộc lộ khả năng lãnh đạo, họ không chỉ được bọn trẻ tôn sùng mà còn trở thành tấm gương của các con mình. Những nhà lãnh đạo tài ba sẽ truyền cảm giác tự tin và niềm đam mê cho người khác.

Làm gương

Nhiệt tình là thái độ có thể lây lan. Việc cha mẹ bộc lộ sự hứng khởi và niềm đam mê trong cuộc sống thường nhật sẽ mang lại những tác động tích cực lên con trẻ. Với tư cách là bậc làm cha làm mẹ, chúng ta trở thành nguồn cảm hứng đối với con cái. Khả năng tác động sẽ tăng đáng kể nếu bọn trẻ thấy bạn theo đuổi niềm đam mê chứ không chỉ nói suông. Nếu bạn mê tập Yoga vào buổi sáng và đều đặn luyện tập ở nhà, tôi dám chắc con bạn sẽ quan sát và một ngày nọ, cháu sẽ tham gia cùng bạn. Tôi có một người bạn, cha anh ấy là kỵ binh và rất mê cưỡi ngựa. Bác ấy cưỡi ngựa rất giỏi và thường xuyên chơi môn mã cầu. Cả hai con trai của bác ấy đều thích cưỡi ngựa và đã tập cưỡi từ thời còn bé xíu. Vào giờ ăn tối, những chú ngựa, những bộ yên cương và thú cưỡi ngựa là chủ đề được ưa thích nhất trong gia đình. Họ có một bộ sưu tập khổng lồ các bức ảnh về ngựa, các cuộc đua, thậm chí còn chế yên cương thành ghế ngồi.

Trẻ con trước nay chẳng bao giờ chịu nghe người lớn, nhưng chúng bao giờ cũng bắt chước rất tài các hành vi của họ. - James Baldwin (1924-1987)

Đây thực sự là bài học đáng ghi nhận cho các bậc phụ huynh. Nếu bản thân bạn không yêu thích

bất cứ điều gì và không thể hiện ra (vì bạn đâu có thứ gì để thể hiện) thì làm sao bạn có thể mong đợi con mình có niềm say mê nào đó. Nếu gặp phải tình trạng như vậy, bạn nên cố tìm cách đánh thức niềm đam mê của chính mình bằng cách đọc lại cuốn sách này từ đầu. Hãy chú ý những gợi ý trong sách, để phát hiện niềm đam mê của bạn. Hãy để cảm hứng của bạn tuôn trào, và truyền cho con cái bạn.

Hiệu quả lớn nhất của bất cứ một cuốn sách nào chính là ở chỗ nó kích thích người đọc tự thân vận động. - Thomas Carlyle (1944-1993),

Tạo thói quen đọc sách

Với sự ra đời của hàng loạt thiết bị điện tử và máy vi tính, thói quen đọc sách đang dần bị quên lãng. Thế hệ trẻ hầu như đã không còn đọc sách bổ sung kiến thức mà chỉ đọc các sách giáo khoa có trong chương trình học ở trường. Việc đọc sách về các chủ đề khác nhau không chỉ cải thiện khả năng diễn đạt mà còn mở mang tầm hiểu biết của bạn.

Khi tôi khuyên bạn tạo thói quen đọc sách cho con cái, tôi không có ý định nói rằng bọn trẻ phải đọc những cuốn sách chuyên sâu nặng nề. Nên biến sách thành niềm vui. Bằng cách đọc bất cứ loại sách nào mà bạn muốn như truyện ngắn, tiểu thuyết, truyện tranh... Bạn luôn học được nhiều điều mới mẻ từ những người viết truyện. Mỗi tháng bạn chỉ cần dành ra một khoản tiền nho nhỏ là đủ sách cho cả gia đình đọc. Xây dựng một thư viện nhỏ tại gia cũng không phải là ý kiến tồi. Đừng khăng khăng bắt đầu với những cuốn sách quá “nghiêm túc”, cổ điển. Nếu bạn bảo với bọn trẻ rằng đọc sách là công cụ hỗ trợ hữu ích cho việc học, chắc chắn chúng sẽ chẳng muốn cầm đến sách. *Nếu bạn thuyết phục con mình rằng con sẽ có nhiều niềm vui nhờ đọc sách, khi đó thái độ của chúng sẽ mềm mỏng hơn. Cách tốt nhất vẫn là duy trì thói quen đọc sách.* Hãy làm những gì bạn đã nói, nếu con bạn thấy bố mẹ thích thú đọc một cuốn sách, có thể chúng sẽ tìm đọc chính cuốn đó vì tò mò.

Tôi thấy truyền hình có tính giáo dục cao. Mỗi khi ai đó bật ti vi lên, tôi liền vào thư viện và cầm sách lên đọc. - Groucho Marx (1890-1977), diễn viên hài Mỹ

Đọc sách cũng có thể gây nghiện. Một khi đã mê rồi thì bạn chẳng thể nào dứt bỏ được. Khi thói quen này đã được hình thành, bọn trẻ sẽ rất thích tự đi mua sách về đọc. Lúc này, hãy hướng cho chúng đọc sách tiểu sử. *Sách tiểu sử là nguồn khơi gợi cảm hứng đặc biệt.* Tôi vẫn nhớ như in cảm giác ngất ngây khi đọc sách về tiểu sử Lee Lacocca³⁵ gần hai mươi năm trước. Bạn cũng nên khuyến khích trẻ đọc sách về thuật lãnh đạo, sách khơi gợi cảm hứng và dạy cách ứng xử. Sẽ rất tốt nếu bạn tạo được thói quen mang theo sách trong các kỳ nghỉ hay khi đi du lịch.

Internet cũng là một nguồn cung cấp thông tin hữu ích. Thật không may trên mạng cũng tràn lan những tác động tiêu cực. Sinh viên không còn tìm đọc sách mà bắt đầu sao chép máy móc bằng cách tải các bài luận về rồi cắt, ghép chúng lại với nhau. Không gì có thể thay thế việc đọc sách báo, tạp chí, cũng không gì có thể thay thế các lớp học. Vì thế khi ai đó ca ngợi việc bạn có thể ngồi dưới bóng cây lướt net qua wifi, bạn hãy suy nghĩ kỹ càng. Liệu việc đó có mang lại nhiều ích lợi không?

Chỉ có duy nhất một điều đáng ngạc nhiên là khi một ai đó hiểu được hoàn toàn về chính họ. -

Khuyến khích khám phá

Ở phần trước của cuốn sách này, tôi đã đề cập rằng người ta nên tạo cho mình thói quen khám phá cái mới. Đọc những cuốn sách mới, thử các món ăn khác nhau, diện những kiểu trang phục thật phong phú. Có như vậy mới có thể phá vỡ nhịp sống đều đều thường ngày.

Một bước tiến xa hơn là khám phá - nghĩa là bạn dò dẫm vào những địa hạt chưa được khai phá. Những người giàu đam mê đều thích mạo hiểm, cảm giác “liều” giúp họ thấy hứng thú hơn. *Làm sao bạn có thể biến niềm đam mê thành nghề nghiệp nếu như bạn không có tinh thần phiêu lưu.* Bởi thế, nếu có thể, chúng ta cần động viên con cái mình đi bộ đường dài, dạo chơi trong rừng, tham gia nhiều trò chơi, các môn thể thao mạo hiểm.

Những hoạt động đó mang tính chất phiêu lưu và cần được sự chấp thuận của bạn. Vì thế, nếu con bạn muốn tổ chức đi bộ đường dài cùng bạn bè, bạn đừng ngăn cản. Ngày nay, bọn trẻ bị “giam chặt” ở nhà vào dịp hè, chúng thường chơi trò chơi điện tử trong những căn phòng điều hòa mát rượi. *Chúng bị cách ly hoàn toàn với các môn thể thao năng động, từ bóng đá, khúc côn cầu, bóng rổ cho đến môn leo núi hay chơi tàu lượn.* Chúng ta đang tạo ra một thế hệ ẻo lả. Vì sao bạn mong đợi con mình mạo hiểm theo đuổi các sở thích đặc biệt trong đời (những sở thích vốn chứa đựng nhiều rủi ro) trong khi cháu chưa từng được phép đá bóng dưới mưa vì sợ bị cảm lạnh. Cho con bạn tham gia trại hè do các đơn vị chuyên nghiệp tổ chức cũng là một ý hay. Những người tham gia trại hè sẽ được học kỹ năng nhảy cầu, leo núi, thậm chí là chèo thuyền trên sông. Tôi nhớ đã để cho con trai tôi tham dự một trại hè như vậy trong một tuần với tất cả các hoạt động kể trên. Khi đó cháu mới 14 tuổi và tôi đã hết sức ngạc nhiên trước mọi sự chuyển biến. Một tuần xa nhà, sống trong những căn lều lạnh cóng, thực hiện chương trình luyện tập vất vả và tự mình giải quyết mọi việc đã giúp cháu trưởng thành hơn nhiều.

Nếu bạn không sống bên rìa, có nghĩa bạn đang chiếm quá nhiều chỗ. - Khuyết danh

Tham gia vào việc học của con

Trong bối cảnh hiện tại, đây là một trong những yêu cầu hàng đầu. Rất nhiều phụ huynh sống ở thành thị gặp áp lực về mặt thời gian. Trung bình mỗi ngày một người làm việc khoảng 10 tiếng đồng hồ. Cộng thêm một đến hai tiếng di chuyển trên đường, bạn mất tất cả 12 giờ đồng hồ cho công việc. Lúc ở nhà, bạn phải phân bổ thời gian cho hàng tá hoạt động chung của gia đình như xem ti vi, DVD, trả lời điện thoại, lướt net... Ngày nay, do phải chịu đựng tình trạng quá tải thông tin, chúng ta không còn thời giờ riêng cho bản thân.

Chẳng có gì tự dưng sinh ra cả, việc truyền cảm hứng cho con bạn cũng phải trả một cái giá nhất định. Nếu muốn con mình theo đuổi và dồn hết tâm sức cho niềm đam mê, khi đó bạn cần dành thời gian tham gia vào việc giáo dục cháu. Như tôi đã nhắc đến ở trước, cha mẹ là các đại cổ đông của quá trình trưởng thành của con cái. Bình thường trẻ ở trường khoảng tám tiếng, thời gian còn lại chủ yếu chúng ở nhà hoặc bên bạn bè. Và trong khi một giáo viên phải để mắt đến tầm 40 trẻ một lúc thì phụ huynh chỉ cần để tâm đến con mình là đủ. Do đó, các bậc cha mẹ có khả năng tạo ảnh hưởng sâu đậm hơn thầy cô nhờ mối liên hệ mật thiết với con cái.

Thật đáng buồn khi hiện nay, nhiều bậc phụ huynh nghĩ rằng chỉ việc móc hầu bao là coi như xong phần trách nhiệm của mình. Họ mất nhiều công sức “lên mặt” với thầy cô của con cái mình hơn là hướng dẫn thực sự cho đứa trẻ. Họ dễ dàng đổ lỗi cho phía nhà trường và môi trường giáo dục mà chẳng bao giờ nhọc công xắn tay vào giải quyết vấn đề. Lúc nào họ cũng bênh con mình chăm chặp! Đây có phải là những việc cần thiết để nuôi nấng một đứa trẻ? Tôi cho rằng phụ huynh nên cùng trẻ học những môn học khó. Bạn có thể dễ dàng thực hiện công việc này đến năm con bạn học xong lớp 10, bởi vì ở đô thị, thường thì các ông bố bà mẹ đều có học thức cao, ít ra là đủ để chỉ dạy cho trẻ những môn học chính. Khi phụ huynh cùng tham gia, trong mỗi đứa trẻ, lòng biết ơn sẽ lớn dần lên. Trên thực tế, đây chính là điểm khác biệt căn bản giữa nền văn hóa phương Tây và phương Đông. Đa phần phụ huynh phương Đông dành nhiều thời gian hơn cho con cái và việc học của chúng. Thật đáng buồn, ngày nay tình trạng này đang có xu hướng đảo ngược.

Ngoài việc dạy dỗ kiến thức, phụ huynh cũng cần dạy cho trẻ kỹ năng sống. Đây là những nhân tố căn bản định hướng cho trẻ trong cuộc sống. Chẳng hạn như việc đối đầu với thất bại, kỹ năng thương thuyết, kỹ năng thuyết phục người khác khi có ý kiến trái chiều, khả năng chia sẻ, chăm sóc người khác, tất cả những điều này tốt hơn hết trẻ nên được học ở nhà. Cách dạy đơn giản nhất là làm gương cho trẻ. Đừng quên, mỗi ngày chúng ta càng cần có nhiều kiến thức, nhiều kỹ năng hơn nữa. Một số trong đó nhất định phải do bố mẹ truyền dạy. Với tư cách là người làm cha làm mẹ, bạn phải chỉ bảo cho con mình, sao cho chúng có thể sẵn sàng đối mặt với thế giới.

Đừng để bạn trẻ nuôi ảo tưởng

Khi bản thân có quá nhiều dục vọng chúng ta sẽ trở nên thực dụng hơn rất nhiều. Một tài khoản ngân hàng kèch xù, một khu làm việc sang trọng, một công việc với mức lương hậu hĩnh, một chiếc xe cực “ngon” và một ngôi nhà đẹp lộng lẫy. Đây là những dấu mốc, chúng ta luôn đặt chúng ở mức thật cao. Mỗi khi nhìn người xung quanh làm việc như điên, mỗi ngày tầm 14 giờ đồng hồ, bạn nghĩ họ đang làm việc vì điều gì? Họ làm để đạt những dấu mốc nêu trên! Càng đạt đến vị trí cao, họ càng thấy bất an bởi mục tiêu ngày càng được đẩy lên cao hơn nữa. Nếu bạn nuôi dạy con mình theo phương châm phải đạt đến đỉnh cao nhất trong mọi lĩnh vực, tôi dám chắc rằng chúng sẽ chẳng bao giờ tìm được niềm đam mê trong đời. *Bạn đã đặt ra mục tiêu, cung cấp phương tiện cho con bạn, vậy còn lấy đâu ra chỗ cho đam mê được.*

Nếu muốn theo đuổi đam mê, bạn phải chấp nhận đánh đổi một số thứ trong cuộc sống. Khi nuôi dạy con, bạn luôn phải hướng đến mục tiêu gia đình. Hãy để con bạn ý thức được rằng tiền là quan trọng nhưng không phải là tất cả. Điều này ít ngôi trường nào dạy cho trẻ. Không chỉ dạy, cha mẹ còn phải làm gương cho con mình. *Chúng ta hãy nghe những gì tài tử John Abraham³⁶ nói: “Bố mẹ là tấm gương mẫu mực giúp tôi luôn tự đứng vững trên đôi chân của chính mình.”* Trong nhiều cuộc phỏng vấn, anh kể rằng bố mẹ anh thích đi lại bằng xe buýt. Họ thực sự làm những điều mà họ muốn con cái làm. *Con cái của họ sẽ luôn thấy hài lòng và sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong cuộc sống để làm theo lời con tim mách bảo, bởi chúng sẵn lòng di chuyển thậm chí là bằng xe buýt - nếu thực sự cần.* Có thể coi đây là một dạng “thanh lọc” - những gì chúng ta học được từ cha mẹ. Đây là một nhiệm vụ khó khăn đối với những ông bố bà mẹ cực kỳ tham vọng và tự đặt mục tiêu cho mình quá cao. Con cái cũng sẽ học theo hình mẫu của họ. Nếu bạn thuộc típ giàu tham vọng như vậy, bạn hãy thử nhìn lại triết lý sống của bản thân sao cho không gây ảnh hưởng nặng nề đến các con.

Khuyến khích con bạn thử và tạo khác biệt

Kiran Bedi³⁷ được mời đến trường chúng tôi để trò chuyện với sinh viên, bà thường chọn chủ đề về tính cá nhân và các môn học này. Bà giải thích về ý nghĩa các môn khoa học nhân văn một cách đơn giản, dễ hiểu. *Các môn khoa học xã hội nhân văn giúp bạn theo đuổi một điều gì đó khác biệt so với những gì bạn đã và đang thực hiện.* Một kỹ sư có thể học về nhạc lý hay hội họa. Trên phương diện nào đó, điều này cho phép bạn theo đuổi niềm đam mê cá nhân. Nó đồng thời là một giá trị cộng thêm cực kỳ đáng quý.

