

Prakash Iyer



THÓI QUEN CỦA KẺ THẮNG

NHỮNG TAY THẮNG CUỘC THƯỜNG
HÀNH XỬ THẾ NÀO?

PRAKASH IYER

Thói quen của kẻ thắng

Bản quyền tiếng Việt © 2014 Công ty Cổ phần Sách Alpha

Nhà xuất bản Dân Trí

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

Lời mở đầu

Họa sĩ, nhà điêu khắc tài ba Michelangelo đã có một số kiệt tác trong sự nghiệp của mình. Đứng đầu danh sách đó có lẽ là bức tượng *David* cao gần 5,5 mét được điêu khắc bằng cẩm thạch tại Florence, Ý. Cho tới ngày nay, sau 500 năm, biểu tượng của nền điêu khắc thời kỳ Phục hưng này tiếp tục thu hút và hấp dẫn hàng triệu lượt khách du lịch mỗi năm, từ khắp mọi miền trên thế giới. Bất kỳ ai nhìn thấy bức tượng đều ấn tượng với tài năng của Michelangelo, nhưng không phải ai cũng biết câu chuyện ẩn trong quá trình điêu khắc bức tượng đó.

Chuyện kể rằng có một khối đá cẩm thạch lớn nằm trên một con đường mòn trong suốt nhiều năm. Trên thực tế, khối đá đã nằm tại đó rất lâu trước khi Michelangelo ra đời. Một số họa sĩ tiếng tăm, trong đó có Leonardo da Vinci, đã được mời để chế tác khối đá đó. Tất cả họ khi nhìn khối đá đã từ chối vì nó không được hoàn mỹ với những vết rạn nứt, và không có giá trị gì cả. Nhiều năm sau, Michelangelo đã bắt đầu công việc điêu khắc với khối cẩm thạch “rạn nứt và vô giá trị” đó để tạo ra một kiệt tác nghệ thuật. Có người kể rằng, trong lúc Michelangelo đang tạc tượng, một cậu bé đã tới bên và hỏi tại sao ông lại lặp đi lặp lại công việc đập mạnh vào khối đá. “Cậu bé”, Michelangelo nói. “Có một thiên thần bên trong khối đá. Ta chỉ đang giải phóng anh ấy.”

Nghĩ về câu chuyện đó, bạn sẽ thấy tất cả chúng ta đều giống như khối đá cẩm thạch. Bên trong mỗi chúng ta đều có một thiên tài, một kẻ chiến thắng đang ẩn chứa và đang chờ đợi để được giải phóng. Không ai trong chúng ta là kẻ vô giá trị. Trong hầu hết mọi tình huống, chúng ta chỉ đang chờ đợi một nhà điêu khắc tới, loại bỏ phần đá bên ngoài và giải phóng cho kẻ chiến thắng ở bên trong.

“*Thói quen của kẻ thắng*” giống như bộ công cụ của người điêu khắc, giúp bạn giải phóng kẻ chiến thắng bên trong bạn, và cả những người mà bạn làm việc cùng. Thay vì sử dụng chiếc búa, chiếc dùi đục bình thường, những gì bạn có trong bộ dụng cụ này là những câu chuyện. Chính những câu chuyện đó sẽ giúp bạn đẽo bỏ những phần không mong muốn của khối cẩm thạch và giải phóng kẻ chiến thắng bên trong.

Chúng ta ai cũng có khả năng đặc biệt, ai cũng có thể phát triển. Tôi biết rằng cuốn sách này sẽ cho bạn gợi ý. Nó không thay đổi bạn. Còn cả một quá trình dài để làm điều đó. Nó chỉ đơn thuần giúp bạn trở thành người mà bạn được sinh ra để được như vậy. Và nó giúp bạn khơi dậy tiềm năng của những người xung quanh mình.

Thông qua cuốn sách, bạn sẽ tìm kiếm được sự cân bằng, trở nên hạnh phúc,

tạo được sự khác biệt, cho chính bạn và cả thế giới xung quanh.
Hãy nhớ, không bao giờ là quá muộn để trở người mà bạn mong muốn.

1. Tầm nhìn và những mục tiêu

Đập đá hay xây những công trình vĩ đại

Câu chuyện xảy ra đã nhiều năm trên một con đường hoang vắng ở Rome. Đó là một buổi chiều đầy nắng nóng. Một cô gái vừa đi bộ trên đường với túi đồ trong tay vừa huýt sáo, cô chú ý tới một nhóm người đang đập đá bên lề đường. Cách... cách... cách. Họ dùng búa đập những viên đá, chia chúng thành những viên nhỏ và nhỏ hơn nữa.

Tò mò, cô gái lại gần một người thợ và hỏi anh ta đang làm gì. “Cô không thấy sao?”, người thợ đáp lại gọn lỏn, ngược lên nhìn cô và lau mồ hôi trên trán: “Tôi đang đập đá.”

Tiếp tục đi thêm một đoạn nữa, cô gái lại gặp một người thợ khác, cũng đang đập đá. Cô hỏi: “Anh đang làm gì vậy?” “Tôi hả?” Người thợ trả lời. “Ồ, tôi đang góp phần xây dựng nhà thờ lớn nhất thế giới”.

Câu chuyện này có gợi cho bạn suy nghĩ gì không?

Làm thế nào để đồng nghiệp của bạn hiểu được vai trò của họ? Họ chỉ là người đập đá hay là người xây dựng lên nhà thờ lớn nhất thế giới?

Nhân viên bán hàng của bạn nghĩ rằng vị trí của anh ấy chỉ đơn thuần là một người bán? Hay anh ta tự hào là một phần trong một đội đang cố gắng trở thành đội ngũ xuất sắc nhất của doanh nghiệp? Người phụ nữ trong văn phòng tiếp khách nhìn nhận bản thân chỉ là một nhân viên lễ tân? Hay là đại sứ với sứ mệnh mang ấn tượng đầu tiên của một tổ chức với mục tiêu giành ngôi vị số 1 trong kinh doanh? Sự khác nhau trong cách nghĩ của những thành viên làm việc trực tiếp với cộng đồng có thể nói lên sự khác biệt giữa một tổ chức gắn kết với một tổ chức bình thường. Nó cũng nói lên sự khác biệt giữa việc bạn đạt được tầm nhìn hay thất bại trong những mục tiêu đã đề ra.

Làm thế nào để các thủ lĩnh đảm bảo rằng tổ chức chia sẻ và giúp nhân viên lĩnh hội toàn bộ chiến lược phát triển của họ? Làm thế nào để họ khiến từng cá nhân nhận thức rõ ràng vai trò không thể thiếu của mình trong kế hoạch lớn lao và vĩ đại ấy?

Họ làm điều đó bằng việc thể hiện rất rõ ràng tầm nhìn của doanh nghiệp, bằng việc vạch rõ mục tiêu để toàn bộ tổ chức có thể nhìn thấy và đi tới.

Sau đó, họ chắc chắn mỗi cá nhân hiểu vai trò của mình trong việc giúp đỡ tổ chức đạt được mục đích đó.

Và họ cũng chắc chắn trong tổ chức luôn có sự tôn trọng mỗi cá nhân, vì những gì anh ta mang lại cho tập thể, vì sự đóng góp của riêng anh ấy trong việc giúp tổ chức đạt được giấc mơ của mình.

Vì vậy, mỗi cá nhân không chỉ tập trung mang lại giá trị cao nhất trong vai trò của mình, mà còn trở thành một thành viên hữu ích của một tổ chức lớn hơn. Và anh ta sẽ làm việc với niềm hãnh diện khi biết rằng, bằng chính công việc của mình, anh ấy tạo lên sự khác biệt.

P.M Sinha (tên thường gọi là Suman), nguyên CEO của PepsiCo tại Ấn Độ, là bậc thầy trong việc chia sẻ tầm nhìn. Ông là người sáng tạo ra mô hình tổ chức “tam giác ngược”. Trong mọi bài thuyết trình, ông thích nói tới biểu đồ cơ cấu của tổ chức. Nhân viên kinh doanh được đặt trên cùng, phía dưới là những người giúp tạo ra hiệu quả công việc cho họ. Giám đốc điều hành sẽ đặt ở cuối hình tháp ngược, trách nhiệm của anh ta là gánh vác cả tổ chức. Một vài thói quen khác cũng giúp hình thành văn hóa đoàn kết này. Không có những ông chủ hay những người được gọi là “sếp”. Suman vẫn được toàn đội gọi là Suman. Mọi người đều mặc đồng phục với nhãn hiệu của Pepsi trên túi áo ngực bên trái. Trong tất cả các buổi đi thị trường hay các cuộc họp tại công ty, Suman đảm bảo rằng ông lập kế hoạch để những người ở hàng trên tỏa sáng như anh hùng. Thực tế, nhân viên bán hàng của Pepsi đã khẳng định vị trí của họ bằng đoạn quảng cáo trên kênh truyền hình thương mại. Đó là câu chuyện hài hước về Sachin, anh đập một quả bóng vào cửa xe tải chở Pepsi, sau đó nhanh chóng hạ nhiệt và nói “Oh, thư giãn yaa... Uống Pepsi nhé!”

Không bắt ngờ khi Suman thành công trong việc tạo ra đội ngũ bán hàng tốt nhất, khi mỗi người bán hàng và lái xe chở Pepsi cảm thấy bản thân như một anh hùng trên chiến trường, sẵn sàng đánh bại đối thủ và đưa Pepsi thành hãng nước giải khát số một trong nước. Thực tế, nếu bạn dừng xe tải chở Pepsi và hỏi người bán hàng đang làm gì, dám chắc anh ta sẽ trả lời mình đang giúp Pepsi vô địch trong cuộc chiến nước giải khát. Điều đó không đơn giản là “bán Pepsi”.

Một lần, khi tới thăm Trung tâm Vũ trụ Kennedy, bang Floria, để đánh giá tiến trình kế hoạch đưa con người lên mặt trăng, vị tổng thống Mỹ thấy ánh mắt của cô lao công đang ngại ngùng nhìn ông. Tò mò về thái độ của cô gái, ông hỏi: “Cô đang làm gì ở đây vậy?” vén mái tóc ra sau, cô trả lời: “Tôi đang giúp nước Mỹ đưa con người đặt chân lên mặt trăng”.

Thực tế, không lâu sau khi Kennedy chia sẻ mong ước đưa con người đặt chân lên mặt trăng, Neil Armstrong đã làm nên lịch sử, “một bước chân nhỏ của con người, một bước nhảy vọt khổng lồ của nhân loại”. Và ở Ấn Độ, Pepsi đã chiến thắng khi nhận được ngôi vị thương hiệu nước giải khát số 1 thế giới.

Đằng sau sự thành công là công sức của cả một tập thể những người lao động. Hãy coi họ là những nhân tố quan trọng, giúp họ thấy mình là những người thợ trực tiếp xây dựng lên nhà thờ lớn nhất thế giới và cũng là người tạo nên những điều khác biệt.

Và điều đó thực sự đã tạo ra sự khác biệt!

Bạn và đồng nghiệp hiểu như thế nào về vai trò của mình trong tổ chức?
Giống những người đập đá? Hay những người xây dựng nhà thờ lớn nhất thế giới?

Leo núi

Các bạn thân mến, thử trả lời một câu hỏi nhỏ nhé!

Nếu hai người đang tập leo núi cùng nhau, họ cần điều gì nhất để có thể lên đến đỉnh núi? Trang thiết bị? Sự luyện tập? Tinh thần đồng đội? Hay điều kiện thời tiết thuận lợi?

Họ chuẩn bị tất cả những điều trên để hành trình được đảm bảo. Tuy nhiên, thứ quan trọng nhất chính là ngọn núi. Họ cần một mục tiêu rõ ràng.

Thông thường, chúng ta chỉ chăm chú tới trang thiết bị và việc luyện tập nhưng lại không có những mục tiêu rõ ràng. Sự chuẩn bị dù tốt tới đâu cũng trở nên vô nghĩa nếu bạn không có ngọn núi nào để leo.

Tất cả chúng ta đều may mắn. Chúng ta có thể trang bị những dụng cụ tốt nhất, có nơi luyện tập, có những người đồng nghiệp sẵn sàng giúp đỡ chúng ta thành công. Nhưng hơn hết, chúng ta cần có những ngọn núi – những mục tiêu của riêng mình.

Từ giây phút bạn có mục tiêu cho hành trình leo núi của mình, mọi thứ đều thay đổi. Thật kỳ diệu. Mọi giác quan trong bạn như sống dậy. Bạn khao khát được leo tới đỉnh núi đó. Bạn sống có kỷ luật hơn. Bạn dậy sớm hơn, bảo vệ mình khỏi bị lạnh, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng, tìm gặp chuyên gia và đọc sách về leo núi... Tất cả xuất phát từ khát khao chinh phục đỉnh núi bạn chọn.

Vì vậy, hãy thôi than vãn về trang thiết bị, những buổi tập luyện hay lo lắng vì mua phải thiết bị giả. Việc đầu tiên bạn phải làm là bắt tay vào lập những mục tiêu.

Tìm một ngọn núi cho mình, bước đầu tiên để có thể làm thay đổi cả cuộc đời bạn.

Hãy bắt đầu. Ghi lại những mục tiêu của bạn. Ngay bây giờ!

Tiến tới ngọn núi của riêng bạn. Và hãy bước những bước chân đầu tiên để có cảm giác bạn đang đứng trên đỉnh cao của thế giới.

Bộ dụng cụ leo núi tốt nhất cũng vô giá trị nếu bạn không có một ngọn núi để leo.

Hướng tới mục tiêu: Bí mật biến ước mơ của bạn thành hiện thực

Câu chuyện này có thật không? Không ai chắc chắn cả. Nhưng nghe đồn nó xảy ra vào năm 1963, một số nhà nghiên cứu hành vi xã hội đã thực hiện cuộc khảo sát đối với các sinh viên chuẩn bị tốt nghiệp khoa Kinh tế trường Đại học Harvard. Họ yêu cầu học viên viết mục tiêu trong cuộc sống của mình vào một tờ giấy. Và chỉ có 3% viết được mục tiêu của mình. Vâng, 3%. 25 năm sau, các nhà khoa học liên lạc lại với khóa học đó để tìm hiểu về sự nghiệp cũng như cuộc sống hiện tại của họ.

Bạn đoán xem điều gì xảy ra?

Các nhà khoa học phát hiện ra rằng, tổng tài sản của nhóm 3% người viết ra được mục tiêu của mình nhiều hơn tài sản của số người còn lại. Không chỉ vậy, dường như họ có cuộc sống hạnh phúc hơn, làm được những điều họ muốn và có tinh thần thoải mái hơn.