Tiến sĩ S. B. Mujumdar- Hiệu trưởng trường đại học Symbiosis - trong khi tham gia diễn thuyết về các môn khoa học xã hội nhân văn - đã nói rằng, có thể chỉ với khoa học xã hội nhân văn thì bạn không tìm được một công việc được trả lương hậu hĩnh, nhưng nó là một giá trị gia tăng vô cùng hữu ích. Ông giải thích về lợi ích của giá trị gia tăng một cách sống động bằng cách lấy ví dụ về nước. Nước nóng và nước lạnh trông thì giống nhau nhưng nước nóng có chứa thành phần giá trị gia tăng. Đam mê cũng được coi là một thành phần giá trị gia tăng - nó mang đến cho bạn một nguồn năng lượng khác biệt. Bạn không thể nhìn thấy nhiệt lượng nhưng có thể cảm nhận được nó.

Nếu bạn muốn con mình giàu đam mê thì hãy hướng dẫn và động viên cháu tạo nên sự khác biệt. Con bạn không cần phải đi theo lối mòn. Hãy để cháu khám phá những con đường, những cơ hội mới. Nếu con bạn theo bước của hàng triệu người khác, khi đó cháu sẽ là một trong số hàng triệu người - cũng giống như mọi người xung quanh. Điều này không có nghĩa con bạn phải luôn luôn khác biệt. Chính bản thân bạn cũng không cần phải khác biệt hoàn toàn, có thể bạn vẫn là một bác sĩ, nhưng con đường đi của bạn sẽ khác những bác sĩ khác. Có thể bạn là họa sĩ nhưng có một phong cách khác với các họa sĩ khác - một phong cách của riêng bạn. Có thể bạn là CEO của một công ty nhưng hãy thể hiện khả năng lãnh đạo khác biệt - một phong cách khác biệt.

Nếu bạn tìm hiểu về Kiran Bedi, bà là nữ cảnh sát viên đầu tiên của Ấn Độ tạo được sự khác biệt. Bà đã phát triển bộ môn thiền ở nhà tù Tihar- một điều không ai dám nghĩ đến. Bà luôn hành động một mình, đặt hết nhiệt tâm vào công việc. Bạn nghĩ bà học được điều này từ đâu? Theo lời bà, bà học được từ cha mình - người luôn nói rằng con gái mình sẽ khác biệt so với người xung quanh, ông khuyến khích con cái hành động khác biệt và Kiran Bedi - con gái của ông khi lớn lên đã thực sự khác biệt.

Dạy về lòng can đảm

Lòng can đảm không nhất thiết phải được hữu hình hóa. Lòng can đảm tồn tại và phát triển dưới nhiều dạng. Khi chọn nghề, bạn cần đến lòng can đảm; khi nhận một công việc, bạn cần đến lòng can đảm và khi bỏ việc vì không thích, bạn cũng phải hết sức can đảm. *Có hàng triệu người làm việc để kiếm sống, nhiều người ghét công việc của mình nhưng vẫn đều đặn làm việc mỗi ngày bởi vì họ không có lòng can đảm để vứt bỏ nó và làm theo lời mách bảo của trái tim.* Lòng can đảm đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình theo đuổi đam mê. Các bậc phụ huynh đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc biến can đảm trở thành một nét tính cách của con cái họ. Đôi khi con cái cần được bạn ủng hộ và khuyến khích khi làm điều gì đó. Ruppen Kapoor- người sáng lập tổ chức *Niềm tin của trẻ em và Bạn* (Child Relief and You - CRY) muốn bỏ việc để dồn công sức cho CRY. Bạn bè khuyên can anh hết lời nhưng mẹ anh lại động viên con mình. Trên thực tế, bà là người duy nhất ủng hộ anh từ bỏ công việc với mức lương bổng cao ngất ngưỡng để chăm lo cho CRY - làm theo lời mách bảo của trái tim anh.

Con tàu an toàn nhất khi nằm trên bến cảng, nhưng cuộc sống của chúng lại không nằm ở đó. - William Shedd (1820-1894)

Khuyến khích con bạn thử nghiệm

Làm sao bạn có thể phát minh được điều gì đó mới mẻ nếu không thử nghiệm? Bạn nên biến thử nghiệm thành một thói quen, nó sẽ trở thành bản năng thứ hai nếu được học hỏi từ bé. Thử nghiệm có thể mang lại kết quả tốt đẹp hoặc tồi tệ. Nếu thử nghiệm thành công, bạn sẽ có được kết quả tốt đẹp, nhưng nếu thất bại, nó sẽ trở nên tồi tệ. Khi thử nghiệm, bạn nên chuẩn bị sẵn tâm thế đón đợi thất bại, tích cực dần bước và nỗ lực hết mình. *Những trẻ được bố mẹ nuôi dạy với triết lý như trên chắc chắn sẽ bước theo con đường chúng chọn, bởi đó là con đường rải đầy hoa hồng đối với chúng.*

Cuộc sống sẽ trở nên quá ngăn ngại đối với những ai không dám trải nghiệm.

Cảm giác hài lòng chính là chìa khóa

Trong bối cảnh hiện tại, cảm giác hài lòng trở thành ưu điểm có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Chúng ta cần hiểu được nhu cầu thực sự cần để sống ổn thỏa. Khi đã đạt đến một giai đoạn nào đó, người ta sẽ nhận ra tất cả những gì mà mình đã theo đuổi trong suốt cuộc đời đều sai lầm. Đa phần những mục tiêu của chúng ta đặt ra đều bị nhiễu loạn. Bởi mục tiêu được đặt ra bằng lý trí chứ không phải bằng con tim, nên chúng ta thường “sao chép” mục tiêu của người khác. Thay vì quan tâm xem mình đang tiến triển ra sao chúng ta cứ mãi miết nhòm ngó xem người khác đã đạt được những gì. Đây chính là khởi điểm của những cuộc đua vô nghĩa. Như tôi đã nói ở trước, chúng ta nhận ra điều này quá muộn, khi không còn đủ thời gian dành cho trái tim và rồi buột mồm thốt lên *tôi ước gì mình từng làm những việc đó.*

Bài học rút ra là hãy dạy con mình biết tự hài lòng. Tự hài lòng không đồng nghĩa với đầu hàng số phận, ngồi không và chẳng làm gì. *Sự hài lòng là một trạng thái cân bằng của trí óc - sự cân bằng giữa việc đạt được quá nhiều và chẳng đạt được gì - một con đường trung lập.* Người đạt được trạng thái này có thể làm theo lời mách bảo của trái tim. Họ không thực sự bận tâm nhiều về thành quả. Họ tận hưởng quãng đường đi hơn là đích đến.

Giải quyết sai lầm

Trong cuộc đời, không ai có thể tránh khỏi sai lầm. Miễn sao chúng ta học được từ những sai lầm đó. Chúng ta có thể phân sai lầm thành ba kiểu:

- Sai lầm vô tình
- Sai lầm thử nghiệm
- Sai lầm chủ tâm

Sai lầm vô tình thường diễn ra trong cuộc sống vì những sự cố ngoài ý muốn. Vì thế bạn cần nhắc nhở con mình thận trọng một chút để tránh sai sót. Bạn không nên quá nghiêm khắc mà chỉ cần nói rõ cho con biết là phải luôn cẩn thận - dầu sao thì chúng ta cũng đang sống trong một thế giới với nhiều sai lầm vô tình (có thể tránh được nếu ta để ý) cần hạn chế. Chẳng hạn, nếu con bạn để quên ô ở rạp chiếu phim, bạn cần nhắc cháu chú ý hơn ở những lần tiếp theo, tránh bất cẩn như lần vừa rồi. Sai lầm thử nghiệm xảy ra khi trẻ thử làm điều gì đó mới mẻ hoặc đang trong quá trình học hỏi. Bạn không thể trút cơn giận lên đầu con mình vì cháu ngã trong khi tập đi xe đạp hoặc viết sai trong khi ghi số ra sổ tay.

Hãy giữ bình tĩnh trước những sai lầm kiểu này. *Nếu bị phán xét quá nghiêm ngặt, con bạn sẽ trở nên sợ sệt do đó không dám thử nghiệm hay học hỏi cái mới.* Thêm một phương diện khác nữa, nếu khi còn nhỏ trẻ không được phép phạm sai lầm thì về sau chúng sẽ mắc phải những lỗi lớn, nghiêm trọng và gây tổn thất nhiều hơn khi đi làm. Sai lầm do cố ý mới đích thực là phạm lỗi. Thường người ta tạo ra chúng để gây phiền nhiễu hoặc đạt được thứ gì đó một cách sai trái, với dụng ý xấu.

Cố tình quên ô ở rạp chiếu phim để chọc tức bố mẹ không phải là việc đáng làm, hành động này cần được chấn chỉnh. Vì thế, bạn cần khuyến khích trẻ có sai lầm thử nghiệm, nhắc nhở chúng khi có lỗi nhỏ do bất cẩn (vốn có thể tránh được) nhưng đặc biệt khiển trách những lỗi cố ý gắn với ý định xấu.

Đừng quá bao bọc con bạn

Gần đây các bậc cha mẹ có xu hướng quá bọc và nuông chiều bọn trẻ. Có hai lý do chính đáng cho xu hướng này. Thứ nhất, người dân thành thị hiện nay kiếm được nhiều tiền gấp ba lần thời điểm cách đây ba thập kỷ, họ có đủ tiền để chăm lo cho con cái. Thứ hai, vì các bậc phụ huynh bận rộn làm việc, ít có thì giờ cho con cái, họ bù đắp bằng cách đáp ứng mọi nhu cầu của bọn trẻ. *Nếu có tiền, bạn cứ việc tiêu xài theo ý muốn nhưng cần phải dạy cho con bạn biết giá trị của đồng tiền.* Nếu không, đến một lúc nào đó, khi bạn không còn theo bước chúng, chúng sẽ cảm thấy giận dữ vì thiếu tiền. *Chúng ta cũng hết sức bao bọc cho con cái mình. Điều này chỉ càng khiến cho bọn trẻ dễ nản lòng. Hãy để cho chúng tự đối mặt với những trận chiến nhỏ trong đời. Biến điều này thành thói quen sẽ làm tăng khả năng chống đỡ của con bạn.*

Nếu con bạn không tự giải quyết được công việc riêng mà luôn cần bạn hỗ trợ về mọi mặt, rõ ràng chúng không đủ dũng cảm làm theo lời mách bảo của con tim. *Vì thế đừng khiến con bạn trở nên quá phụ thuộc đến độ không thể làm những điều chúng muốn.* Nói cách khác, hãy giúp cho con bạn có được một tinh thần thép, điều này sẽ mang lại rất nhiều ích lợi cho chúng trong suốt cuộc đời trước mắt.

Thời trước, phụ huynh thường từ chối một số yêu cầu không chính đáng của con cái, chẳng hạn như món đồ chơi đắt tiền hay chiếc đồng hồ xa xỉ. Thường thường bọn trẻ rất ghét việc này nhưng nhờ thế chúng hiểu được giá trị của đồng tiền và ghi nhớ những lần không được đáp ứng. Ngày nay các ông bố bà mẹ như vậy không còn, bởi họ luôn muốn phung phí tiền cho con cái. Tuy nhiên hành động này gây ảnh hưởng tiêu cực đối với tính cách của trẻ.

Khuyến khích sáng kiến

Nhiều bậc phụ huynh không để cho con mình thử nghiệm hay khám phá những điều mới mẻ. Việc này gây tác động tiêu cực đến trẻ. Hãy coi mình là người may mắn nếu con bạn luôn nảy sinh sáng kiến trong mọi việc. Chẳng hạn, con bạn bỏ tiền túi ra mua một cây con và trồng cây ở góc vườn khiến bạn ngạc nhiên. Có thể đó không phải là vị trí trồng cây lý tưởng nhưng bé đã rất sáng tạo khi tiết kiệm, mua một cái cây và trồng. Nếu bạn không khuyến khích thì ít ra cũng đừng cản đường đứa bé. Nếu đứa bé thấy sáng kiến của nó bị “thất sủng”, chắc chắn bạn sẽ thấy nó không còn hào hứng với những hoạt động khác mà bạn muốn cháu tham gia.

Nỗi sợ thất bại

Chúng ta luôn sợ thất bại. Nếu cha mẹ thổi phồng nỗi sợ này thì nó sẽ trở nên không thể kiểm soát, kết cục là con bạn sợ sệt thái quá khi tiếp cận với mọi thứ xung quanh. Điều này sẽ giết chết khả năng sáng tạo của trẻ. Vì vậy, hãy luôn tự nhủ rằng cứ cố gắng hết mình, đừng quá lo lắng về kết quả.

Tăng chỉ số đam mê nói chung

Nếu bạn luôn tràn đầy năng lượng, sẵn sàng thử nghiệm, chơi hết mình, sống tận độ, chắc chắn bạn sẽ tạo ra ảnh hưởng tích cực đến trẻ. Nếu một đứa trẻ thấy cha mẹ mình luôn chán nản, than vãn, lơ đãng thì rõ ràng cháu cũng bị tác động theo. Điều tôi muốn khuyên bạn là hãy luôn giữ trạng thái tinh thần tỉnh táo, luôn để ý củng cố tâm trạng cho bọn trẻ, bạn sẽ thấy rằng lòng nhiệt tình của chúng luôn ở mức cao. Sự hài hước, hoạt động ngoài trời cùng những buổi gặp gỡ cũng có thể giúp duy trì mức độ cao này. Vì thế, bạn hãy nỗ lực giữ cho chỉ số đam mê chung của gia đình luôn cao. Mọi thứ còn lại sẽ tự động tốt đẹp cả thôi.

Những điều tôi vừa trình bày trên đây khá đơn giản, dễ hiểu nhưng để thực hiện được tất cả thì không hẳn đã dễ. Tôi cho rằng nếu bạn nỗ lực hết sức để hiện thực hóa một số lời khuyên trên, bạn sẽ tạo được con đường đi đúng đắn cho con mình, tuân theo lời mách bảo của trái tim và luôn nhiệt tình với mọi việc trong cuộc sống.

Vai trò của cơ sở giáo dục

Tôi không phải là giáo viên mà chỉ là một người bạn đồng hành có thể trả lời các câu hỏi của bạn. Tôi dự cảm về tương lai của tôi cũng như của các bạn.

- George Bernard Shaw (1856-1950), nhà viết kịch Ireland, đồng sáng lập trường kinh tế London

Đam mê không chỉ giới hạn riêng ở trường. Chúng ta thường trải qua quá trình được giáo dục tuân từ từ thời nhà trẻ cho đến sau đại học. Nếu tôi đặt câu hỏi về sự khác biệt giữa giáo dục và đào tạo, hẳn mỗi người sẽ có một cách lý giải khác nhau. Tôi muốn phân biệt một cách đơn giản, đào tạo liên quan đến các nhóm kỹ năng riêng biệt trong khi giáo dục mang tính toàn diện nhằm phát triển mọi phương diện của một cá nhân. *Đây là lý do khiến chúng ta đôi lúc nói rằng ai đó xử sự như thể kẻ vô giáo dục. Như vậy có nghĩa hệ thống giáo dục cần tạo ra ảnh hưởng tích cực đến trí óc cũng như con tim mỗi người.* Có như vậy chúng ta mới ngày càng thêm tò mò, hăng say và có trí tưởng tượng phong phú hơn. Thật không may, hệ thống giáo dục của chúng ta lại quá nhấn mạnh vào tính học thuật mà không chú trọng tạo nguồn cảm hứng và lòng say mê cho học sinh, sinh viên.

Không có một hình thức cố định nào để khơi dậy đam mê ở các trường phổ thông và cao đẳng, đại học nhưng cần khuyến khích học sinh, sinh viên coi việc học là vì lợi ích của chúng hơn là nhằm đảm bảo về mặt điểm số và bằng cấp. Chỉ trừ khi chúng ta động viên và cổ vũ niềm đam mê của từng em một, nếu không các em sẽ khó lòng nhận ra năng lực và mong muốn cốt lõi của bản thân. Học sinh, sinh viên cần được khuyến khích để phát triển với tư cách cá nhân hơn là một sản phẩm mô phạm. Trường học hiện nay đều rất hạn chế trong việc dạy cho học sinh kỹ năng sống, như kỹ năng giải quyết tình huống tranh chấp, khả năng tự nhận thức, kỹ năng đàm phán, hiểu biết về động lực và giá trị.

Dưới đây là một số việc mà nhà giáo dục có thể thực hiện để khơi gợi đam mê và thúc đẩy cá tính của học sinh, sinh viên:

- Không phản ứng trước hội chứng cung cầu
- Trở thành doanh nhân
- Mời diễn giả chia sẻ kinh nghiệm
- Khuyến khích học nhóm
- Giúp đỡ từng học sinh học tập
- Dạy học sinh khả năng tự quản lý
- Tham gia các hoạt động ngoại khóa
- Hoạt động dựa trên các đoàn thể học sinh, sinh viên
- Tạo áp lực vừa phải
- Động viên, củng cố lòng tự tin của học sinh
- Mỗi quan hệ giữa phụ huynh - giáo viên
- Tạo thói quen đọc sách
- Khuyến khích thái độ ham học hỏi

Hãy cùng xem xét chi tiết:

Trường học là nơi đá cuội tỏa sáng còn kim cương thì mờ nhạt.

Không phản ứng trước hội chứng cung cầu

Ở trường, người ta thường học tập với mục tiêu tiên quyết là kiếm được việc làm. Không chỉ vậy, họ chọn những ngành học mang tính thời thượng (ngành công nghiệp mới) và hứa hẹn sẽ còn “nóng” trong vài năm tới. Có hai điều bất cập với lựa chọn này. Thứ nhất, cái gì mang tính xu hướng sẽ không tồn tại lâu dài, ít nhất là sẽ không tồn tại suốt đời - thông thường vòng đời của một xu hướng kéo dài khoảng năm đến mười năm. Thứ hai, hiện nay mỗi người có rất nhiều lựa chọn, nếu suốt đời cứ nhất nhất giới hạn mình trong một lĩnh vực thì có thể sẽ gây hạn chế đối với tiềm năng của chính bạn. Vì thế, giáo dục cần đóng vai trò là người dẫn dắt, giúp người học bộc lộ khả năng trong bất cứ ngành nghề nào họ chọn. Nhà giáo dục cần tập trung đến vấn đề này khi tư vấn cho học sinh chọn ngành học. *Tôi lấy làm ngạc nhiên khi các kỹ sư điện tử, hóa học, xây dựng và cử nhân kinh tế đều đam mê đầu vào ngành công nghệ phần mềm chỉ vì đây là ngành thời thượng hiện nay.*

Hãy trở thành doanh nhân

Cần nhấn mạnh cho sinh viên hiểu rằng đừng phụ thuộc vào chính sách việc làm của chính phủ. Làm sao để bạn có thể thuê được cả chục người cho công ty bạn sáng lập. *Doanh nhân luôn cần có lửa trong lòng và ý tưởng khác biệt để thổi bùng ngọn lửa đó.* Giáo viên nên khuyến khích học trò mình trở thành doanh nhân, bởi lẽ nó không chỉ giúp bạn quản lý cả một nhóm nhất định mà còn cho phép bạn dần bước vào lĩnh vực yêu thích - “theo đuổi niềm đam mê”.

Cần dạy lối tư duy này từ sớm và nuôi dưỡng nó trong quá trình giáo dục.

Mời diễn giả chia sẻ kinh nghiệm

Đây là một hình thức cực kỳ hiệu quả. Nên mời các diễn giả thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau đến trường nói chuyện với học sinh, sinh viên. Họ có thể chia sẻ kinh nghiệm, con đường thành công và gợi ý cho học sinh, sinh viên về khả năng lựa chọn. Khi lắng nghe câu chuyện của những người thành công, các em sẽ có động lực cho chính bản thân mình. Nhờ đó tầm nhìn được mở mang và có thêm nhiều kiến thức về các lĩnh vực liên quan.

Học nhóm

Khi học sinh chia nhóm để cùng giải quyết một vấn đề, môi trường học tập sẽ khác hẳn. Các em sẽ không chỉ học cách làm việc theo nhóm mà còn nhận ra được thế mạnh của bản thân. Chẳng hạn một dự án yêu cầu về trình độ công nghệ, phân tích thị trường, huy động tài trợ và trình bày ý tưởng. Như vậy người có khả năng giao tiếp sẽ đảm nhận phần trình bày ý tưởng, người nhạy bén về tài chính sẽ lo việc tìm nguồn tài trợ. Sự phân chia này sẽ giúp tăng cường khả năng tự nhận thức và nhận biết ưu nhược điểm của bản thân. Cuối cùng, nó sẽ thúc đẩy đam mê.

Với những cuốn sách hay, vấn đề không ở chỗ bạn đọc được bao nhiêu mà là bạn thấm thấu được chừng nào.

Giúp đỡ các bạn học tập

Cần khuyến khích học sinh giúp đỡ lẫn nhau trong học tập. Những người khá toán nên giúp một nhóm yếu môn này. Điều này sẽ thúc đẩy người có thể mạnh về một lĩnh vực nhất định phát huy thế mạnh của mình. Đây là cách hữu hiệu để chỉ cho họ về niềm đam mê của bản thân. Tôi từng nghe nhiều người thành công kể rằng họ thành công trong một lĩnh vực bởi vì ngay từ nhỏ họ đã say mê và giúp đỡ người khác trong lĩnh vực họ thông thạo.

Dạy học sinh khả năng quản lý

Học sinh, sinh viên cần được học về kỹ năng quản lý sự kiện. Thật không may, ở hầu hết các trường, kỹ năng này được phó mặc cho chính người học. Tôi đã từng chứng kiến nhiều học sinh sinh viên tham dự sự kiện, chỉ có điều họ không thực sự hòa mình vào không khí chung. Nhiệm vụ của người dạy học là đảm bảo rằng mọi người học đều tham gia quản lý sự kiện. Có thể đó là một trận đá bóng, trò giải đố, một vở kịch, thậm chí là một buổi Picnic. Điều này không chỉ tăng cường cảm giác tự tin trong mỗi học sinh mà còn giúp chúng thấy được đâu là lĩnh vực yêu thích và khả năng của bản thân đạt được đến đâu.

Tham gia hoạt động ngoại khóa

Việc tham gia hoạt động ngoại khóa sẽ làm tăng lòng nhiệt tình đồng thời củng cố lòng tự tôn của học sinh. Chúng cảm thấy ý tưởng của mình hợp lý nên mới được đưa vào hoạt động. Điều bạn cần lưu ý là dù rất ủng hộ học sinh nhưng quyền kiểm soát và đưa ra quyết định cuối cùng vẫn thuộc về giáo viên và các cấp quản lý. Việc tham gia quá sâu đồng thời có thể làm nảy sinh nhiều vấn đề.

Hoạt động dựa trên các đoàn thể học sinh, sinh viên

Ở trường thường có một số hoạt động diễn ra thường niên. Nên giao cho học sinh đảm nhận một phần nhỏ trong các hoạt động đó. Nhờ đó, chúng có thể lập lên các ban, hội của mình, mỗi học sinh sẽ chịu trách nhiệm đối với một khâu nhất định. Có thể tập cho các em từ tuổi thiếu niên, mức độ chịu trách nhiệm sẽ tùy thuộc vào sự trưởng thành và lứa tuổi của nhóm.

Tạo áp lực hợp lý

Áp lực từ những người đồng trang lứa trở nên sáo mòn, tôi cảm thấy đây là một căn bệnh trong xã hội hiện đại. Chúng ta thường đổ lỗi cho những người đồng trang lứa về hầu hết mọi thứ sai lầm như dính dáng đến chất gây nghiện, lái xe quá tốc độ, bất kính với cha mẹ, coi thường luật pháp, mang bầu ở trường, tự vẫn, thậm chí là xem băng khiêu dâm.

Bạn có nghĩ ba chục năm trước không hề có loại áp lực này? Đúng là như thế đấy, nhưng áp lực này là cần thiết nếu được điều chỉnh với tinh thần đúng đắn. Nếu bạn của tôi đá bóng giỏi, tôi sẽ đánh bại cậu ta trong lĩnh vực thảo luận; nếu cậu ấy học vật lý giỏi hơn tôi, tôi sẽ vượt cậu ấy ở môn văn học Anh - đó chính là tinh thần đúng đắn. Ngày nay, áp lực từ những người đồng trang lứa lại nhắm đến các thương hiệu tên tuổi, chẳng hạn như món hàng hiệu hay chiếc xe đắt tiền mà phụ huynh tặng cho con họ. Rồi chúng ta lên lớp về lòng tự trọng. Thành tố đầu tiên trong “tự trọng” chính là “tự” - tốt nhất chúng ta nên hiểu theo cách này. Đó là thành quả tự bạn đạt được, những nỗ lực tự thân mang ý nghĩa quan trọng bởi nó phụ thuộc vào bạn và chỉ bạn mà thôi. Những thứ còn lại chỉ có được do cầu xin, vay mượn hoặc trộm cướp. Tôi nghĩ phụ huynh, giáo viên cần hiểu rõ luận điểm này.

Hãy tạo ra những công dân tốt, biết tự hào về thành quả bản thân, không chấp nhận sống dựa hơi bố mẹ. Làm sao bạn có thể tạo ra đam mê từ tiền bạc của bố mình? Làm sao bạn có thể tự hào nếu giành được giải thưởng Magsaysay³⁸ nhờ thanh thế của bố? Cha mẹ lúc nào cũng lo lắng thái quá cho con mình, bản thân họ cũng bị cuốn vào vòng xoáy xô bồ - xô bồ hơn mức cần thiết để tạo chỗ dựa và tiền bạc cho con cái. Tôi từng thấy nhiều phụ huynh đứng bên ngoài phòng học có điều hòa của con mình, tay cầm những lon nước, đồ ăn đắt tiền, bồn chồn đợi hết giờ học để đưa cho con không chút chậm trễ! Họ đã quá bao bọc con mình, khiến chúng không có khả năng tự chống đỡ, khả năng chịu đựng và sự kiên nhẫn. Bởi vì mọi thứ đến với bạn quá dễ dàng, bạn không thể chấp nhận thất bại, không chấp nhận lời từ chối và không thể đợi đến lượt mình. Đến lúc này, bạn sẽ đổ thừa cho áp lực từ những người đồng trang lứa! Đây là một thành tố quan trọng giúp xây dựng cá tính và tính cách con người, nếu thành tố căn bản này không được tạo lập đúng đắn thì một người khó có đủ lòng can đảm để dẫn thân và làm theo lời trái tim mách bảo.

Động viên, củng cố lòng tự tin của học sinh

Nên tăng cường hoạt động tư vấn của giáo viên. Giáo viên cần tìm ra ưu khuyết điểm của từng học sinh, định hướng cho học sinh tìm hiểu thế mạnh và những hoạt động mà em đó yêu thích. Công việc này có ý nghĩa quan trọng trong việc củng cố cảm giác tự tin của học sinh, khuyến khích các em theo đuổi lĩnh vực mà mình có khả năng. Tất cả chúng ta ai ai cũng rất muốn biết mình đi đúng hướng hay không, các em học sinh, sinh viên cũng không phải ngoại lệ. Những lời khuyên đúng đắn và sự khích lệ kịp thời có thể làm biến đổi cuộc đời một người.

Mối quan hệ giữa phụ huynh - giáo viên

Như tôi đã nói đến ở phần đầu, bố mẹ và thầy cô là nhà đầu tư cho thế hệ tiếp theo, ở đây phụ huynh là cổ đông có thanh thế hơn. Vì thế nếu chỉ có việc định hướng ở trường không thôi thì không đủ. cần phải có sự tương tác chặt chẽ hơn nữa giữa giáo viên và phụ huynh.

Phụ huynh phải tích cực, trở thành một phần trong quá trình phát triển của nhà trường. Hợp tác chính là chìa khóa giúp cho phụ huynh và giáo viên cùng bắt tay vào một công việc khả thi và đảm bảo về sự tiến triển của nó.

Lòng ham học hỏi

Ngày nay, một số kiến thức của nhân loại có tuổi đời kéo dài không quá ba năm. Vì thế, một nửa trong số những kiến thức bạn học được hôm nay sẽ lạc hậu trong vòng chưa tới ba năm nữa. Có điều này bởi vì một thực tế rất đơn giản, công nghệ và các khái niệm đang biến đổi với nhịp độ chóng mặt. Máy tính không ngừng được nâng cấp, điện thoại di động có thêm vô số chức năng, có hàng tá cách mới để tiếp cận thông tin.

Những thay đổi trong công việc sẽ diễn ra rất nhanh chóng, bạn không chỉ cần nắm vững công việc hiện tại mà còn phải sẵn lòng học hỏi. Bởi vậy, lòng ham học hỏi có ý nghĩa sống còn trong bối cảnh thế giới hiện đại. Cần tạo cho học sinh thói quen này ngay từ cấp học thấp và biến nó thành bản năng thứ hai. Tôi đã gợi ý một số mẹo quan trọng mà phụ huynh và giáo viên nên cùng nhau cân nhắc và thực hiện thường xuyên. *Để đạt được thành công, phụ huynh và giáo viên cần có niềm tin vào nhau và chung tay xây dựng một chương trình hợp lý tối đa.*

Tạo thói quen đọc sách

Về việc học tập, không có gì có thể thay thế cho sách vở. Trường học nên có nỗ lực đặc biệt để đảm bảo học sinh, sinh viên sẽ đọc tất cả các loại sách để mở mang đầu óc.

Cùng tóm tắt

- Hệ thống giáo dục của chúng ta chủ yếu tập trung vào thành tích và điểm số mà không chú trọng vào việc khơi gợi cảm hứng và lòng nhiệt tình của người học. Chúng ta cần nhìn nhận thẳng thắn về thực trạng này.
- Phụ huynh, giáo viên và người học là những người nắm giữ cổ phần trong hệ thống giáo dục. Vì thế, chúng ta không thể quy toàn bộ trách nhiệm cho riêng giới giáo viên. Cùng với giáo viên, phụ huynh cần có thái độ tích cực để tạo chuyển biến, về phần mình, học sinh, sinh viên cũng cần nuôi dưỡng niềm yêu thích học tập.
- Phụ huynh có thể làm nhiều cách khác nhau để khơi dậy lòng nhiệt tình ở con cái mình và tiến hành một số hoạt động đặc biệt tạo nên sự đổi khác ở các cháu.
- Các tổ chức giáo dục và phụ huynh có thể làm theo một số hướng dẫn căn bản để giúp người học say mê quá trình học tập.

Đường đi của riêng bạn

1. Bạn có nghĩ nền giáo dục hiện tại có thể tạo đam mê cho người học không?
2. Có thể làm gì để khơi dậy niềm đam mê ở trường?
3. Với tư cách là phụ huynh, bạn có nỗ lực tìm hiểu và thúc đẩy niềm đam mê của con cái không? Bằng cách nào?
4. Năm hoạt động nào bạn gợi ý cho con để thúc đẩy lòng nhiệt tình và niềm đam mê đặc biệt của cháu?
5. Ba điều bạn muốn thay đổi trong nền giáo dục hiện tại? Lý do?

Nếu là phụ huynh, bạn hãy thực hiện các hoạt động sau:

- (1) Tạo thói quen đọc sách cho con.
 - (2) Mỗi tháng đầu tư một khoản tiền vừa phải để mua sách và dần dần xây dựng thư viện gia đình.
 - (3) Trong sáu tháng tới, mỗi tháng hãy đến trường con bạn một lần để trao đổi với giáo viên của cháu. Dựa vào các điểm chính đã thảo luận trong cuốn sách này, hãy lập ra một chương trình tương tác và đảm bảo chương trình này được thực thi.
 - (4) Chuyện trò với bạn bè của con bạn để biết thêm về sở thích cũng như sở trường của cháu.
 - (5) Cố gắng thể hiện vai trò lãnh đạo ở nhà.
 - (6) Thể hiện cho con bạn thấy bạn có niềm đam mê và thực sự theo đuổi nó.
 - (7) Động viên con bạn trở nên khác biệt.
7. Đề xuất ba hoạt động bạn thường áp dụng để giúp con mình có sức chịu đựng tốt hơn.
 8. Cố gắng không bảo bọc con bạn quá. Dần dần để chúng tự lập

Sự giáo dục còn hơn cả một món đồ xa xỉ, nó là một trách nhiệm mà toàn xã hội chịu mắc nợ chính mình.