Thật khó tin, nhưng tôi tin rằng đó là sự thật và nó có thể trở thành hiện thực với tất cả mọi người.

Mục tiêu của bạn là gì? Bạn mong muốn đạt được điều gì? Những việc bạn đã, đang, và sẽ làm trong cuộc sống, trong công việc, trong các mối quan hệ là gì? Bất cứ điều gì, hãy ghi lại chúng. Ngay bây giờ, hãy ghi lại. Không chậm trễ, không để tới ngày mai mà là ngay bây giờ!

Và cam kết với bản thân bằng hành động. Đảm bảo rằng mọi việc bạn làm là để đạt được mục tiêu của mình. Hãy hành động. Hãy chắc chắn mọi thứ bạn làm là để tiến gần hơn tới mục tiêu của mình. (Nếu không, đừng làm điều đó.)

Và cuối cùng, hãy bắt tay vào thực hiện ngay hôm nay. Dù là việc nhỏ đi chăng nữa, nhưng hãy bước những bước đầu tiên từ hôm nay. Nếu bạn muốn giảm cân, hãy đi bộ 45 phút ngay hôm nay! Nếu bạn muốn trở thành người bán hàng xuất sắc, hãy thực hiện nhiều hơn những cuộc gọi bán hàng ngay hôm nay.

Bạn sẽ nhìn thấy sự khác biệt. Giống như những chàng trai của Nike nói, hãy làm đi.

Có 3 bước cần làm:

Bước thứ nhất: Viết ra những mục tiêu của bạn.

Bước thứ hai: Hãy cam kết hành động để đạt được mục tiêu.

Bước thứ ba: Thực hiện bước đầu tiên. Ngay hôm nay!

Tiến lên, hãy bắt đầu ngay bây giờ!

Mục tiêu của bạn là gì? Bạn muốn trở thành người như thế nào, có gì, và làm gì? Bất cứ điều gì, hãy ghi lại.

Đừng thay đổi thói quen của bạn

Sức mạnh của sự tập trung. Sức mạnh của sự kiên trì. Tôi tin đó là những

yếu tố cơ bản để tạo nên thành công. Tôi đã trải nghiệm sâu sắc sức mạnh ấy trong một chuyến đi tới Trung Quốc.

Trong một hội trường chật ních các doanh nhân trẻ Trung Quốc (chủ yếu là các doanh nghiệp kinh doanh qua mạng), tôi có vinh hạnh được nghe Jack Ma, người sáng lập công thương mại điện tử alibaba.com.

Jack từng là giáo viên dạy tiếng Anh ở Bắc Kinh. Nhờ thông thạo ngôn ngữ, nhiều lần anh được mời tham dự khi có đoàn đại biểu thương mại vào Trung Quốc hay nhóm doanh nhân Trung Quốc qua Mỹ để tìm cơ hội kinh doanh. Trong quá trình đó, Jack thấy hai điều.

Thứ nhất, mặc dù thờ ơ với tiếng Anh, các doanh nhân Trung Quốc vẫn nhận được nhiều đề nghị và có khả năng vươn ra thế giới. Thứ hai, không gì khác ngoài Internet nắm giữ tiềm năng đưa Trung Quốc đi xa. Kết hợp cả hai vấn đề lại, Jack lập nhóm gồm 18 người bạn và cùng chia sẻ tầm nhìn của anh. Kết quả là trang web alibaba.com ra đời ngay tại căn hộ của Jack ở Hàng Châu.

Anh đã trải qua nhiều thử thách. Và, trong thời gian đó, alibaba.com đã nhanh chóng vượt qua Yahoo ở Trung Quốc. Năm 2007, alibaba chính thức phát hành cổ phiếu, xuất hiện đầy ấn tượng trên sàn chứng khoán Hồng Kong và giá chào bán cổ phiếu lần đầu đã cao thứ hai so với các công ty Internet trên thế giới, chỉ sau Google. Hiện nay, Jack làm chủ tịch một doanh nghiệp thành công lớn.

Lời khuyên để xây dựng tập đoàn Internet của Jack là gì? Đây là công thức thành công của anh? Một lời khuyên rất đơn giản: “Tin vào mơ ước và tin vào chính mình”. Bạn làm những công việc đó bởi bạn muốn, đừng vì nhà đầu tư muốn bạn làm như vậy, cũng đừng vì người khác muốn bạn làm.

Đừng bao giờ từ bỏ ước mơ. Làm bất cứ điều gì kéo ước mơ lại gần hơn với bạn mỗi ngày. Tìm kiếm những nhân sự giỏi, làm cho khách hàng yêu quý bạn và hãy làm điều đó liên tục. Luôn học hỏi và vận dụng các chiến thuật cũng như kỹ năng khác nhau, nhưng không bao giờ thay đổi mục tiêu.

Không bao giờ thay đổi ước mơ.

Sau đó, Jack lấy ví dụ về sức mạnh của sự tập trung. “Năm 2000, tôi từng nói: ‘Nếu có 9 con thỏ chạy xung quanh bạn, và bạn muốn bắt một con, hãy tập trung vào một con. Nếu bạn cố gắng bắt tất cả, bạn sẽ chẳng có con nào. Nếu việc bắt nó quá khó, bạn có thể thay đổi chiến thuật, nhưng nhất định không thay đổi con thỏ. Có rất nhiều cơ hội, nhưng bạn không thể bắt tất cả chúng. Hãy bắt lấy một con trước, đặt vào túi, sau đó mới bắt những con tiếp theo.’”

Lời khuyên thật có ích. Chúng ta thường mắc sai lầm là bị cám dỗ bởi rất nhiều cơ hội, cố gắng để giành lấy tất cả cơ hội đó, và cái cuối cùng ta nhận được là con số 0. Thử thách đầu tiên của hầu hết chúng ta nằm ở chỗ không chọn thỏ để bắt. Vạch ra một mục tiêu rõ ràng là chìa khóa giúp bạn bắt đầu

hành trình tiến tới thành công. Tiếp đó, chúng ta bị rối trí bởi những con thỏ khác đang chạy nhảy và đánh mất sự tập trung của mình. Ý nghĩ về sự đa dạng hóa khiến các doanh nghiệp lớn chuyển từ tập trung vào thế mạnh của mình sang thử sức với những ý tưởng mới. Điều này mang lại hiệu quả thấp. Nếu bạn sống ở Gujarat vào những năm 1980, có lẽ tuổi thơ của bạn sẽ gắn với hương vị độc đáo của kem Vaddilal. Bạn có thể thề rằng đó là loại kem ngon và tuyệt vời nhất thế giới. Vadilal đã đạt được điều đó chưa? Ồ, chưa đâu. Một thời gian sau, Vadilal đã nhận ra đồ ăn sẵn sẽ là thực đơn chính ở Ấn Độ. Họ đã quyết định đuổi bắt “con thỏ” đó. Vào là đầu giai đoạn mở cửa tự do ở Ấn Độ, họ tính toán rằng giao dịch ngoại hối có thể là ý tưởng kinh doanh lớn. Và họ cũng sẵn đuổi con thỏ đó. Tiếp theo là bất động sản, một lĩnh vực đang bùng nổ. Đó là con thỏ thứ 4. Và tiến đến là hóa chất... Vadilal rượt theo rất nhiều con thỏ cho mặt hàng của họ. (Kem Vadilal vẫn rất ngon còn doanh nghiệp vẫn bé tí).