- Robin Cook (1946-2005), Cựu ngoại trưởng Anh

8. Nhà lãnh đạo giàu đam mê

Tận tâm với mọi vấn đề

Nhiệm vụ của một nhà lãnh đạo là đưa người dưới của mình đi từ chỗ đã biết đến những nơi họ chưa hề đặt chân lên. - Henry Kissinger

Những gì chúng ta đã đạt được

Tôi đã trình bày về mối quan hệ giữa đam mê với thành công của mỗi cá nhân cũng như biểu hiện của từng cá thể.

Tôi đã gợi ý một số chiến lược và ý tưởng đơn giản để thúc đẩy từng cá nhân, để họ thể hiện tốt hơn, trở nên hào hứng và làm tốt hơn những việc muốn làm. Những bài tập này nên được thực hiện thường xuyên ngay từ thời còn ngồi trên ghế nhà trường. Thật không may, các trường hiện nay không mấy chú ý đến phương diện này. Tình trạng tương tự cũng diễn ra ở các gia đình khi phụ huynh không quan tâm tìm hiểu niềm đam mê của con cái. Họ cứ để mọi việc trôi theo tự nhiên.

Trong chương này chúng ta sẽ tìm hiểu cách tạo cảm hứng cho đám đông, đây chính là chức năng lớn nhất của lãnh đạo. Những người thành đạt thường dồn toàn bộ niềm cảm hứng cho thành công cá nhân.

Chẳng hạn như một diễn viên cố sức giành giải thưởng điện ảnh Film Fare Award³⁹ hoặc giải thưởng Oscar. Tương tự như vậy đối với trường hợp các nhà thơ, thợ thủ công, nhà toán học, nhà khoa học, vận động viên Tennis, nhà lập trình hay chuyên viên nhân sự. Tất cả đều là thành tựu cá nhân.

Sẽ rất khó để có thể đạt được thành công nếu bạn bị cô lập. Khi có vấn đề cần giải quyết chúng ta cần điều phối mọi người để có được thành quả tập thể. Điều này có nghĩa là chúng ta phải bộc lộ vai trò của người lãnh đạo. Nhà lãnh đạo giỏi là người luôn đam mê những việc họ làm đến độ họ tạo được cảm hứng tỏa ra năng lượng thúc đẩy người khác. Bạn có thể thấy rõ điều này ở những đạo diễn tài năng.

Trên thực tế, công việc chính của người lãnh đạo là tạo cảm hứng cho người khác. Vì thế, đam mê chính là chìa khóa, là nhân tố chủ chốt để lãnh đạo hiệu quả. Hãy để tôi lý giải rõ hơn về cốt lõi của nghệ thuật lãnh đạo.

Trước khi bạn là một nhà lãnh đạo, bạn đạt được thành công khi có sự phát triển của bản thân. Khi bạn đã là một nhà lãnh đạo, bạn thành công khi có sự phát triển của những người khác. - Jack Welch

Cốt lõi của nghệ thuật lãnh đạo là gì?

Mọi người vẫn thường lẫn lộn, khó phân biệt giữa nhà quản lý và nhà lãnh đạo. Hai đối tượng này thực hiện hai chức năng riêng biệt - một đối tượng quản lý người khác, đối tượng kia thì lãnh đạo họ. *Những gì mà mọi người vẫn thường gọi là nghệ thuật lãnh đạo thực chất là nghệ thuật quản lý. Chiến lược, kế hoạch, phân tích, quá trình thực thi, mục tiêu, con số, chất lượng - tất cả đều là chức năng của cấp quản lý.*

Nghệ thuật lãnh đạo thuộc phạm trù tình cảm, liên quan đến con tim hơn là trí tuệ. Đây là loại nghệ thuật mềm dẻo nhưng đầy hiệu quả. Đam mê và nhiệt tình là những nhân tố chủ chốt của nghệ thuật lãnh đạo. Nếu quá trình quản lý đòi hỏi sự “cứng rắn và điểm đậm” - những con số thực tế, cứng nhắc, quy trình tổng hợp và hiệu quả đo đếm được thì nghệ thuật lãnh đạo cần “mềm dẻo và sôi động”. Nghệ thuật lãnh đạo tài ba nằm ở chỗ suy nghĩ bằng cả con tim, nó gắn với những giấc mơ, cảm giác, niềm hứng khởi, mục đích, lòng tự tôn, ước vọng, sự quan tâm, thậm chí là tình yêu. Nghệ thuật lãnh đạo tồn tại không chỉ ở các công ty, tập đoàn mà còn hiện diện ở mỗi gia đình, cộng đồng, trường học, sở thích lẫn cuộc sống nói chung.

Thật chẳng may, các trường kinh tế của chúng ta đào tạo ra nhà quản lý giỏi hơn là nhà lãnh đạo. Sinh viên được học về chiến lược, cách thức phát triển công ty, kỹ thuật định lượng, môi trường kinh doanh, quyền sở hữu trí tuệ, thương hiệu và quảng cáo - nhưng lại không được tìm hiểu về niềm đam mê. Nền giáo dục của chúng ta không dạy nghệ thuật lãnh đạo. Nếu có dạy thì chúng ta cũng chỉ duy trì ở tỷ lệ 80 : 20, 80% dành cho kỹ năng quản lý, chỉ có 20% dành cho nghệ thuật lãnh đạo. Nghệ thuật lãnh đạo liên quan đến việc làm biến chuyển và hiểu được cách hành xử của con người, vì thế nó hoàn toàn là vấn đề của trái tim.

Chắc nhiều người đã từng nghe câu chuyện cổ tích về nàng công chúa và con ếch, trong đó nàng công chúa đã phải lòng con ếch xấu xí. Một ngày nọ, nàng nâng con ếch lên và hôn nó thật dịu ngọt! Con ếch đã biến thành một chàng hoàng tử tuấn tú. Trong câu chuyện này, nụ hôn chính là phép màu giúp con ếch bộc lộ rõ nhất bản chất của nó. Nụ hôn giúp thể hiện khía cạnh tốt đẹp nhất của con ếch. Đây chính là cách định nghĩa và cũng là chức năng của nhà lãnh đạo, giúp thể hiện khía cạnh tốt đẹp nhất của con người. *Vì thế, lãnh đạo là một nghệ thuật, không phải một bộ môn khoa học.* Nghệ thuật này không được truyền dạy theo cách thông thường nhưng người ta có thể dần dần thâm thấu và hấp thụ.

Nghệ thuật lãnh đạo không quyền hạn

Đã bao giờ bạn là nạn nhân của một vụ tai nạn tàu hỏa hay chịu một trận lũ quét khủng khiếp chưa? Nếu chưa, hẳn bạn từng chứng kiến vài vụ qua sóng truyền hình. Trong những vụ tai nạn tàu hỏa, bạn sẽ thấy một vài người có quyền hạn. Nhưng cũng có thể khu vực gặp tai nạn nằm ở nơi hẻo lánh, không có sự cứu trợ của chính quyền địa phương, có hàng trăm người chết và bị thương. Và rồi một vài người xung phong đứng ra điều khiển để những người không bị thương hoặc bị thương nhẹ di chuyển đồng đội. Những người này bộc lộ phong thái tự tin, quan tâm và biết động viên mọi người chống lại cảnh đau thương.

Họ khơi gợi cảm giác tin tưởng. Điều quan trọng nhất là mọi người làm theo lời họ như thể họ là người lãnh đạo.

Điều này đồng thời thể hiện nhân tố “ngưỡng vọng”, bởi vì trong trường hợp này những con người tuyệt vọng hết lòng tôn thờ người khiến họ tin tưởng và chỉ cho họ lối thoát. Trận lũ cuồng loạn làm nảy sinh hàng trăm nhà lãnh đạo như vậy - những người lãnh đạo đúng nghĩa.

Như tôi đã trình bày ở trước, nghệ thuật lãnh đạo cốt ở tâm, không phải ở trí. Trong tình thế khó khăn, mọi người thường trông cậy vào những người có thể đưa đến cho họ một giải pháp. Trong công việc hàng ngày của chúng ta, người lãnh đạo phải là người truyền cảm hứng sao cho toàn thể nhân viên đều đồng thanh *đúng, chúng ta có thể làm được*. Tuy nhiên, trong một tình huống cực kỳ đơn giản là khi đèn tín hiệu không hoạt động, lại không có cảnh sát giao thông, đường phố trở nên hỗn loạn, đường tắc kinh khủng. Đã bao giờ bạn thử xuống xe, làm nhiệm vụ của một cảnh sát giao thông chưa? Hãy thử mà xem, sẽ rất hiệu nghiệm. Nếu bạn và người đồng hành xuống xe và điều khiển mọi người thì giao thông có thể trở lại trật tự, mọi người sẽ nghe theo bạn. *Có điều này bởi bản chất tự nhiên của con người, người ta tôn trọng những người biết lẽ phải, có tầm nhìn và biết quan tâm đến mọi người*. Sự hiện diện của một “cảnh sát ảo” trấn an mọi người rằng anh ta sẽ biết cách xử lý, chỉ cho họ đường lối, trong trường hợp này là thoát khỏi đám tắc đường. Có đường lối đúng và đạt được mục đích chính là chức năng của nhà lãnh đạo, tôi dám đảm bảo rằng mọi người luôn trông đợi ở những người dám nhận trách nhiệm.

Bài thi cuối cùng của một lãnh đạo chính là truyền cảm hứng và niềm tin cho những người khác tiếp tục phấn đấu. - Walter Lippmann (1889-1974)

Đây chính là trường hợp lãnh đạo không quyền hạn. Theo tôi, đây là hình thức lãnh đạo cao nhất. Ngày nay, trong môi trường kinh doanh, chúng ta đã bóp méo, xuyên tạc khái niệm lãnh đạo. CEO tài ba là người đem lại nhiều lợi nhuận, đáp ứng các nhu cầu và thời hạn. Đó là một tấm gương trong kinh doanh, không phải nhà lãnh đạo.

Có sự khác biệt giữa nhà lãnh đạo và nghệ thuật lãnh đạo. Nhà lãnh đạo là một chức vụ (có quyền hạn) trong khi nghệ thuật lãnh đạo là một hoạt động (thu phục lòng người).

Nó không đi kèm với một chức danh, bảng mô tả công việc hay danh sách các nhiệm vụ, nó cũng không hẳn gắn với các chức vụ cao nhất trong tập đoàn. *Đôi khi có một thực tế đáng buồn là người giữ ghế lãnh đạo được trang bị “tận răng” để điều khiển công ty nhưng không được trang bị để dẫn dắt tổ chức*.

Nhà lãnh đạo không điều hành công việc một mình; họ tạo thêm các lãnh đạo trong tập đoàn để điều hành doanh nghiệp. Nhà lãnh đạo thực thụ là kẻ tồi tệ xuất sắc nhất. Trong các công ty, tổ chức phi lợi nhuận, thậm chí là ở tầm quốc gia, bạn sẽ tìm thấy những nhà lãnh đạo vĩ đại đã tạo cảm hứng cho mọi người, đã dám bộc lộ và làm nhiều điều người khác không thể. Trên thực tế, nhà lãnh đạo giúp phát huy tận lực khả năng của những người nằm trong tầm ảnh hưởng của họ.

Tiến sĩ Mujumdar, người sáng lập đại học Symbiosis có thể được coi là hình mẫu điển hình nhất của một nhà lãnh đạo giúp cho người khác bộc lộ hết khả năng của họ. Tôi gọi phong cách lãnh đạo của ông là: “nghệ thuật lãnh đạo hào hoa, lịch lãm”.

Ông hành động để truyền cảm hứng, sau đó để mọi người tự làm theo cách của riêng họ, miễn sao công việc được hoàn thành. Theo cách này, mọi người đều cố gắng nỗ lực hết mình vì tổ chức.

Nghệ thuật lãnh đạo và tầm nhìn

Công việc lớn nhất của một nhà lãnh đạo là nắm bắt tầm nhìn cho mọi người và dùng cách thức hợp lý nhất để thuyết phục họ đạt được mục tiêu. Tầm nhìn giống như một giấc mơ về những gì sẽ đạt được, dựa trên mục tiêu và giá trị của tổ chức, doanh nghiệp. Phần khó nhất chính là diễn đạt nó một cách đúng đắn, đủ sáng rõ và giàu tính thuyết phục. Tầm nhìn đó phải được hữu hình hóa và có dạng thức xác định - cách mô tả sắc sảo và mạnh mẽ, đủ cho một người bình thường hiểu được. Một hành động không kém phần quan trọng là chỉ cho mọi người biết họ đang đứng ở đâu (điểm khởi đầu) và nơi họ sẽ đạt đến (tầm nhìn). *Như vậy tầm nhìn sẽ trở nên dễ dàng truyền đạt và thấm nhuần.*

Một lãnh đạo phải luôn thể hiện “cái uy” của mình. Từ ngôn ngữ cơ thể, khả năng giao tiếp bằng ánh mắt, từng cử chỉ một phải bộc lộ niềm tin tưởng. *Adolf Hitler đã lảm nhảm bài phát biểu của ông ta hết lần này đến lần khác, khoa tay biểu cảm trong không khí và trình bày đầy đam mê. Ông ta đã bán ý tưởng Đế chế Thứ ba cho người Đức, ông ta chỉ cho họ một điểm đến - một tầm nhìn. Để đấu lại Hitler và Chủ nghĩa phát xít, Winston Churchill cũng đã có những bài diễn thuyết không kém phần mê say, thôi miên cả châu Âu lẫn phần còn lại của thế giới trong suốt cuộc chiến tranh thế giới thứ Hai.*

Nghệ thuật lãnh đạo và niềm đam mê

Đặc điểm chung nhất của tất cả những nhà lãnh đạo vĩ đại chính là niềm đam mê. Hãy nhìn gương Nelson Mandela, Abraham Lincoln, Walt Disney hay Mẹ Teresa mà xem - tất cả họ - không ngoại trừ ai đều có trách nhiệm và say mê tầm nhìn của mình. Như tác giả nổi tiếng, chuyên viết về lãnh đạo John Maxwell từng nói: “Nghệ thuật lãnh đạo cốt ở tầm ảnh hưởng - không hơn không kém.” Bạn chỉ có thể tạo ra sức ảnh hưởng khi bạn thành thực, trung thành và liêm chính hoàn toàn. Tôi muốn nói thêm rằng, nếu bạn không thực sự dành nhiệt huyết cho tầm nhìn, khi đó bạn không thể đam mê. Các nhà lãnh đạo giỏi đều giàu nhiệt huyết và thích thú với mục tiêu của mình, đa phần họ đều coi đó là điểm tựa. *Khi một nhà lãnh đạo giỏi từ chức, nhóm của họ cũng tan ra, nhưng khi một ông sếp từ chức, nhóm sẽ hợp lại!*

Mọi người thường hỏi về sự khác biệt giữa một nhà lãnh đạo và một nhà quản lý. Nhà lãnh đạo dẫn đường, trong khi nhà quản lý dồn người ta đi.

- Theodore Roosevelt (1858-1919)

Bạn hãy nhìn lại tấm gương lãnh đạo của Adolf Hitler lần nữa. Tầm nhìn của ông ta và cách ông ta biểu đạt tầm nhìn đó hết sức thuyết phục đến độ mọi người gọi ông ta là Fuehrer của tôi, có nghĩa là Nhà lãnh đạo của tôi. *Niềm tin của ông thuyết phục mọi người, trong một chừng mực nào đó, có thể nói ai ai cũng đều theo bước ông ta.* Đến mức độ mà một người vốn thấp bé như ông ta lại có thể thuyết phục và động viên những chàng lính dẻo dai và to con, trở thành đội quân của riêng ông ta với tên gọi “Đảng viên Đảng quốc xã” hay quân xung kích, những người sẵn sàng cảm tử vì lợi ích của ông ta.

Tôi cũng muốn nói thêm rằng có sự khác biệt giữa “niềm đam mê giả tạo” và “niềm ham thích thực sự”.

Chúng ta thường tưởng thưởng mọi người dựa trên những giá trị bề mặt, chẳng hạn như cách nói của một người, trên thực tế đây là một cách đánh giá cực kỳ sai lầm. Nhà lãnh đạo thực sự biết kết nối cảm hứng của họ với tính chính trực, nhờ đó mà động viên được người khác làm việc vì mục tiêu do họ đặt ra.

Những nhà lãnh đạo giàu đam mê

Chúng ta đã cùng xem xét về lòng đam mê và mối liên quan trực tiếp của nó với nghệ thuật lãnh đạo. Giờ hãy cùng điểm qua những tấm gương các nhà lãnh đạo trên khắp thế giới, thuộc nhiều lĩnh vực như lãnh đạo quốc gia, quân đội, các ngành công nghiệp và con người nói chung.

Mỗi người trong số họ có một tầm nhìn gắn bó thân thiết với con tim. Từ câu chuyện cuộc đời những con người như thế, chúng ta có thể học được cách họ đạt được thành tựu lớn lao. Quan trọng hơn là cách họ truyền năng lượng của mình cho hàng ngàn, trong một số trường hợp là hàng triệu người. Đây chính là khía cạnh quan trọng nhất của nghệ thuật lãnh đạo. Bạn sẽ sớm nhận ra rằng những nhà lãnh đạo này nắm rất vững thuật động viên người khác bằng cách truyền đạt tầm nhìn của mình một cách hiệu quả thông qua niềm đam mê đối với các giá trị của bản thân họ. Không có một nguyên tắc nhất định để đạt đến đỉnh cao này - tất cả những nhà lãnh đạo đó sử dụng các phương pháp, kỹ năng khác nhau nhưng đều đạt được kết quả chung.

Có lẽ không một gia đình nào khác từng có những cống hiến phong phú về các kiến thức cao sâu, sự phát triển kinh tế và hoạt động từ thiện cho một quốc gia giống như những gì dòng họ Tata làm được cho đất nước Ấn Độ, cả trước lẫn sau khi giành được độc lập.

- 100 Great Modern Lives (100 gương mặt hiện đại)

Vốn là một con người khiêm nhường, có thiện tâm, trung thực và ham khám phá, JRD Tata đã dành trọn hơn 70 năm lao động cống hiến cho đất mẹ Ấn Độ. Ông sinh ra ở Paris vào năm 1904 và mất ở Geneva vào năm 1993, hưởng thọ 89 tuổi.

Sau thời của Tata, ở Ấn Độ có nhiều hãng lớn được thành lập, nhưng không hãng nào có thể sánh tầm với hãng của Tata về tính dân tộc và nhân đạo trong kinh doanh.

JRD Tata là Chủ tịch của Tata - tập đoàn công nghiệp lớn nhất Ấn Độ trong suốt 52 năm và nuôi dưỡng nó bằng toàn bộ sự cống hiến cũng như nhiệt huyết của ông. Ông thực lòng quan tâm đến nhân dân và đất nước quê hương. Việc xây dựng và điều khiển một hãng lớn ở đất nước vốn coi trọng hình thức kinh tế kiểm soát thực sự là một thách thức to lớn và JRD - như tên mọi người vẫn thường gọi ông - đã cất lên tiếng nói phản đối những chính sách sai lạc, cản trở sự phát triển của các ngành công nghiệp cũng như nền kinh tế đất nước.

Ở vào tuổi 82, ông nói: “Tôi có một nỗi buồn, một niềm tiếc nuối, đó là chính phủ từ thời Jawaharlal Nehru⁴⁰ trở đi đã không mang lại cho chúng ta đủ nhiệt tình và hy vọng.” Ông được tặng thưởng huân chương Bharat Rana - huân chương danh dự cao quý nhất trao tặng cho một công dân vì những đóng góp, cống hiến đối với đất nước. Ở Ấn Độ, thuật ngữ “Lợi ích quốc gia” liên quan đến mọi lĩnh vực và mọi tầng lớp, giai cấp trong xã hội. Đối với JRD, nó có nghĩa là tăng cường tiềm lực kinh tế, khoa học của đất nước.

Nếu những điều bạn làm khiến cho những người khác hy vọng nhiều hơn, học hỏi nhiều hơn, làm việc nhiều hơn và gạt hái thành tựu nhiều hơn, khi đó bạn chính là một nhà lãnh đạo.

– John Quincy Adams

JRD mở một hãng hàng không dân sự ở Ấn Độ vào năm 1932. Đến năm 1948, ông đã biến nó thành một hãng hàng không quốc tế. Tiền bạc chưa bao giờ trở thành động cơ trong cuộc sống của ông. Điều thúc ông chính là niềm vui khi chiến thắng. Nhân kỷ niệm lần thứ 30 và lần thứ 50 ngày thành lập hãng hàng không dân sự ở Ấn Độ, ông đã tự điều khiển máy bay. Ít ai ở địa vị của ông làm điều tương tự. Chuyến bay thứ hai của ông khá phi thường, đường bay từ Karachi đến Bombay trên chiếc Leopard Moth động cơ đơn dù đã 78 tuổi.

Sau chuyến bay, ông nói rằng:

“Chuyến bay này nhằm truyền chút ít hy vọng và nhiệt hứng cho thế hệ trẻ ở đất nước chúng ta. Khi họ sống đến tuổi 78 - tôi hy vọng ít ra tất cả thanh niên đều sống đến tuổi 78 - họ sẽ có cảm nhận như tôi, bất chấp mọi khó khăn, mọi xúc cảm tiêu cực, ai ai cũng đều có niềm vui khi hoàn thành công việc tốt nhất có thể và tốt hơn mức mọi người nghĩ về khả năng của bạn.” Câu nói này phản ánh bản chất đam mê trong ông.

Người lãnh đạo mà chúng ta mong muốn là người truyền cảm hứng cho chúng ta đạt đến vị trí kỳ vọng. - Ralph Waldo Emerson (1803-1822)

Niềm vui của ông không giới hạn ở những gì ông đạt được mà còn ở thành tựu của những người mà ông nâng đỡ và những người làm việc cho ông. Trong suốt 52 năm ngồi ở ghế chủ tịch Tata Sons, ông đã nâng đỡ nhiều người, giúp họ trở thành lãnh đạo trong các tập đoàn khổng lồ bằng chính khả năng của họ. Hãy nhớ rằng nâng đỡ các nhà lãnh đạo tương lai cũng chính là một chức năng của người làm lãnh đạo.

Có thể tóm tắt những nguyên tắc cơ bản của ông như sau:

- Không thể đạt được bất cứ thành tựu nào nếu không chú tâm suy ngẫm và khổ công lao động.
- Bạn phải nghĩ cho bản thân mình, không bao giờ chấp nhận dừng lại ở vẻ bóng bẩy bề ngoài mà mọi người vẫn thường dễ dàng nhầm tưởng.
- Bạn phải luôn luôn phấn đấu đạt đến mức hoàn hảo trong mọi công việc, kể cả những việc nhỏ nhất và không bao giờ thỏa mãn với vị trí số hai.
- Không có thành công nào về mặt vật chất được coi là đáng giá nếu không phục vụ nhu cầu của đất nước và nhân dân, thành công đó có được nhờ các phương tiện chân chính và ngay thẳng.
- Các mối quan hệ tốt không chỉ là phần thưởng của một cá nhân mà còn cần thiết đối với sự thành công của một doanh nghiệp.

Ông đã dám nhận lấy vai trò lãnh đạo và luôn nghĩ cách đem lại lợi ích cho số đông và cho đất nước.

Tôi muốn mở đầu bằng tiền đề rằng chức năng của nhà lãnh đạo là tạo ra thêm nhiều người lãnh đạo chứ không phải những người chỉ biết nghe lời.

- Ralph Nader

Vào tháng Chín năm 1939, khi Thế chiến thứ hai bùng nổ, một nhà khoa học xuất chúng ở Cambridge - Tiến sĩ Homi Bhabha đang trong kỳ nghỉ nên bị kẹt lại ở Ấn Độ. Tata đã mời Homi về Viện Khoa học Ấn Độ làm việc để có thể phát huy hiệu quả tài năng của ông.

Bốn năm sau, Tiến sĩ Homi Bhabha tâm sự với JRD nguyện vọng thành lập Viện Thực hành Nghiên cứu ở Ấn Độ. Lý luận của ông là nếu xây dựng được viện này, Ấn Độ sẽ không phải bỏ công mời chào chuyên gia hải ngoại nữa mà họ sẽ tự vận hành được khi năng lượng hạt nhân được ứng dụng để sản xuất các dạng năng lượng khác. Đây chính là lịch sử ra đời của Viện Thực hành Nghiên cứu Tata (TIFR). Về sau khi Tiến sĩ Homi Bhabha được chỉ định thành lập Cơ quan Năng lượng Nguyên tử ở Trombay vào năm 1957, dưới quyền ông có đến 46 nhà khoa học hàng đầu của TIFR. Chương trình Năng lượng Nguyên tử của Ấn Độ sở dĩ được ra đời là nhờ tầm nhìn xa của JRD.

Thời gian đầu khi mới thành lập TIFR, JRD đã dồn rất nhiều thời gian, công sức, tiền của vào viện. Ngay từ ban đầu, JRD đã biết rằng các tổ chức lớn cần có những người giỏi làm việc, ông đặc biệt ấn tượng với mô hình của ngành Dân chính Ấn Độ (ICS), khi mà một sinh viên tốt nghiệp xuất sắc được đào tạo đa lĩnh vực và cống hiến ở lĩnh vực vượt trội nhất. Dựa trên đó ông đã thành lập Trung tâm Quản trị Tata (TAS), nơi lựa chọn những người trẻ giàu tiềm năng, đào tạo và nâng đỡ để họ thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau trong tập đoàn. Tata cũng đã thành lập Viện Khoa học Bangalore ở Ấn Độ (IISc), Viện Thực hành Nghiên cứu Tata (TIFR) và Viện Nghiên cứu Cao cấp Quốc gia (NIAS). Đây chính là những trung tâm của tri thức và nghiên cứu.

JRD cho rằng chủ tịch của một tập đoàn lớn như Tata không nên lãng phí thời gian họp hành. Vì thế ông quyết định ủy quyền cho người của mình, ông vẫn giữ chức điều hành Công ty thép Tata và Hãng Tata Sons nhưng giao quyền cho những người có chuyên môn phù hợp với vị trí công việc ở xưởng dệt, nhà máy thủy điện và một số công ty con khác. JRD là một người yêu nước có tư tưởng bảo thủ, ông coi Jamsetji là hình mẫu, nhờ đó đã khiến cho tập đoàn Tata đạt được vị trí độc tôn ở Ấn Độ. Ông không bao giờ đặt câu hỏi “Công ty con nào đạt được mức lợi nhuận cao nhất?” mà chỉ chú trọng “Đất nước cần những gì?” Nếu câu trả lời là sắt thép hoặc một trường học, Jamsetji sẽ đáp ứng ngay.

Có người từng phát biểu: “Điều gì tốt cho General Motors ắt cũng tốt cho nước Mỹ.” JRD thì nghĩ ngược lại: “Điều gì tốt cho Ấn Độ thì cũng tốt cho Tập đoàn Tata.” JRD kính trọng và muốn so tài với Jamsetji vì Jamsetji là người vô cùng thông minh, một người có tầm nhìn phi thường. Có một số người rất thông minh, nhưng họ không có được dự cảm về tương lai - Jamsetji có điều này. Tất cả thành viên của gia đình Tata đều lấy con người làm trung tâm - họ là những nhà từ thiện chân chính. Nhưng họ hiểu rõ rằng từ thiện không chỉ đơn giản là chi tiền ra. Họ tin rằng những kẻ lợi dụng sẽ đòi hỏi nhiều hơn mức thực tế cần thiết. Người Hy Lạp biết rõ điều này nên đã có cách lý giải từ Philanthropy (từ thiện) bắt nguồn từ các từ Fil - Anthra - Pi có nghĩa là “Tình yêu của bè bạn”. JRD luôn luôn sẵn lòng giúp đỡ người khác.

Những cống hiến của JRD trong lĩnh vực giáo dục quả thực rất phi thường, ông tin rằng nếu không hiểu biết về âm nhạc và hội họa, con người ta sẽ trở nên khiếm khuyết.

Do đó ông đã thành lập Trung tâm Nghệ thuật Trình diễn Quốc gia (NCPA). Việc làm này của ông nhằm tạo động lực để bảo tồn và phát triển di sản kịch, nhạc, vũ của dân tộc đang ngày càng bị mai một. Nhiệm vụ đầu tiên của trung tâm là bảo tồn và duy trì vốn di sản văn hóa, nhiệm vụ thứ hai là xúc tiến tối đa quá trình phục hưng các loại hình nghệ thuật của Ấn Độ - những môn nghệ thuật trình diễn như chúng ta vẫn thường gọi. Ông cũng là người đầu tiên vạch ra trách nhiệm của các nhà kinh doanh đối với thế hệ trẻ vùng nông thôn, tạo ra khái niệm “ngôi làng đỡ đầu”.

Trong quá trình lãnh đạo, Tata còn thành lập Viện Hỗ trợ Giáo dục Kỹ năng Y tế giúp tạo nên cơ sở hạ tầng nền tảng của quốc gia, phát triển nông thôn và xây dựng gia đình, ngoài ra còn giúp nền kinh tế đất nước với ngành công nghiệp hàng đầu là sản xuất các loại sản phẩm tránh thai ở một đất nước đông dân như Ấn Độ. Khi được hỏi “Trải nghiệm nào trong cuộc sống khiến ông hài lòng nhất?” JRD đáp rằng: “Tôi nhớ nhất trải nghiệm khi được bay, không gì có thể sánh được với niềm hứng khởi khi lần đầu bay một mình. Điều thứ hai khiến tôi hài lòng là Hãng Hàng không Ấn Độ, nơi tôi được tự do làm những điều tôi muốn.” Ông là một vận động viên giàu đam mê, ông chơi golf, học trượt tuyết vào năm 40 tuổi. Đến năm 84 tuổi, ông vẫn tiếp tục trượt tuyết.

Ông cũng rất nhạy cảm với nỗi đau của người khác. Khi nhìn thấy một người nghèo băng qua đường ở

Bombay, ông đã nói: “Hãy nhìn người đàn ông nghèo khổ kia, có thể ông ta đang đội toàn bộ gia sản của mình trên đầu.” Ông luôn muốn giúp đỡ những người kém may mắn hơn mình, điều này được ghi nhận qua các hoạt động từ thiện của ông. Tất cả những gì ông mong muốn là được mọi người nhớ đến như một người chính trực trong thời gian tại nhiệm.

*Một nhà lãnh đạo phải có được dũng khí khi hành động ngược với lời khuyên của chuyên gia. -
Khuyết danh*

Nỗ lực và lòng can đảm là không đủ nếu thiếu mục đích và định hướng. – John F. Kennedy

John F. Kennedy (JFK) đã tạo nên sức ảnh hưởng to lớn đối với nền chính trị và cuộc sống của người dân Hoa Kỳ. Ông đã có ảnh hưởng tích cực đến nhiều chính trị gia nổi tiếng như Richard Nixon, Lyndon Johnson, Jimmy Carter, thậm chí cả Ronald Reagan trong suốt nhiệm kỳ Tổng thống cũng đã thực hiện nhiều công việc theo cách của Kennedy. Ở mức độ nào đó, ông cũng đã ảnh hưởng và truyền cảm hứng cho Bill Clinton.