Ngay cả khi chúng ta tập trung vào một con thỏ, sự bất lực của chúng ta khi bắt nó khiến chúng ta nhanh – đôi khi là rất nhanh – chuyển qua bắt một con thỏ khác. Thật thiếu kiên nhẫn. Chúng ta từ bỏ quá vội vàng. Khi nhìn những tài năng trẻ bỏ việc trong chốc lát vì họ không được thăng tiến nhanh trong công việc, tôi rất buồn. Tôi ước gì họ biết và lưu tâm câu nói của Jack:

“Thay đổi chiến thuật. Không thay đổi con thỏ.”

Khi tôi theo dõi Jack – một diễn giả xuất chúng, một anh hùng dân tộc, người nhà lãnh đạo quốc tế – đối thoại trực tiếp với đông đảo khán giả, tôi đã rất bàng hoàng. Sau đó, tôi thấy một vài điều nữa có sức ảnh hưởng lớn. Ngồi cách tôi khá xa là hai bạn trẻ đang lắng nghe từng chữ của Jack, ghi chép rất nhiều. Điều đó không mấy khi thấy trong các cuộc hội thảo khác trên thế giới.

Thế giới tuyệt vời hơn những gì ta đang thấy. Với trí thông minh vốn có, niềm đam mê học hỏi, khả năng làm việc không ngừng và quyết tâm để thành công cùng một người dẫn đường tận tụy như Jack, những doanh nhân Trung Quốc sẽ chinh phục cả thế giới.

Biết đâu họ đã tìm thấy con thỏ muốn bắt. Thế còn bạn?

Nhận diện con thỏ bạn muốn bắt và tập trung vào nó. Nếu bạn cố gắng bắt tất cả, bạn sẽ chẳng có được con nào. Nếu con thỏ tìm cách trốn tránh, bạn có thể thay đổi chiến thuật nhưng không thay đổi mục tiêu.

2. Sự tự tin

Károly Takács và tư duy của người chiến thắng

Khi xem một chương trình thể thao trên truyền hình, hoặc đọc tin tức về những ngôi sao của trận đấu, bạn hãy thử đi sâu vào trong suy nghĩ của các vận động viên. Xỏ giày của họ. Đặt chân vào thế giới nội tâm của tất cả những người hùng thể thao, những người phá kỷ lục cũng như những kẻ được mến mộ nhưng thất bại. Thủ môn khi bắt được quả đá luân lưu hoặc cầu thủ đã để lỡ cú sút phạt đó. Kia là vận động viên bị lỡ cơ hội vì một chấn thương không may và phải ngồi xem trận đấu tại ghế dự bị. Hãy nghĩ xem những gì đã đi qua tâm trí họ. Đó có thể là một trò chơi thú vị.

Thể thao là một sự ẩn dụ tuyệt vời cho cuộc sống, có những câu chuyện đã truyền cảm hứng và thôi thúc chúng ta. Nhưng có lẽ không có câu chuyện nào ý nghĩa như câu chuyện của Károly Takács. Có thể bạn chưa từng biết tới anh ấy, nhưng câu chuyện về cuộc đời của con người đó thì thật đáng để nghe.

Károly từng là trung sĩ quân đội Hungary. Năm 1938, chàng trai 28 tuổi này là một trong những tay súng ngắn cừ khôi nhất quốc gia với nhiều giải vô địch trong nước và quốc tế. Anh đã từng là ứng cử viên sáng giá cho chức vô địch tại Thế vận hội Tokyo 1940.

Rồi, tai họa ập đến.

Trong một buổi huấn luyện, một quả lựu đạn đã nổ trên tay của Károly, thổi tung cánh tay đó – cánh tay bắn súng của anh. Điều đó không chỉ làm anh mất cánh tay mà còn phá tan giấc mơ về kỳ Olympic.

“Tại sao lại là tôi?” Károly có thể sẽ được thông cảm nếu anh ấy hỏi câu hỏi ấy, câu hỏi mà hầu hết chúng ta sẽ hỏi nếu là anh. Bạn cũng sẽ hiểu được nếu anh ấy chìm trong tuyệt vọng và tự thương hại bản thân, một hành động dễ cảm thông khi thảm họa xảy ra ngay trước sự kiện lớn như vậy. Bạn sẽ cảm thông nếu anh ấy chọn lối sống ẩn dật, sau khi những kế hoạch bị số phận phá vỡ.

Ồ không, Károly không như thế. Anh ấy là một con người thép!

Thay vì chỉ nghĩ tới cái đã mất – cánh tay phải, chiếc huy chương vàng tiềm năng – anh ấy tập trung vào những gì mà anh hiện đang có. Đó là sức mạnh tinh thần, là tư duy của một người chiến thắng, là quyết tâm để thành công và cánh tay trái khỏe mạnh. Với cánh tay trái ấy, anh nghĩ anh có thể luyện tập và trở thành tay súng cừ khôi thế giới.

Sau một tháng điều trị, Károly rời bệnh viện, xa rời thế giới hào nhoáng, anh

bắt đầu tập luyện bắn súng với cánh tay trái. Mặc cho những cơn đau thể xác vẫn còn, mặc cho cánh tay trái đã mệt mỏi, căng lên vì phải gánh cả những công việc mà trước giờ cánh tay phải làm, anh vẫn kiên trì vào mục tiêu biến cánh tay trái trở thành cánh tay bắn súng cừ nhất thế giới.

Một năm sau đó, Károly lần nữa góp mặt tại giải bắn súng Hungary. Những đồng đội của anh đã rất vui mừng khi nhìn thấy anh. Họ ca ngợi cử chỉ tuyệt vời khi anh đến đây cổ vũ cho họ. Nhưng họ đã nhanh chóng biết sự thực khi Károly nói rằng anh ấy tới không phải để quan sát ai thi đấu cả, mà để thi đấu.

Károly thi đấu và đã giành được vị trí quán quân. Chỉ một năm sau khi mất cánh tay phải, anh đã chiến thắng lần nữa với cánh tay trái của mình.

Quyết định luyện tập một cách im lặng, xa rời những sự dòm ngó của Károly thật đúng đắn. Mọi người có thể dễ dàng cười nhạo bạn nếu bạn mơ ước một điều gì đó quá lớn lao. Bạn cũng có thể sẽ chìm ngập trong nỗi đau nếu cứ sống mãi trong sự cảm thông của mọi người khi tất cả dường như đã mất. Thật không may cho Károly, ước mơ tham gia Thế vận hội đã hai lần nữa không thành hiện thực vì chiến tranh thế giới.

Vào năm 1948, Thế vận hội được tổ chức tại London. Károly đã được gọi vào đội tuyển bắn súng Hungary. Và anh đã giành được huy chương vàng bắn súng với cánh tay trái.

Hãy tưởng tượng bạn là ứng cử viên huy chương vàng, bị mất đi cánh tay bắn súng của mình trong một tai nạn, nhưng đã đứng dậy và luyện tập cánh tay trái để có thể bắn được như trước, thậm chí tốt hơn thế để giành huy chương vàng Olympic.

Bốn năm sau tại thế vận hội Helsinki, không có gì ngạc nhiên khi Károly Takács đã giành được huy chương vàng nội dung súng ngắn.