John F. Kennedy bị một kẻ giấu mặt bắn lén và qua đời vào ngày 22 tháng 11 năm 1963. Theo cuộc bình chọn của đài ABC ông là vị Tổng thống vĩ đại thứ hai của mọi thời đại. Theo kết quả cuộc thăm dò quần chúng do Viện Gallup Hoa Kỳ tổ chức, trong suốt thời gian làm Tổng thống, ông được 70% dân chúng tín nhiệm. Ông đã lãnh đạo đất nước vượt qua nhiều giai đoạn khó khăn bằng cách khuyến khích người dưới quyền cũng như nhân dân nỗ lực hết mình. Kennedy đã thành công đáng kể khi truyền tầm nhìn và đam mê của chính ông cho người dân Hoa Kỳ. Người ta thường nói rằng khủng hoảng tạo ra lãnh đạo, tuy nhiên có nhiều nhà lãnh đạo không thể nào đứng vững trước các cuộc khủng hoảng. Khi John F. Kennedy tuyên thệ làm Tổng thống vào thập niên 1960, cuộc chiến tranh lạnh giữa Liên Xô và Mỹ đang ở vào thời kỳ đỉnh điểm. Lúc đó nước Mỹ đã mất đi thế độc quyền về năng lượng hạt nhân - người Nga đã chế tạo được bom khinh khí vào năm 1953. Đối thủ hàng đầu và khó lường nhất của Kennedy là Nikita Khrushchev, người đứng đầu Liên bang Xô Viết. Dưới sự lãnh đạo của ông, người Nga đã khiến cả thế giới sững sốt khi phóng thành công tàu vũ trụ Sputnik. Tỷ lệ thất nghiệp ở nước Mỹ vào thời Kennedy lên làm Tổng thống là 7% và tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm chưa tới 3%, trong khi người khổng lồ Xô Viết đạt được mức tăng trưởng 10%. Đế chế Anh và Pháp đã mất chỗ đứng, thời kỳ thống trị của các nước này đã lùi vào quá vãng khi mà hơn 20 nước thuộc địa giành được độc lập. Người cộng sản toàn tâm toàn ý Fidel Castro lên nắm quyền ở Cuba. Nước Mỹ lúc này đang mò mẫm tìm lối đi. Đây là thời kỳ khó khăn đối với người Mỹ, và Kennedy phải đứng mũi chịu sào.

Mọi thứ sẽ không thể hoàn thiện trong vòng một trăm ngày đầu tiên, cũng không thể hoàn thiện trong một ngàn ngày đầu tiên hay trong quá trình tồn tại của chính quyền này, thậm chí có thể trong suốt cuộc đời chúng ta trên hành tinh này. Nhưng chúng ta hãy cứ bắt đầu. - John F. Kennedy

Với tư cách là nhà lãnh đạo, ông đã vạch ra đường hướng cho người Mỹ và cả thế giới trong thời kỳ khó khăn - một đường hướng mà mọi người Mỹ sẽ luôn tự hào. Kennedy có một tầm nhìn rõ ràng, nhờ đó ông có thể truyền đạt cho người dân theo cách dễ hiểu nhất, ông đã phác thảo bức tranh đại cục quá hoàn hảo đến độ người dân cả nước đều đoàn kết ủng hộ ông. Đây chính là vai trò quan trọng nhất của người lãnh đạo. John F. Kennedy tin tưởng rằng lúc bấy giờ, người Mỹ phải coi chừng Xô Viết. Hai thập kỷ trước nước Anh và toàn thể châu Âu đã vô cùng hoảng hốt trước sức mạnh của người Đức. Ông không muốn lịch sử lặp lại. Nếu nước Mỹ muốn tránh tình cảnh thảm khốc từng xảy đến với Anh vào năm 1940, các chính trị gia người Mỹ phải ý thức về trách nhiệm của chính mình, ông viết: “Ai ai cũng sẽ phải tỉnh giấc khi ngôi nhà bén lửa. Những gì chúng ta cần là chuẩn bị người canh giữ và báo

động ngay khi ngọn lửa vừa nhen, nhưng có một cách tốt hơn là đừng để ngọn lửa đó có cơ hội cháy lên.”

Tầm nhìn của ông hứa hẹn: “Hòa bình - cho người Mỹ và cho cả thế giới.” Trên thực tế ông đã trở thành người bảo vệ đứng canh cho cả đất nước. Vào ngày 5 tháng 11 năm 1960, John F. Kennedy phát biểu rằng: “Bản thân tôi biết được điều gì sẽ xảy đến đối với một đất nước “say ngủ” quá lâu. Tôi đã chứng kiến nước Anh tự lừa dối bản thân họ trước Thế chiến thứ hai trong khi Winston Churchill cố sức đánh thức họ nhưng vô vọng; và trong khi nước Anh ngủ say, Hitler đã chiêu quân. Nếu trong thập niên 60 này chúng ta cũng ngủ quá lâu thì Khrushchev cũng sẽ “chôn sống” tất cả chúng ta. Đó là lý do mà bất cứ vị Tổng thống nào tiếp theo cũng phải là một vị tổng tư lệnh của khối liên minh vĩ đại vì tự do.”

Công việc của người lãnh đạo là chỉ ra cho nhân dân biết được họ đang ở đâu và họ cần tiến đến đâu. Kennedy đã thực hiện công việc này một cách xuất sắc. Với một đất nước, mà bất cứ hành động nào của bạn cũng dẫn đến hậu quả nghiêm trọng, việc tham khảo ý kiến người khác là một ý hay và Kennedy đã thường xuyên thực hiện điều này. Ông hiểu rõ rằng khi cục diện trở nên quá rộng lớn, không thể có chuyện làm theo mệnh lệnh của một người. Nhưng nhờ lối diễn đạt sáng rõ, tầm nhìn của ông trở nên đơn giản, dễ hiểu và dễ ghi nhớ. Bài diễn văn của Kennedy trong buổi lễ nhậm chức đã đặt một dấu mốc lịch sử quan trọng, bài diễn văn mở đầu như sau: “Từ lúc này và từ nơi đây, hãy để những lời này truyền đi, đến với bè bạn cũng như kẻ thù, rằng ngọn đuốc đã được truyền tay cho một thế hệ người Mỹ mới, những người sinh ra trong thế kỷ này, được chiến tranh tôi luyện, được nền hòa bình khổ công giành được tạo tính kỷ luật, tự hào về những truyền thống của tiên tổ, không muốn chứng kiến hoặc chấp nhận để những quyền con người mà đất nước đã thừa nhận bị hủy hoại dần dần, những quyền mà ngay hôm nay chúng tôi tuyên thệ ở quê nhà cũng như trên toàn thế giới...”

Lời kết của bài diễn văn cũng không kém phần âm vang và là lời kêu gọi xả thân vì đất nước cũng như vì nhân loại: “Và vì thế, những người bạn của tôi trên đất Mỹ:

Đừng hỏi Tổ quốc có thể làm gì cho bạn mà hãy hỏi bạn có thể làm gì cho Tổ quốc. Những người bạn của tôi trên toàn thế giới: Đừng hỏi nước Mỹ có thể làm gì cho bạn mà hãy hỏi chúng ta có thể làm gì cho nền tự do của loài người.”

Bài diễn văn này đã làm lay động tận sâu thẳm trái tim mọi người, và những lời cuối là những lời đáng nhớ nhất. Đây chính là cách Kennedy truyền tầm nhìn cho người Mỹ. *Người thành thật và đam mê cũng chính là người có thể phá vỡ quy tắc. Nhà lãnh đạo để lại ấn tượng cho mọi người là có khả năng đặt câu hỏi về các quy tắc sẵn có và thường tạo nên những biến cải đáng kể.* Trong suốt cuộc Thế chiến thứ nhất, Winston Churchill - với vai trò bộ trưởng bộ hải quân đã ban lệnh rằng mọi tàu thuyền trong Hải quân Anh phải sử dụng dầu hỏa thay vì than đá - dù rằng nước Anh giàu than đá và nghèo dầu mỏ! Họ đã dừng cảm xối tung mọi thứ và sắp xếp lại theo hướng đúng đắn.

Thời điểm để sửa chữa mái nhà là khi mặt trời rơi xuống. - John F. Kennedy

Câu thần chú thành công của Kennedy chính là hãy tạo nên sự thay đổi lớn lao. Những điểm sau rất đáng được lưu tâm:

- Hãy dừng cảm
- Đứng vững trên đôi chân của mình

• Có sẵn tâm thế ứng xử linh hoạt - bạn có thể xem xét và đánh John F. Kennedy cũng bộc lộ tính cách kiên cường đáng nể. Ông coi mỗi thử thách là một cơ hội, luôn kiên tâm bám đuổi thử thách và tìm lối thoát khi có sự cố.

Vai trò đại úy hải quân phụ trách con tàu của Hải quân Hoa Kỳ trong suốt Thế chiến thứ hai là một trải nghiệm lớn lao giúp ông tôi luyện nghị lực và tính kiên cường. Chiếc tàu có số hiệu PT - 109 của ông bị tàu khu trục của quân Nhật va vào và ông phải dầm mình trong nước suốt nhiều ngày liền, điều này khiến cho căn bệnh ở lưng của ông trầm trọng hơn. Cuối cùng, ông và toàn bộ binh lính phải bơi hàng dặm liền đến hòn đảo gần đó để giữ lấy tính mạng. Bất chấp tình trạng sức khỏe lúc bấy giờ, Kennedy phải làm việc nhiều giờ liền, lúc nào cũng trong tình trạng “trực chiến”. Kennedy từng phải vật lộn với những trận đau lưng, trong thời kỳ đương nhiệm Tổng thống Hoa Kỳ, ông thường xuyên phải cầu cứu đến sự trợ giúp của thuốc giảm đau, nhập viện nhiều lần, thỉnh thoảng phải dùng nạng khi đi lại trong Nhà Trắng.

Một thanh niên nếu không có được những phẩm chất của người lính thì khó mà kiếm sống được. - John F. Kennedy

“Sức thu hút của lãnh tụ” (Charisma) là từ có gốc Hy Lạp, xuất phát từ “uy tín” hay là một khả năng “thiên bẩm”. Người ta có thể cảm nhận được sức hút này ngay khi một đứa trẻ chào đời. Hoặc là bạn sở hữu nó, hoặc là không. Trong chừng mực nào đó, điều này hoàn toàn đúng đắn. Kennedy là một nhà lãnh đạo bẩm sinh. Trên thực tế, ông từ một chàng thanh niên hay ngượng ngùng, bối rối đã trở thành một trong những nhà lãnh đạo có sức thu hút nhất trong lịch sử nước Mỹ. Ông đã cho mọi người thấy nâng cao sức thu hút của một lãnh tụ hoàn toàn có thể được.

Chẳng hạn ông thường xuất hiện trong các cuộc phỏng vấn trên truyền hình với vẻ giản dị và thư thái, nhưng luôn dành thời gian nhằm đi nhằm lại các câu trả lời, đặt giả định về các câu hỏi “xoáy” và những trường hợp tương tự. Để lãnh đạo hiệu quả, phong cách của bạn không thể tách rời tính thực tế. Nếu chỉ có phong cách thôi thì không đủ - đầu óc thực tế cũng là một yếu tố cần thiết. Có lẽ ông học được điều này từ Adolf Hitler, người độc hành như một chiến binh trong cuộc Thế chiến thứ nhất và sau này trở thành nhân vật có sức lôi cuốn quần chúng trong lịch sử hiện đại. Hitler tập luyện, nhằm đi nhằm lại và tận dụng ngôn ngữ cơ thể, chất giọng lên bổng xuống trầm để thu hút người nghe, ông đã nỗ lực tận độ cho mọi hoạt động.

John F. Kennedy học được rằng muốn gây ảnh hưởng đến người khác thì bạn phải xây dựng một hình ảnh, bạn phải chân thành đam mê điều đang theo đuổi và quan trọng là phải làm cho người nghe hiểu được bức thông điệp và bị thuyết phục, ông đã làm chủ được nghệ thuật giao tiếp. Quan điểm của ông là trước hết, bạn phải tin tưởng vào bức thông điệp hay tầm nhìn của bản thân bạn. Thứ ông quan tâm trên hết chính là tầm nhìn của ông - đó là làm cho thế giới trở nên an toàn - và ông hoàn toàn tin tưởng điều này. Điều thứ hai người ta học được ở ông chính là khi nói cần nhắm vào người nghe chứ không nên thao thao bất tuyệt. Điều này có nghĩa bạn phải thẳng thắn và cất lời từ con tim. Để bộc lộ niềm đam mê và sự chân thành, đôi lúc Kennedy làm mẫu. Bản thân John F. Kennedy là người rất bộc trực. Tôi cảm thấy những người chân thành, tự tin và đam mê công việc đều cố gắng để giữ vững tính chính trực. Nuôi dưỡng tính chính trực chính là một phần không thể thiếu của nghệ thuật lãnh đạo.

Ông tìm hiểu cách quản lý các phương tiện truyền thông và trên thực tế đã biến nó thành một lợi thế -

điều ít người làm được, ông luôn bộc lộ sự nhiệt tình, xuất hiện đầy hứng khởi (bất chấp căn bệnh đau lưng tồi tệ) với một thân hình gầy nhưng chắc khỏe. Lòng nhiệt tình của ông truyền cảm hứng nếu như không muốn nói là lây lan cho mọi người. Nói ngắn gọn, ông chính là mẫu hình hoàn hảo cho một nhà quản lý có trách nhiệm và giàu đam mê, một người truyền được niềm đam mê và tầm nhìn của bản thân cho người dưới quyền cũng như toàn thể nhân dân.

Bạn sẽ không bao giờ biết được thứ gì sẽ đánh gục bạn. Một phát đạn có lẽ là cách hoàn hảo nhất.
- John F. Kennedy

Thật không may khi lời này ứng vào số phận của ông. John F. Kennedy chết do bị bắn.

Mẹ Teresa

Một trong những căn bệnh thống khổ nhất là khi bạn chẳng là ai trong mắt mọi người. - Mẹ Teresa

Toàn bộ bí mật của nghệ thuật lãnh đạo nằm ở chỗ khơi gợi và thúc đẩy mọi người cùng làm việc vì một mục tiêu định trước - mục tiêu hay tầm nhìn mà bản thân nhà lãnh đạo đã nắm bắt được. Nếu John F. Kennedy được người Mỹ và nhân dân thế giới ủng hộ nhờ vào sức thu hút và niềm tin tưởng của một lãnh tụ thì Mẹ Teresa với sự tận tụy và những cống hiến không mệt mỏi đã thôi thúc rất nhiều người chung tay vì nhân loại, điều mà không mấy ai để tâm đến. Bà chính là thí dụ hoàn hảo nhất cho nghệ thuật lãnh đạo tận tụy - một phong cách không hề khoa trương hay đao to búa lớn. Đó là kiểu lãnh đạo bằng cách làm gương cho mọi người, lãnh đạo bằng niềm đam mê và tận tâm cống hiến để giúp đỡ những người nghèo nhất trong số người nghèo.

Một Nếu bạn không thể giúp đỡ được một trăm người cùng một lúc thì trước hết hãy lo cho một người đã. – Mẹ Teresa

Sinh ra ở Macedonia vào năm 1910, Mẹ Teresa đã rời bỏ quê hương, tham gia vào Hội ái hữu Loreto, một cộng đồng nữ tu Ai-len hoạt động ở Ấn Độ. Bà dạy học tại trường cấp ba St. Mary ở Kolkata trong hơn 15 năm nhưng những trận đói và nỗi khổ sở của người dân mà bà bắt gặp bên ngoài bức tường của nhà tu kín đã khiến bà xúc động sâu sắc đến độ bà xin rời khỏi nhà tu kín và cống hiến cả cuộc đời mình để giúp đỡ những người sống ở đáy nghèo khổ ở Kolkata. Không có một đồng kinh phí tài trợ, bà tự mở trường cho trẻ em ở khu ổ chuột. Các tình nguyện viên khắp nơi nhanh chóng chung sức với bà, họ bắt đầu nhận được trợ giúp tài chính từ một vài người. Bà thành lập Quỹ thiện nguyện vào năm 1950 với sứ mệnh hàng đầu là yêu thương và săn sóc những người neo đơn, không nơi nương tựa. Đến năm 1990 tổ chức này đã có hơn một triệu cộng tác viên tại hơn 40 quốc gia.

Theo lời của Mẹ Teresa, sứ mệnh của bà là: “chăm sóc người đói rách, vô gia cư, người tàn tật, người mù, người bị xã hội xa lánh, chối bỏ.” Khởi đầu với 12 thành viên ở Kolkata, ngày nay tổ chức của bà đã có hơn 4000 nữ tu sĩ điều hành các trại trẻ mồ côi, nhà tế bần cho người mắc AIDS và các trung tâm từ thiện trên toàn thế giới, chăm sóc cho những người tị nạn, liệt, mù, nghiện rượu, những người vô gia cư do thiên tai như lũ lụt, bệnh dịch và nạn đói ở châu Á, châu Phi, Mỹ Latinh, Ba Lan, Úc và Bắc Mỹ. Bà đã xây một mái nhà chung cho những người tuyệt vọng. Tính đến năm 1996, tổ chức của bà đã thực hiện được hơn 517 đợt trợ giúp ở hơn 100 quốc gia. Một ngày sau khi Mẹ Teresa qua đời, Giáo hoàng John Paul II đã phát biểu:

Người truyền giáo từ thiện: Đây chính là cụm từ dùng để gọi tên Mẹ Teresa và trên thực tế, chẳng có gì phải bàn cãi khi nói bà là nhà truyền giáo vĩ đại nhất thế kỷ 20. Chúa đã tạo ra người phụ nữ giản dị này, người sinh ra ở một trong những đất nước nghèo nhất Châu Âu và được lựa chọn để truyền phúc âm đến toàn thế giới, không phải bằng lời lẽ phô trương sáo rỗng mà bằng biểu hiện yêu thương mỗi ngày dành cho những người ở tận cùng nghèo đói. Một sứ mệnh truyền đi bằng thứ ngôn ngữ phổ biến nhất, ngôn ngữ của tình yêu thương - một ngôn ngữ bất chấp mọi rào cản và dành nhiều hơn cho những người bị xa lánh nhất.

Năm 1979 bà được tặng giải thưởng Nobel vì hòa bình “nhờ đóng góp cho công cuộc đấu tranh chống nạn đói và cảnh nghèo khổ - những thứ làm nên mối đe dọa đối với nền hòa bình”. Bà từ chối không đến dự tiệc đãi những người giành giải Nobel và đề nghị chuyển 6000 đô la giải thưởng cho người nghèo ở Kolkata; bà nói rằng số tiền này giúp bà cung cấp thực phẩm cho hàng trăm người trong một năm! Bà phát biểu rằng giải thưởng mang tầm quốc tế rất quan trọng bởi chúng giúp bà trợ giúp những người cần giúp đỡ trên thế giới. Bà cũng được nhận giải thưởng Bharat Ratna⁴¹ vào tháng 3 năm 1980.

Khi được hỏi: “Chúng ta có thể làm những gì để phát triển nền hòa bình thế giới?” câu trả lời của bà vô cùng giản đơn: “Hãy trở về nhà và yêu thương gia đình của chính bạn.” Năm 1982, bà đã thuyết phục được người Israel và người Palestine - lúc này đang giữa cuộc chiến - tạm ngừng bắn nhau đủ lâu để giải cứu 37 bệnh nhân bị tàn tật từ một bệnh viện bị phong tỏa ở Beirut. Bà đến tận nơi để giúp người đói ở Ethiopia, các nạn nhân nhiễm phóng xạ do vụ nổ lò phản ứng hạt nhân Chernobyl và các nạn nhân của vụ động đất ở Armenia.

Sau gần 40 năm hoạt động ở Ấn Độ, bà trở về quê hương vào năm 1991 để mở một Hội ái hữu từ thiện ở Tirana, Albania. Theo điều tra của Viện Gallup⁴², Mẹ Teresa là người duy nhất nhận được sự ngưỡng mộ của hết thảy mọi người, và vào năm 1999 bà được vinh danh là người đáng tôn kính nhất của thế kỷ 20. Bà từng có lần nói rằng: “Sự cô đơn và cảm giác bị chối bỏ chính là cơn đói tàn tệ nhất trên đời.”

Bà mất năm 1997 ở tuổi 87, phần lớn cuộc đời bà dành để giúp đỡ những người cần đến bà nhất. Chính phủ Ấn Độ đã cử hành quốc tang - hình thức long trọng vốn dành cho thủ tướng hay chủ tịch nước để tưởng nhớ công ơn của bà đối với người nghèo thuộc mọi thành phần tôn giáo khác nhau ở Ấn Độ. Lễ tang bà đơn giản nhưng hết sức trọng thể, có cả hoàng hậu, các nhất phẩm phu nhân và chủ tịch tỉnh tham dự. Thậm chí những người nghèo nhất, những người tàn tật cũng đến bày tỏ tấm lòng thành kính với Mẹ Teresa - người đã dành trọn cuộc đời giúp đỡ họ. Giây phút xúc động nhất đám tang là khi một người điếc bị liệt hết sức khó nhọc tiến lại chỗ quan tài, đưa bàn tay run run lên quan tài. Trước sự ra đi của bà, cựu Tổng thư ký Liên hiệp quốc Javier Perez de Cuellar đã phát biểu: “Bà chính là Liên Hiệp Quốc.”

Một số người so sánh cống hiến của Mẹ Teresa với những nỗ lực của Công nương Diana. Thế giới của Diana khá xa cách trong khi thế giới của Mẹ Teresa lại rất gần với những người thấp cổ bé họng. Diana dẫn thân trong khi Mẹ Teresa chỉ đơn thuần yêu mến cuộc đời, cuộc đời của những người khác.

Mẹ Teresa là nhà lãnh đạo trầm lặng truyền nhiệt hứng cho những người sát cánh bên bà nhờ hành động, sự quan tâm và tình thương của mình.

Đừng đợi phải có người dẫn dắt, hãy tự làm một mình, với từng người một.

- Mẹ Teresa

Tướng George Smith Patton

Cầu xin Chúa rủ lòng thương đối với kẻ thù của tôi, bởi tôi đã chiến thắng George S. Patton. Thích phô trương, ngang ngạnh và dũng cảm, Tướng Patton là vị Tổng tư lệnh “nhiều màu sắc” nhất của Quân đội Hoa Kỳ trong Thế chiến thứ hai. Ông là một thiên tài trong lĩnh vực tăng thiết giáp và đằng sau vẻ tự đề cao và liêu lĩnh của ông là những đánh giá tinh nhạy và đầu óc lập kế hoạch thiên biến vạn hóa, nhờ đó ông trở thành một trong những vị tướng xuất sắc nhất trong cuộc đại chiến. Ông có đam mê, ông thừa quyết tâm và ông yêu sự vinh quang được hậu thuẫn bởi tính nhạy bén của một chuyên gia. Đội quân của ông nổi tiếng đến mức khi đội quân không nhận được nhiệm vụ chinh phạt (chiếm lại Normandy để giải phóng nước Pháp) mà phải án binh bất động, người Đức vẫn đề phòng, thậm chí Hitler nghĩ rằng Normandy (nơi quân đồng minh bị mắc kẹt) không nên được coi là khu vực ưu tiên chiếm đóng nếu Patton không chọn địa điểm đó. *Một trận đánh không có sự hiện diện của Patton là điều không tưởng, kể cả trong suy nghĩ của phe đối lập.* Vì thế, Hitler cũng án binh sư đoàn thiết giáp của mình, chờ đến khi Patton xung trận. Do đó chiến lược mang tầm vĩ mô của người Đức là: “tập trung vào Patton” trong trận chiến quan trọng nhất của toàn châu Âu. Patton là một chiến binh quả cảm và chọn phong cách lãnh đạo: “muốn bắt cọp thì phải vào hang cọp”, ông luôn hiện diện ở đầu chiến tuyến. Là một người lính, một vị tướng, một phi công, một vận động viên, một tay thiện xạ, một anh hùng và một huyền thoại - ngay từ thuở nhỏ, George Patton đã muốn trở thành một anh hùng thời chiến. Ông muốn có mặt nơi chiến trận và là vị tướng xung trận đầu. *Ông đã học cách đọc các bản đồ địa hình ngay từ năm lên 7 tuổi nhưng mãi đến 12 tuổi ông mới học đọc học viết chữ.*

Là một vị tướng, ông luôn sát cánh với các chiến sĩ ngay trên chiến trường. *Lòng ham chiến đấu và mê chiến thắng đã ăn sâu trong máu.* Ông luôn bộc lộ tinh thần dũng cảm kể cả khi không ở trong trận chiến. Một lần nọ khi đi dự tiệc tối, ông đã nhảy xuống xe rút súng cứu một phụ nữ bị ba gã đàn ông bắt cóc.

Lần đầu ông tham chiến là khi ở Binh đoàn thiết giáp số 1 của Mỹ và binh đoàn của ông nhận lệnh hoạt động ở vùng sa mạc Bắc Phi. Là một người kỷ luật cao và thực hiện được nhiều nhiệm vụ khó khăn, ông đã điều khiển binh đoàn hết sức nghiêm ngặt, có lần bắt lính của mình hành quân không ngủ trong suốt hai ngày ròng. Tướng Eisenhower- người nắm quyền lực cao nhất trong quân đội đồng minh lúc bấy giờ hết sức tin tưởng ở ông. Người Mỹ vừa nếm trải chiến bại cay đắng, Eisenhower muốn tìm một chỉ huy có thể đảo ngược tình thế và ông đã chọn Patton làm người đứng đầu binh đoàn 2 vừa đại bại. Nhiệm vụ đầu tiên của ông là vực dậy tinh thần thể thao của đoàn quân và thôi thúc các sĩ quan làm gương cho lính.

Tôi e sợ đội quân hàng trăm lính cừu do một vị tướng sư tử lãnh đạo hơn là đội quân hàng trăm lính sư tử do một vị tướng cừu dẫn dắt. - Talleyrand

Theo ông: “một người dè dặt sẽ chẳng bao giờ khơi gợi được cảm giác tự tin ở người khác.” Những nguyên tắc cứng rắn, lối lãnh đạo xông xáo và sẵn sàng xung trận của ông đã lên dây cót tinh thần cho toàn thể binh đoàn trong một thời gian rất ngắn. Mọi người còn biết đến Patton bởi những khẩu súng lục quay tay cán ngà đã trở thành biểu tượng của riêng ông. Hành động và phong thái của ông đủ thuyết phục binh lính rằng họ đang được một vị dũng tướng chỉ huy. Nhờ đó ông có được lòng trung thành và sự kính trọng từ lính tráng mọi cấp bậc. Ông có lần nói rằng: “Tôi là một người lính. Tôi chiến đấu ở

những nơi được điều động đến và tôi giành phần thắng trong mọi trận chiến.” Về sau ông nhận lệnh chỉ huy binh đoàn số 7 chiếm lấy Sicily. Dù ở cương vị chỉ huy ông vẫn giữ vững các nguyên tắc chiến đấu là tiến ra bờ biển, tự mình điều binh khiển tướng ngay giữa chiến trường. *Chỉ riêng sự hiện diện của người chỉ huy không thôi cũng đủ thôi thúc mãnh liệt tinh thần chiến đấu của đoàn quân lâm trận và Patton chưa từng bỏ qua cơ hội làm điều này.* Trong số tất cả các vị tướng của quân đồng minh, quân Đức nể sợ ông hơn cả. Khi ông được điều đến Corsica, quân Đức nghĩ rằng ông sẽ dẫn quân tiến về Pháp. Khi ông tới Cairo, họ lo sợ một cuộc chiến nổ ra ở vùng Balkan. Những động thái đó của Patton đã khiến cho quân Đức phải “ém” lại nhiều quân sĩ để đón đợi “ông ba bị” Patton. Chỉ riêng sự hiện diện của ông cũng đủ khiến quân địch khiếp đảm.

Chiến tranh được duy trì bởi vũ khí, nhưng chỉ có con người mới là kẻ chiến thắng.

- George S. Patton

Là con người hành động, chỉ sau hai tuần lễ gần cuối cuộc chiến, ông đã lãnh đạo binh đoàn số 3 nhanh chóng đẩy quân Đức lùi 600 dặm. Trong những thời khắc khốn khó nhất của trận chiến, ông nảy ra nhiều chiến lược quyết liệt chống trả, tấn công kẻ địch. Binh lính của ông luôn sát cánh, nỗ lực hết mình và làm được cả những việc vốn không tưởng trong mắt người chỉ huy. Có lần ông nói: “Nếu mọi người đều suy nghĩ giống nhau, chắc hẳn có người không hề suy nghĩ.”

Cuối cùng, số quân trong binh đoàn số 3 dưới quyền ông lên đến hơn nửa triệu người, họ đã chinh phục được 81.522 dặm vuông đất đai và gây thương vong cho 1.400.000 người trong hàng ngũ quân địch. Patton không phải là một nhà ngoại giao, ông chỉ là một người lính giản dị, yêu nghề và làm chủ nghề của mình, ông đã truyền cảm hứng cho cả binh đoàn vì đã thuyết phục họ rằng họ sẽ giành chiến thắng.

Patton không chết vì súng đạn chiến trường mà qua đời do một tai nạn xe hơi vào tháng 12 năm 1945. Ông vẫn được coi là nhà quân sự vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ. *Cho đến ngày nay các cựu chiến binh của binh đoàn số 3 năm nào vẫn tự hào tuyên bố rằng họ đã từng chiến đấu dưới quyền Patton. Ông đã đạt được thành công vang dội trên cương vị một nhà lãnh đạo, một chiến binh và một anh hùng.*

Trong nghệ thuật lãnh đạo nhà binh, tầm nhìn chính là chiến thắng và nhà lãnh đạo không có nhiều lựa chọn.

Họ phải chiến đấu trên những chiến trường do cấp trên chỉ định. Nhà lãnh đạo quân sự tài ba là người truyền cảm giác tự tin cho binh lính của mình bằng cách làm gương, dẫn thân và bộc lộ bởi lẽ mỗi trận chiến cũng giống như một cuộc phiêu lưu.

Thành công chính là sức bật của bạn khi đã chạm đến đáy thất bại.

Tôi không bao giờ kinh doanh chỉ để làm ra tiền. Tôi muốn trở thành người giỏi nhất hơn là người vĩ đại nhất. Cứ cuối mỗi ngày, tôi lại suy ngẫm về con người, không thứ gì khác chiếm dụng trí óc tôi hơn thế.

- Richard Branson

Trên đời này rất hiếm người có thể biểu hiện trọn vẹn lòng nhiệt tình và niềm đam mê như Richard Branson - đam mê trải nghiệm và sống tận cùng tận độ. Được mệnh danh là: “Nhà lãnh đạo phi đảng phái ôn hòa điên cuồng” Richard nắm trong tay số vốn 5 tỷ đô la Mỹ với hơn 200 công ty trên toàn thế giới hoạt động trong rất nhiều lĩnh vực. Ông là người luôn sẵn sàng phiêu lưu và đang giữ kỷ lục bơi thuyền băng Đại Tây Dương nhanh nhất, vượt Thái Bình Dương nhanh nhất và là người đầu tiên du ngoạn qua Đại Tây Dương bằng khinh khí cầu.

Ông đã thể hiện rất rõ một quan điểm là nếu muốn làm theo những gì trái tim mách bảo bạn phải có máu phiêu lưu. Ông là người vô cùng can đảm và có tinh thần phiêu lưu cực độ. Là một doanh nhân khởi nghiệp từ sớm, ông đã mở tờ soạn báo *Student* - một tờ tạp chí trên phạm vi toàn quốc - ngay từ năm 16 tuổi. Trong vòng ba năm, khi bước sang ngưỡng tuổi 20, ông cho ra đời thương hiệu *Virgin* - tên gọi này đã ám ảnh ông, ban đầu chỉ với một cửa hàng bán lẻ đĩa hát nhỏ và nhanh chóng phát triển thành shop lớn trên phố Oxford, London. Tham vọng của Richard là nâng nó lên tầm phổ biến như Coca Cola! Phát triển nhanh vùn vụt, ông đã đi đến quyết định thành lập công ty băng đĩa của chính ông, nơi mà một nghệ sĩ trên đảo Virgin tên là Mike đã thu âm CD “Tubular Bells” (Những chiếc chuông hình ống) và phát hành vào năm 1973. Album đầu tiên của Công ty Băng đĩa Virgin đã bán được hơn 5 triệu bản. Những năm tiếp sau đó, ông đã ký hợp đồng thu âm với nhiều ngôi sao lớn như Belinda Cartisle hay nhóm nhạc The Rolling Stones.