Đó là bản lĩnh của các nhà vô địch!

Trong cuộc sống, chúng ta ai cũng có những khoảnh khắc dường như rất gần vinh quang nhưng rồi lại bất ngờ mất tất cả. Khi cả thế giới đang ngấm ngấm chống lại chúng ta, khi những giấc mơ bị tan vỡ, chúng ta có cảm giác bại trận, cảm giác vùi dập, thất bại. Và chúng ta khóc lớn: “Tại sao là tôi?”

Khi những việc tồi tệ như thế xảy đến với bạn, hãy nghĩ về Károly. Hãy nghĩ giống anh ấy. Đừng lo lắng về những gì mà bạn đã mất đi. Thay vào đó, tập trung cho những gì mà bạn có. Không ai có thể lấy đi sức mạnh bên trong bạn, ý chí của bạn.

Đừng đánh mất chính mình trong sự tự thương hại bản thân. Hãy đứng dậy nhanh nhất có thể. Károly đã luyện tập trở lại chỉ một tháng sau tai nạn. Khi bạn gục ngã, hãy nghĩ như một võ sĩ quyền anh: Nếu bạn bị đánh ngã, bạn phải bật dậy trong vòng 10 giây. Bạn sẽ thất bại dù chỉ chậm hơn một giây. Hãy đặt cho mình một mục tiêu và tập trung vào việc đạt được nó. Mục tiêu sẽ hướng tư duy và cơ thể tới công việc cần thiết để thành công, hơn là nhìn

lại quá khứ và lo sợ về những thất bại trong quá khứ, về những thứ đáng ra nó đã tới với bản thân. Khi tâm trí của bạn ngập tràn những suy nghĩ tiêu cực, sẽ không dễ dàng để đẩy chúng ra khỏi đầu. Bạn cần phải suy nghĩ tích cực – cần một mục tiêu - để thay thế và trục xuất những suy nghĩ tiêu cực. Sức mạnh để giành được huy chương vàng môn súng ngắn không phải chỉ ở bàn tay bắn súng, mà hơn nữa, đó là sức mạnh của ý chí. Cuộc sống là như vậy. Sự chiến thắng phụ thuộc nhiều hơn vào quan điểm, thái độ, chứ không hoàn toàn ở những kỹ năng. Kỹ năng có thể hoàn thiện, và Károly đã chứng minh điều đó với cánh tay trái của mình.

Lần tới khi xem một trận cricket hay bóng đá, khi bạn chứng kiến những kẻ chiến thắng, hãy thử tìm cách chiến thắng điều gì đó ở chính mình. Hãy ghi nhớ cách nghĩ của Károly Takács, cách nghĩ của người chiến thắng!

Trong cuộc sống, chúng ta ai cũng có những khoảnh khắc dường như rất gần vinh quang nhưng rồi lại bất ngờ mất tất cả. Khi chuyện đó xảy ra, đừng lo lắng về những gì chúng ta đã đánh mất. Hãy tập trung vào những gì bạn đang có.

Phá vỡ những rào cản tinh thần: Câu chuyện của Roger Bannister

Nếu bạn nghĩ bạn làm được, bạn sẽ làm được. Nếu bạn nghĩ bạn không thể, bạn cũng đúng!

Để hiểu được sự thật trong câu châm ngôn đó, hãy ngược thời gian về những năm 1950.

Trong thế giới điền kinh, có một điều đã được mặc định, đó là không ai có thể chạy cả dặm trong chưa đầy bốn phút. Thời gian kỷ lục đã được lập bởi một vận động viên Thụy Điển, Gunder Haegg, người đã chạy một dặm trong 4 phút 1,4 giây. Thành tích đó được thực hiện năm 1945. Nó đã duy trì được vài năm, và các bác sĩ, vận động viên, chuyên gia thể thao đã đồng ý rằng mốc bốn phút là không thể đạt được. Thực tế, mọi người tin rằng không một vận động viên nào có thể làm được điều đó mà không gây nguy hiểm tới cơ thể.

Sau đó, ngày 6/ 5/ 1954, Roger Bannister đã làm được điều không thể ấy. Tại một sự kiện điền kinh tại London, Rodger đã hoàn thành đường đua một dặm trong 3 phút 59,4 giây, phá vỡ rào cản 4 phút. Anh ấy đã làm được điều mà mọi người đều cho là không thể. Cơ thể anh đã thực hiện được điều mà họ nói là không một cơ thể nào có thể.

John Landy – đối thủ của Rodger, khi hoàn thành đường đua cũng đã có kết quả tốt nhất của bản thân, 4 phút 1,5 giây. Thực tế, sau 3 lần hoàn thành đường đua với thời gian dưới 4 phút 2 giây, John đã nói rằng rào chắn 4 phút như một “bức tường” – bất khả xâm phạm. Tuy nhiên, chỉ 56 ngày sau đó,

John cũng đã phá vỡ rào cản tinh thần đó và hoàn thành đường đua chỉ trong 3 phút 57,9 giây

Những kỷ lục chưa hề dừng lại ở đó. Cuối năm 1957, 16 vận động viên điền kinh khác cũng hoàn thành đường đua 1 dặm trong chưa đầy 4 phút. Bức rào cản “bất khả xâm phạm” trong tâm thức kia đã bị đập đổ hoàn toàn!

Vậy thực tế chuyện gì đã xảy ra? Cơ thể của các vận động viên bỗng nhiên trở nên khoẻ mạnh hơn? Hay đã có một công nghệ mới cải thiện đôi giày chạy? Phương pháp luyện tập được tăng cường? Hay chỉ đơn giản là các vận động viên điền kinh tập luyện chăm chỉ hơn? Nhưng thực tế, không có lý do nào đúng cả. Đó chỉ đơn giản là rào cản trong tâm trí họ – cái giới hạn của bản thân tin rằng không thể hoàn thành một dặm dưới 4 phút – đã bị phá vỡ. Và nó đã tạo điều kiện cho những kỷ lục mới liên tục được thiết lập.

Rodger đã trở thành bác sĩ. Sau này anh ấy giải thích rằng, bản thân anh cảm thấy việc không thể chạy một dặm đua dưới 4 phút là điều phi lý. Tư duy của anh ấy từ chối rào cản đó. Thực tế, những gì Rodger làm đã chứng minh rằng đó không phải là rào cản cơ thể, mà nó đơn thuần chỉ là rào cản tinh thần.

Việc Rodger đã làm ngày hôm đó không phải chỉ là lập một kỷ lục thế giới mới; thực tế, anh ấy đã chứng minh rằng việc đập đổ được rào cản tinh thần có thể giúp chúng ta có những màn trình diễn đột phá.

Chúng ta đều thích điều đó. Chúng ta ai cũng tin chắc mình có thể làm được gì và không làm được gì. Và thành công của chúng ta bị giới hạn bởi những rào cản như thế. Chúng ta không cố gắng bởi chúng ta nhìn thấy những rào cản như vậy. Robin Sharma gọi đó là “những rào chắn vô hình.”

Như trong câu chuyện của Roger Bannister, khi anh ấy phá vỡ kỷ lục 4 phút, rào cản trong tâm trí của những vận động viên khác cũng không còn nữa. Ít lâu sau, 16 người đã hoàn thành một dặm đua dưới 4 phút.