Năm 1992, Tập đoàn Âm nhạc Virgin và xưởng thu âm được bán cho Thorn EMI⁴³ với giá 1 tỷ đô la Mỹ. Dưới quyền lãnh đạo của ông, Tập đoàn Âm nhạc Virgin trước đó đã mở các chuỗi đại diện trên toàn thế giới để bán lẻ băng đĩa nhạc, xuất bản sách, phim, chuỗi câu lạc bộ và khách sạn. Năm 1984 Hãng hàng không Virgin Atlantic được thành lập và đến nay trở thành hãng hàng không lớn thứ hai ở Anh về số lượng các chuyến bay đường dài quốc tế. Châm ngôn thành công của ông là: “Thuê những người giỏi nhất. Hình thành năng lượng xung quanh một mục tiêu. Đứng đằng sau lãnh đạo và thôi thúc người lao động đạt lấy mục tiêu. Trở thành chất xúc tác cho thành công của người khác.”

Richard luôn luôn hòa trộn bản tính thích phiêu lưu của ông với các vụ đầu tư làm ăn. Ông đã nhen lên tinh thần của người Anh khi vượt Đại Tây Dương trên chiếc tàu có tên: “Virgin - kẻ thách thức Đại Tây Dương” với kỷ lục về thời gian. Một năm sau ông vượt Đại Tây Dương trên một chiếc khinh khí cầu có tên: “Vật thể bay qua Đại Tây Dương của Virgin” - đạt đến tốc độ 130 dặm một giờ. Đến năm 1991 ông lại băng qua Thái Bình Dương khi bay từ Nhật Bản đến cực Bắc của Canada với chiều dài 6.700 dặm, phá vỡ mọi kỷ lục trước đó với tốc độ 245 dặm một giờ trên một chiếc khinh khí cầu có thể tích 73.623m³ không chỉ lập được nhiều kỷ lục về tốc độ và chặng đường, Richard Branson còn mê mẩn và khao khát tạo ra những công việc kinh doanh mới mẻ. Ông yêu thích thử thách, nhất là khi

thâm nhập một thị trường vốn chỉ có một vài “ông lớn”.

Trong vòng ba thập kỷ, Richard đã tạo ra một trong những thương hiệu đình đám trên thế giới, ông đặc biệt quan tâm đến việc phát triển nó ở Anh và ông đã “Virgin hóa” - như cách ông vẫn thường nói - vô số sản phẩm và dịch vụ. Tất nhiên các sản phẩm của ông đã chu du vòng quanh thế giới khi có mặt tại Mỹ, Úc, Canada, châu Âu và Nam Phi.

Bạn chỉ nên tiến vào các thị trường mới khi bạn có niềm tin mãnh liệt rằng mình có thể chiếm lấy ngôi đầu. - Richard Branson

Trong một cuộc phỏng vấn, khi được hỏi: “Đã bao giờ ngài để cho trái tim lấn át trí óc chưa?” Richard Branson đáp rằng: “Luôn luôn - tôi nghĩ rằng nếu không làm thế, chắc chắn bạn sẽ không thể trở thành một doanh nhân nổi bật được.” *Điều quan trọng nhất mà bạn cần nhớ khi làm kinh doanh là hãy dựa vào những gì trái tim bạn mách bảo chứ không phải trí óc.* Một phương châm khác của ông để đạt được thành công mang đậm hơi hướng phiêu lưu. Đó là: “Hãy làm theo trực giác, cân nhắc trước khi hành động.”

Năm 1999, Branson được phong tước Hiệp sĩ và trở thành Quý ngài Richard Branson nhờ những cống hiến trong lĩnh vực kinh doanh. Những đam mê của ông có phải chỉ ngừng lại ở đám khinh khí cầu?

Câu trả lời là hoàn toàn KHÔNG. Branson đã thành lập Ngân hà Virgin - công ty đưa loại hình du lịch vũ trụ vào thực tế với mức giá cả vừa phải.

Vóc người Richard khá nhỏ con nhưng bạn ít khi nhận thấy điều đó vì ông ít chịu đứng yên để bạn kịp có thời gian so sánh. “Tôi lúc nào cũng mang sổ ghi chép bên mình,” ông nói, “và tôi thực sự lắng nghe những gì người khác nói - kể cả khi vừa bước ra khỏi câu lạc bộ vào 3 giờ sáng và ai đó vô tình thốt ra một ý tưởng trong khi say bí tỉ. Ý tưởng hay có thể nảy sinh mọi nơi chứ không riêng gì trong phòng họp.”

Lời khuyên của ông là: “Nếu bạn kinh doanh được ngành này thì bạn cũng có thể nhảy sang ngành khác.” Công ty Ngân hà Virgin, dự án thám hiểm vũ trụ của ông mỗi năm đáp ứng khoảng 100 hành khách với giá 200.000 đô la Mỹ (hơn 4 tỷ đồng) mỗi người với hành trình bay ở độ cao 100 km từ mặt nước biển trong vòng 3 giờ đồng hồ, tổng thời gian hành khách cảm thấy không trọng lượng là 7 phút. Mô hình này được xây dựng từ năm 2005 và chuyến bay thương mại đầu tiên diễn ra vào năm 2008. Phi hành đoàn gồm 6 hành khách và 2 phi công.

Hiện nay, chiếc tàu vũ trụ đầu tiên vẫn đang hoạt động bình thường. Con tàu sẽ đưa hành khách đến ranh giới tận cùng. Rõ ràng theo nghĩa đen có thể nói họ thoát khỏi thế giới này. Theo như bộ phận Marketing lý giải, cảm giác được lên vũ trụ rất đổi diệu kỳ, siêu thực và có tính tâm linh. Hành khách sẽ được trải nghiệm công nghệ 4G, với tốc độ 600 dặm/giờ đạt được trong vòng chưa đầy 10 giây. Bạn sẽ được nhìn thấy màu trời chuyển từ sắc xanh sang màu hoa cà, màu chàm và cuối cùng là đen thẫm. Bạn sẽ được thấy những vì sao giữa ban ngày - theo đúng nghĩa đen.

Chỉ có một người “quái chiêu” như ông mới có thể nghĩ ra những điều này. Virgin chiêu mộ những người giỏi nhất và lần này người đó là Burt Rutan - chuyên gia thiết kế xuất sắc nhất ngành hàng không hiện đại, anh đã thiết kế con tàu vũ trụ này. Nhân tố chủ chốt của quá trình thiết kế này là trong khi trở về trái đất con tàu vũ trụ đẹp đẽ sẽ biến đổi thành hình quả cầu lông để có thể di chuyển trong khí quyển mà không quá nóng. Sau đó nó lại trở lại hình dáng của một con tàu vũ trụ thông thường trước

khi đáp xuống mặt đất.

Liệu người ta có thể nghĩ ra những điều này khi không có lòng đam mê phiêu lưu? Đây chính là những gì Quý ngài Richard Branson nhắm đến - Lòng đam mê, tính phiêu lưu mạo hiểm và tầm nhìn, nhờ đó bạn có được cơ hội tận hưởng bầu trời. Tư duy ngoài chiếc hộp và tư duy vượt ra khỏi bầu khí quyển - Richard thực sự đã có cuộc hành trình ngoạn mục từ một cửa hàng bán lẻ băng đĩa đến tour du lịch vũ trụ.

Toàn bộ nghệ thuật lãnh đạo nằm ở khả năng ảnh hưởng đến người khác

Nhìn lại phong cách, trách nhiệm và thành tựu của năm nhân vật vĩ đại ở trên, chúng ta ai ai cũng đều thấy lòng đam mê đã dẫn dắt họ. Họ còn có khả năng thôi thúc người khác bằng cách truyền tầm nhìn của mình đến người khác.

Họ bộc lộ cam kết bằng công trạng và giá trị chân chính của bản thân. Họ có tác động đến cuộc sống của rất nhiều người và tạo ảnh hưởng đến số đông nhờ những thành tựu đạt được. Mỗi người đều có phong cách và phương tiện khác nhau - nhưng tất cả đều có một tầm nhìn và luôn tin tưởng ở tầm nhìn đó. Đây chính là cách tôi định nghĩa về nghệ thuật lãnh đạo.

Cùng tóm tắt

- Những điều chúng ta đã làm cho đến thời điểm này Chúng ta đã tìm ra mối liên hệ giữa lòng đam mê với thành công của cá nhân. Điều quan trọng là hiểu được rằng niềm đam mê có khả năng truyền cảm hứng cho số đông.
- Điều gì là cốt lõi của nghệ thuật lãnh đạo?
- Nghệ thuật lãnh đạo chú trọng vào mặt tình cảm. Đây là vấn đề của con tim chứ không phải của trí óc. Nó liên quan đến những ước mơ, cảm hứng, lòng tự hào và khát vọng.
- Lãnh đạo không cần quyền lực Điều này diễn ra khi một người đảm nhận trách nhiệm lãnh đạo mà không cần quyền lực chính thức. Đây là hình thức lãnh đạo cao nhất.
- Nghệ thuật lãnh đạo và tầm nhìn Các nhà lãnh đạo giỏi có khả năng biểu đạt rõ ràng giấc mơ của họ và có thể thuyết phục người khác hành động vì mục tiêu chung.
- Nghệ thuật lãnh đạo và lòng đam mê Đặc điểm chung nhất của các nhà lãnh đạo vĩ đại chính là lòng đam mê.
- Các nhà lãnh đạo vĩ đại:
 - JRD Tata
 - John F. Kennedy
 - Mẹ Teresa
 - Tướng George Smith Patton
 - Quý ngài Richard Branson
- Toàn bộ nghệ thuật lãnh đạo nằm ở khả năng ảnh hưởng đến người khác.
- Các nhà lãnh đạo vĩ đại có khả năng mượn tượng giấc mơ của mình sống động đến độ có thể thuyết phục người khác theo bước họ.

*Khả năng và ý chí tập hợp đám đông theo đuổi mục tiêu chung làm nên cảm giác tự tin. - **Tướng Montgomery***

Đường đi của riêng bạn

1. Chỉ ra ít nhất ba phẩm chất quan trọng nhất của mỗi người trong số năm nhà lãnh đạo được nhắc đến trong chương này và lập thành một danh sách cụ thể. Sau đó chọn ra ba phẩm chất quan trọng nhất và cố gắng áp dụng vào cuộc sống của bạn.
2. Liệt kê ra năm người thành công nhờ tầm nhìn lớn.
3. Liệt kê ra năm người thành công nhờ niềm đam mê.
4. Tự chấm điểm bản thân bạn theo tiêu chí đam mê và nhiệt tình.
5. Bạn có tầm nhìn của riêng bạn không? Nếu có thì đó là tầm nhìn nào?

Notes

[←1]

National Sozialítische Dezetsche Arbeiterpartei - Đảng công nhân Đức Quốc gia xã hội chủ nghĩa, gọi tắt là Đảng Quốc xã.

Nước Đức trong giai đoạn 1935-1945, dưới chế độ của Đảng Quốc xã.

Airtel là hãng viễn thông tư nhân lớn nhất Ấn Độ, hoạt động ở 19 quốc gia châu Á và châu Phi với số khách hàng lên đến 200 triệu người.

Shah Rukh Khan: Diễn viên nổi tiếng người Ấn Độ.

Người sáng lập ra Phật Giáo.

Tham: Ham muốn, dục vọng. Sân: Chán ghét, giận dữ, thù hận, nóng nảy... Si: Ngu dốt, thành kiến, lầm lạc, giáo điều.

Elvis Presley (1935-1977): Ca sĩ, diễn viên người Mỹ, vua nhạc Rock & Roll.

Marilyn Monroe (1926-1962): Diễn viên, ca sĩ nhạc Pop nổi tiếng người Mỹ.

James Dean (1931-1955): Diễn viên điện ảnh người Mỹ.

Đầu bếp nổi tiếng người Ấn Độ, sở hữu chương trình truyền hình thu hút đông đảo người xem Khana Khazana, tác giả của những cuốn sách dạy nấu ăn được xếp vào hàng best-selling.

Quy luật thiểu số quan trọng và phân bổ nhân tố, khẳng định rằng trong nhiều sự kiện 80% kết quả là do 20% nguyên nhân gây ra.

Định luật Mendel: Định luật về đặc tính di truyền, nền tảng cơ bản của Di truyền học.

Kinh Vệ Đà: Bộ kinh tối cổ của người Ấn Độ, là hợp thành kiến thức của xã hội Ấn Độ được truyền khẩu từ 5000 năm đến 150 năm trước Công nguyên.

The Talmud: Tập hợp những văn bản cổ về luật và truyền thống Do Thái.

Bhagwan Shree Rajneesh (1931 - 1990): Nhà hiền triết, một nhà giáo tinh thần nổi danh ở Ấn Độ.

Mahatma Gandhi (1869-1948): Anh hùng dân tộc Ấn Độ, người đã chỉ đạo cuộc kháng chiến chống Đế quốc Anh giành độc lập cho Ấn Độ.

Hrithik Roshan: Diễn viên điện ảnh Ấn Độ, đã giành giải thưởng nam diễn viên chính xuất sắc nhất và nam diễn viên quyền rũ nhất trong lễ trao giải Bollywood Oscar 2006 với phim Koi Mil Gaya.

Deepak Chopra: Nhà văn, bác sĩ, giám đốc điều hành trung tâm y khoa Tâm - Thể và Tiềm năng con người tại San Diego.

Thương hiệu mỹ phẩm nổi tiếng toàn cầu.

Shah Rukh Khan đã từng bắt đầu sự nghiệp bằng nghề dẫn chương trình truyền hình trước khi trở thành diễn viên nổi tiếng nhất của Ấn Độ.

Andre Agassi: Cựu vận động viên quần vợt chuyên nghiệp hàng đầu thế giới người Mỹ.

20.000 rupi tương đương với khoảng 450 đô la Mỹ.

Giải thưởng dân sự cao thứ tư tại Ấn Độ, do chính phủ trao tặng.

Giải thưởng dân sự cao thứ ba tại Ấn Độ do chính phủ trao tặng.

Giải thưởng dân sự cao thứ hai tại Ấn Độ, do chính phủ trao tặng

Thượng viện Ấn Độ, bao gồm những người có kiến thức đặc biệt hoặc kinh nghiệm thực tế đối với các vấn đề cụ thể như văn học, khoa học, nghệ thuật và dịch vụ xã hội.

Công ty dịch vụ công nghệ toàn cầu có văn phòng đại diện tại gần 40 quốc gia trên toàn thế giới.

Nhờ được vua Hiero II yêu cầu xác định liệu chiếc vương miện mới có được sử dụng vàng thuần túy hay bị pha thêm bạc mà Archimedes đã phát minh ra nguyên lý nổi tiếng mang tên ông.

James Bond (bí danh 007) là một điệp viên hư cấu người Anh được tạo ra bởi nhà văn Ian Fleming vào năm 1951.

Henry Kissinger: Cựu cố vấn an ninh quốc gia kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Hoa Kỳ nhiệm kỳ 1973-1977.

Medeleine K. Albright: Bộ trưởng ngoại giao Hoa Kỳ khóa 1997-2001.

Tata: Tập đoàn đa quốc gia Ấn Độ Có trụ sở đặt tại hơn 80 quốc gia trên 6 lục địa.

Chú mèo Đitua - Truyện cổ tích

Môn đại số liên quan đến các tổ hợp nhị phân, tức hàm luân lý của các biến chỉ cho hai giá trị đúng hoặc sai là nền tảng của thiết kế, hàm số và phép toán của máy tính.

Lee Lacocca: Cựu chủ tịch tập đoàn xe hơi Ford.

John Abraham: Diễn viên điện ảnh Ấn Độ.

Kiran Bedi: Cựu sĩ quan cảnh sát, nhà hoạt động xã hội Ấn Độ.

Giải “Nobel Châu Á” - tôn vinh những cá nhân, tổ chức giải quyết các vấn đề phát triển con người ở châu Á với lòng can đảm và sáng tạo.

Giải thưởng điện ảnh thường niên dành cho các phim và nghệ sĩ làm phim ở Ấn Độ.

Jawaharlal Nehru: Thủ tướng đầu tiên của Ấn Độ (nhiệm kỳ 3 Jamsetji (1839-1904): Người sáng lập công ty Tata. Là một thương gia có tinh thần chủ nghĩa dân tộc cao, luôn nỗ lực cho sự phát triển hùng mạnh của kinh tế Ấn Độ trên trường quốc tế.

Giải thưởng dân sự cao quý nhất của Ấn Độ.

Viện thăm dò dư luận (Mỹ).

Công ty lớn của Anh hoạt động ở các lĩnh vực điện tử tiêu dùng, âm nhạc, quốc phòng và bán lẻ.