Cuộc sống là hành trình phá vỡ những rào cản tinh thần. Cùng nhảy qua và cao hơn hẳn những rào chắn vô hình đó. Hãy mơ những giấc mơ “bất khả thi”!

Vậy, đâu là hàng rào bốn phút của bạn? Cái gì đã giữ bạn và đội của bạn không tiến lên được? Hãy bật lên, đập đổ hàng rào đó. Ngay hôm nay.

Nếu bạn nghĩ bạn có thể, bạn có thể. Nếu bạn nghĩ mình không thể, bạn cũng đúng!

Những cánh đồng kim cương

“Những cánh đồng kim cương” là tựa đề bài diễn thuyết của Russell Conwell vào đầu thế kỷ XX. Russell từng là một mục sư, diễn giả và là người thành lập đại học Temple tại Philadelphia. Bài diễn thuyết của ông nổi tiếng tới mức Russell đã phát biểu nó hơn 6000 lần trên khắp thế giới. Trọng tâm của

bài nói là một câu chuyện nhỏ về những cánh đồng kim cương.

Câu chuyện bắt đầu từ nhiều năm về trước, có một chủ trang trại khá giả người Ba Tư tên là Al Hafed. Ông ta có một dải đất rộng, và một mong ước còn lớn lao hơn thế. Ông tổ chức một bữa tiệc lớn và mời các thương gia, nhà buôn, những nhà thám hiểm và cả những thầy tu. Điều đó bắt nguồn từ những hiểu biết mà ông ta có về kim cương. Những viên kim cương có thể khiến con người trở nên giàu có, biến mọi giấc mơ trở thành hiện thực.

Cảm nhận được cơ hội và vận may đang tới, Al Hafed bắt đầu cuộc hành trình săn lùng những viên kim cương. “Tôi muốn có chúng và tôi đang đi tìm chúng”, ông ta đã nói với các thầy tu như vậy. Ông ta bán trang trại của mình, để lại nhà cửa nhờ hàng xóm để ý và ra đi tìm kiếm kim cương.

Nhưng thật không may, hơn sáu tháng trôi qua, ông ta đã bỏ ra rất nhiều tiền, nhưng chẳng tìm thấy viên kim cương nào. Sụp đổ và đau đớn, Al Hafed mất sau đó không lâu.

Trong khi đó, trở lại với cánh đồng mà Al Hafed đã bán đi, người chủ mới thường tưới cây trồng vào buổi chiều tối, cho tới một hôm, ông ta tình cờ thấy có cái gì đó đang sáng lấp lánh. Đó là một hòn đá lớn, tỏa ánh hào quang lấp lánh, ông đã nhặt nó mang về, đặt lên bệ lò sưởi. Tối hôm đó, vị thầy tu nọ tình cờ ghé qua. Nhìn thấy viên đá lớn, ông hét lên: “A, một viên kim cương, có phải Al Hafed đã quay lại?” “Không”, người chủ mới nói, “Tôi vừa nhặt nó từ khu vườn. Thực tế, khu vườn có rất nhiều viên đá như vậy!”

Đúng vậy, có cả một cánh đồng kim cương như vậy trên lô đất mà Al Hafed đã bán, để có tiền đi tìm kiếm kim cương. Câu chuyện này tuy đã cũ nhưng bài học từ nó thì vẫn nguyên giá trị cho tới tận hôm nay, cho cả những cá nhân và tổ chức. Những mục tiêu mà chúng ta tìm kiếm, sự giàu mà có chúng ta thèm muốn, ở ngay dưới chân chúng ta. Thông thường, trong những hình huống chúng ta phải thay đổi công việc, chúng ta tin rằng bản thân cần rời bỏ nơi hiện tại và tìm kiếm thành công ở bên ngoài. Chúng ta nghĩ tới việc thay đổi công việc hay nghề nghiệp, hoặc thậm chí việc thay đổi địa điểm là cần thiết cho sự thành công.

Tại sao chúng ta lại không nhận ra những viên kim cương ở ngay trong sân nhà, dưới chân chúng ta? Lý do có thể vì những viên kim cương thường xuất hiện trong hình hài thô sơ, chưa được gọt giũa. Và công việc gọt giũa những hòn đá thô ấy không dễ dàng gì. Trong hầu hết trường hợp, nó rất khó khăn. Như những viên kim cương còn thô kia, chúng ta thất bại trong việc nhận biết những cơ hội trên con đường chúng ta bước, bởi, những cơ hội thường ở trong một công việc khó khăn.

Những tập đoàn lớn cũng mắc phải những sai lầm khi lờ đi những cánh đồng kim cương của họ. Khi phải phát triển trong khó khăn, thiếu thốn, họ nghĩ họ đã đụng phải một bức tường, và thế là cố gắng đa dạng hóa, phô trương

những sức mạnh truyền thống.

Một bài học tốt để ghi nhớ, trong cả thời khắc tốt và xấu. Chúng ta đều có những cánh đồng kim cương ngay dưới chân mình. Hãy học cách quan sát thật kỹ!

Thông thường, khi chúng ta quyết định “nhảy việc”, chúng ta tin rằng cần phải bỏ vị trí hiện tại và tìm kiếm thành công bên ngoài. Chúng ta thất bại ngay từ lúc quyết định như thế, vì không nhận ra những viên kim cương đang nằm ngay dưới chân mình.

Tyrone Bogues: Đứng trên cao

Chẳng có gì đáng ngạc nhiên nếu bạn nhận ra rằng chiều cao trung bình của một vận động viên bóng rổ NBA (bóng rổ chuyên nghiệp Mỹ) khoảng 2,04 mét. Môn thể thao này rõ ràng là dành cho những người đàn ông cao lớn. Điểm lại một số những cái tên tuyệt vời của mọi thời đại như: Michael Jordan (1,89 mét), Kobe Bryant (2,012 mét), Magic Johnson (2,1 mét), Kareem Abdul - Jabar (2,2 mét), Yao Ming - hiện tượng Trung Quốc (2,3 mét). Mỗi người trong số họ đều có một lượng người hâm mộ đông đảo và họ được hàng triệu người theo dõi khắp thế giới.

Trong khi bạn có thể biết hầu hết thành tích của những ngôi sao này, bạn đã bao giờ nghe tới cái tên Tyrone “Muggsy” Bogues?

Tyrone cũng là một ngôi sao NBA. Trong sự nghiệp kéo dài 16 mùa đấu, Tyrone luôn là một trong những người có tỷ lệ hỗ trợ ghi điểm nhiều nhất. Được bình chọn là cầu thủ giá trị nhất của Charlotte Hornet trong nhiều năm liền, Tyrone giữ những kỷ lục của đội bóng về tổng số thời gian chơi, khả năng cướp bóng, hỗ trợ đồng đội. Đó quả là một thành tựu!

Nhưng dưới đây mới là điều thực sự đã khiến cho Tyrone có được một lượng người hâm mộ đông đảo và là anh hùng của mọi thời đại như vậy. Trong những trận đấu bị lấn át bởi những người cao to, Tyrone lại là một anh chàng thấp bé. Thực tế, với chiều cao 1,62 mét, Bogues đã và đang giữ vị trí cầu thủ thấp nhất trong lịch sử NBA.

Từng là một cậu bé sống ở via hè Baltimore, Tyrone đã luyện tập úp rổ bằng cách đứng trên những thùng sữa bị lật. Anh thấp bé, và cho dù có đam mê lớn với thể thao, không ai có thể nghĩ rằng anh có thể trở thành một vận động viên bóng rổ nhà nghề. Anh thực sự rất thấp! Nhưng Tyrone đã quyết tâm thành công mà không hề quan tới những lời chỉ trích, hoài nghi. Anh thiếu chiều cao, nhưng bù lại có tốc độ, sức mạnh và khả năng bùng nổ trên sân đấu. “Tôi luôn tin tưởng vào bản thân mình,” anh phát biểu trong buổi phỏng vấn cho tờ *Sports Illustrated*. “Đó là quan điểm mỗi lần ra sân, tôi biết mình thuộc về nơi này; với tài năng của mình, ở đó có chỗ cho tôi.”

Tyrone đã trở thành một biểu tượng lớn của sự quyết tâm, chăm chỉ, tự tin. Và anh là minh chứng cho việc làm thế nào để đạt được mục đích của mình bằng cách lờ đi những chỉ trích, tập trung vào sức mạnh bản thân mặc kệ những giới hạn. Tyrone có một câu nói rất nổi tiếng: “Bạn không thể dừng chân trước những việc mà mọi người nói bạn không thể.”

Hãy nghĩ tới điều đó. Chúng ta có thường để cho thế giới xung quanh quyết định liệu chúng ta có đủ năng lực hay không? “Bạn không thể làm việc này vì ...” là điệp khúc mà chúng ta thường phải nghe. Và chúng ta để cho những mục tiêu của mình tuột khỏi tầm tay vì nghĩ mình không đủ cao, không đủ giàu có, không được giáo dục bài bản... Hãy chọn cho bạn một niềm tin để có thể vượt khỏi giới hạn của bản thân!

Còn nhiều bài học cần phải học từ cuộc đời và những trải nghiệm của Tyrone Bogues. Tập trung vào sức mạnh của bạn, chứ không phải những điểm yếu. Phớt lờ những kẻ bi quan và thiếu tự tin. Và đừng lãng phí thời gian cho việc đặt ra những giới hạn cho bản thân.

Những tổ chức, cá nhân có thể tìm thấy lợi nhuận từ tư duy của Tyrone. Hãy nghĩ lại thị trường thuốc tẩy những năm cuối thập niên 1970. Unilever và Procter & Gamble là những kẻ lấn át sân chơi thế giới, với những kỹ năng xây dựng thương hiệu, thủ thuật tiếp thị, và khoản đầu tư khổng lồ cho quảng cáo là điều kiện tiên quyết để thành công. Cũng giống chiều cao trên 1,8 mét là điều kiện quan trọng để có thể thành công trong môn bóng rổ.

Thế rồi một thương gia tại Gujarati với chút hiểu biết về hóa học và chất tẩy rửa, đã quyết định bán bột xà phòng. Anh ta sản xuất một ít tại sân sau nhà mình, đặt lên chiếc xe đạp và đem bán cho những người hàng xóm. Không hề có kỹ năng xây dựng thương hiệu, không có những cử nhân quản trị kinh doanh, không quảng cáo. Nhưng bằng cách tập trung vào thế mạnh chính của mình – giá thành rẻ – Karsanbhai Patel đã tạo dựng được hiện tượng Nirma, có mặt trên nhiều quốc gia với thành công đáng kể.

Đối với hầu hết chúng ta, sự cám dỗ lại tập trung vào những điểm yếu và bỏ qua những thế mạnh. Khi mười tuổi, con trai bạn thích đọc sách và có thể dẫn quả bóng cricket khá nhanh nhưng lại yếu ở môn toán học, chúng ta sẽ làm gì? Chúng ta sẽ gửi cậu bé tới những lớp toán, thay vì lớp dạy kỹ năng viết hoặc những lớp huấn luyện cricket. Tại sao?

Trong mỗi chúng ta đều có một con người như Tyrone, luôn gắng hết sức để trở thành một vận động viên nổi bật trong làng NBA. Nhưng chúng ta lại đang tắt bật bồi bổ cho con người ấy vitamin, thuốc bổ và cố gắng kéo dài tay chân anh ta, cố gắng để anh ta cao hơn. Và chúng ta không cho phép anh ta thể hiện được tốc độ, sự khéo léo của mình. Trong bước đường sự nghiệp, ai cũng có thể thành công giống như câu chuyện của Nirma. Nhưng chúng ta lại đang mài mê chi nhiều tiền hơn cho những quảng cáo hấp dẫn, thuê những tài năng trong lĩnh vực tiếp thị, thay vì lợi dụng chân lý duy nhất là

giá thành thấp.

Hãy tiến lên, giải phóng sức mạnh kỳ diệu trong con người bạn giống như Tyrone. Hãy gạt bỏ những giới hạn bản thân. Phớt lờ những kẻ bi quan. Hãy xây dựng những thể mạnh của chỉ riêng bạn.

Thành công đang vậy gọi. Bạn đã sẵn sàng?

Hãy tập trung vào thể mạnh của bạn, chứ không phải những điểm yếu. Đừng lãng phí thời gian cố gắng thiết lập những giới hạn.

Người mang nước và cái bình rạn

Tới mùa thi cử, báo chí lại đăng tải rất nhiều những câu chuyện “gây sốt”, thu hút sự chú ý của toàn thành phố. Sự đau khổ của thí sinh khi tới nhầm địa điểm thi, những vị phụ huynh thấp thỏm lo âu, hồi hải đưa con mình đi thi trong tình trạng giao thông ùn tắc, những câu chuyện về những đứa trẻ dũng cảm tham gia kỳ thi dù đang ốm đau...

Nếu bạn đọc kỹ, bạn sẽ thấy hàng tá những câu chuyện đáng suy nghĩ trong những kỳ thi. Đó là câu chuyện về những đứa trẻ đang bằng mọi cách nắm lấy cơ hội thay đổi cuộc sống, vì nỗi sợ thất bại. Đó thực sự là một bi kịch. Một bi kịch đặt dưới sự coi trọng thái quá của xã hội vào kết quả những kỳ thi. Câu chuyện buồn của những người đang bị gắn cái danh kẻ thất bại trong cuộc sống, chỉ vì họ không có khả năng hoàn thành 35% bài kiểm tra.

Hiện trong tâm trí tôi câu chuyện về người mang nước. Mỗi buổi sáng anh ta sẽ vác hai bình đầy nước trên vai. Một cái bình còn tốt, cái kia đã bị rạn. Khi tới nhà thầy giáo, cái bình tốt kia vẫn đầy nước còn chiếc bị rạn đã vơi đi một nửa.

Điều này diễn ra trong một thời gian. Mỗi sáng, người mang nước tới nhà thầy giáo với một bình đầy và một bình vơi. Chiếc bình nguyên vẹn sẽ cảm thấy tự hào vì nhiệm vụ của mình đã hoàn thành. Còn chiếc bình rạn kia cảm thấy buồn và có lỗi vì đã để rót nước trên đường đi và chỉ giữ được một nửa bình nước. “Tôi là cả một nỗi xấu hổ!”, cái bình nói với người mang nước.

“Tôi để cậu thất vọng mỗi ngày. Tôi chỉ mang tới nơi được một nửa bình nước. Tại sao cậu không đập vỡ tôi ra từng mảnh?”

“Ôi, anh bạn thực sự không nên suy nghĩ tồi tệ như thế.” Người mang nước tốt bụng nói. “Khi chúng ta tới nhà của thầy giáo, hãy ngắm những bông hoa đẹp dọc đường đi. Tôi chắc chắn chúng sẽ làm anh bạn cảm thấy tốt hơn rất nhiều.”

Chiếc bình rạn kia khi ngắm nhìn những bông hoa dọc đường đi đã cảm thấy vui vẻ hơn. Nhưng điều đó chỉ kéo dài được một chút, vì khi tới gần nhà thầy giáo, nó lại nhận ra mình chỉ mang được một nửa lượng nước mà thôi. “Tôi xin lỗi, tôi lại đang làm cậu thất vọng.” Cái bình ngưng ngập nói.

“Ồ, không!” người mang nước lắc đầu. “Anh bạn không để ý rằng tất cả những bông hoa chỉ nở được trên dải đường mà anh bạn đi qua sao? Đó là vì tôi đã nhìn thấy vết rạn và sử dụng lợi ích từ nó. Tôi đã trồng những hạt giống bên đường và anh bạn tưới nước cho chúng mỗi ngày. Nếu không có anh bạn, chúng ta sẽ không có những bông hoa tuyệt vời như thế!”

Những gì đúng với chiếc bình thì cũng đúng với con người. Chúng ta ai cũng có những “vết rạn nứt”, và thử thách thực sự là tìm ra cách biến điểm yếu thành điểm mạnh cho mỗi người.

Hãy nghĩ về cậu bé với một cánh tay bị bại liệt... Liệu có cơ hội cho cậu chơi những môn thể thao đối kháng như cricket? Thật tuyệt khi B.S.

Chandrasekhar đã làm được điều đó. Anh đã sử dụng cánh tay di chứng bại liệt như một lợi thế, và tập được thể xoay cổ tay rất ít người có thể làm được, để ném những quả bóng xoáy và tạo nên nhiều chiến thắng, khiến anh trở thành một trong những người ném bóng cricket vĩ đại nhất mọi thời đại của Ấn Độ.

Hãy nghĩ về nhà khoa học Spencer Silver, người đã tạo ra một loại keo dán mới. Loại keo này sẽ làm dính nhưng không dính hoàn toàn, vì thế bạn có thể tách chúng ra. Một sự thất bại? Hoàn toàn không, khi bạn để ý rằng nó đã dẫn tới phát minh của những tập giấy nhớ có mặt hàng ngày ở bất kỳ đâu.

Những thiếu sót, những sự rạn nứt có thể ẩn chứa phép màu bên trong. Cậu bé thi trượt kỳ thi môn Toán có thể sẽ trở thành huyền thoại cricken Sachin Tendulkar. Dhirubhai Ambani – người đàn ông nằm trong top 50 người quyền lực nhất Châu Á đã từng phải cố gắng hết sức để qua được lớp 10.

Đừng chỉ trích những cái bình bị rạn. Hãy chăm chỉ hơn để khám phá ra những tài năng ẩn trong đó và cách khai thác những khả năng đặc biệt ấy. Nếu bạn thất bại khi làm điều đó, có nghĩa là tồn tại một vết rạn thực sự. Nhưng không phải trong cái bình, mà trong người giữ nó.

Chúng ta ai cũng có những khiếm khuyết và sai lầm. Điều quan trọng là tìm ra cách sử dụng tốt những khả năng riêng biệt của bản thân.

Ol’ Charlie Brown và bản lĩnh Uthappa

Sự khác biệt giữa những người thành công và những kẻ thất bại thực sự đơn giản. Người thành công thường kể lại những thành công. Ngược lại, những kẻ thất bại chỉ nhớ về những cơ hội bị bỏ lỡ, những lần thất bại. Và, như người ta thường nói, đó là tất cả trong tâm trí họ.

Ngày mùng 5 tháng 9 năm 2007, ngày thứ 6 của giải đấu cricket Quốc tế chứng kiến cuộc so tài giữa tuyển Anh và tuyển Ấn Độ tại Oval. Tuyển Anh đã dẫn trước với tỷ số 3-2, được đánh trước và đã ghi 316 điểm. Tuyển Ấn Độ, bắt đầu ở lượt thứ 15, đã ghi 307 điểm. Robin Uthappa và Ramesh

Powar là những người đánh bóng. Cần thêm 10 điểm Ấn Độ mới có thể chiến thắng. Hai quả đầu tiên, Ấn Độ chỉ ghi thêm được 2 điểm. Điều đó có nghĩa họ cần ghi được 8 điểm nữa mới có thể chiến thắng.

Và khi Robin thực hiện cú đánh bóng táo bạo (cú đánh chắc chắn sẽ khắc ghi trong tâm trí bạn nếu bạn đã xem trận đấu đó), anh đã làm tất cả sừng sốt với hai cú đánh hoàn hảo vào đón bóng ở chính giữa cây gậy, mỗi cú ghi 4 điểm, và đội của anh đã giành chiến thắng.

Cú đánh đó chứa đựng sự tự tin tuyệt đối, được thực hiện hoàn hảo, đưa đội tuyển Ấn Độ tới ngưỡng cửa chiến thắng. Nhưng nếu Robin để lỡ quả bóng đó, điều đó sẽ thật tệ hại. Các chuyên gia sẽ bêu riếu anh vì đã không quan tâm tới kỳ vọng của đồng đội, vì chơi thiếu trách nhiệm, làm đội tuyển Ấn Độ thất bại. Nhưng ngược lại, Robin đã trở thành người hùng.

Trong buổi phỏng vấn sau trận đấu, Harsha Bhogle đã hỏi Robin về cú đánh. “Khi thực hiện cú đánh đó, anh có nghĩ nếu thất bại, mọi chỉ trích sẽ dồn về phía anh?”

Robin giải thích rằng anh và đồng đội của mình đã tập luyện kỹ càng cú đánh đó để chuẩn bị cho giải đấu. Anh đã thực hiện nó đúng kỹ thuật nhiều lần. Và anh nói: “Tôi chưa bao giờ nghĩ mình sẽ thất bại!”

“Tôi chưa bao giờ nghĩ mình thất bại.” Điều đó thật tuyệt!

Thông thường, nỗi sợ thất bại kéo chúng ta lại. Và kết quả là chúng ta không còn cố gắng thử làm cái chúng ta có khả năng làm được nữa. Những suy nghĩ của sự thất bại ngập tràn trong đầu chúng ta. Chúng ta nghĩ tới sự thất bại, tới những điểm yếu, những giới hạn, những hệ quả của việc không thành công, sự xấu hổ, nhục nhã, nỗi lo âu của kẻ bại trận.

Và suy nghĩ sao thì chúng ta sẽ trở thành như vậy.

Những người chiến thắng nghĩ một cách khác. Họ nghĩ tới quá khứ họ đã thành công như thế nào. Những thể mạnh của họ. Họ tưởng tượng niềm vui chiến thắng. Sự huy hoàng. Những chiếc ôm hôn chúc mừng. Và thành công thường xuyên đến với họ.

Trong những thử thách của bản thân, bạn có thể nghĩ tới những thành công trong quá khứ, hoặc những thất bại của bản thân. Lựa chọn là do bạn. Và bạn tác động trực tiếp tới những kết quả mà bạn đạt được. “Nếu bạn nghĩ bạn có thể, bạn có thể. Nếu bạn nghĩ bạn không thể, bạn cũng đúng.”

Bạn có nhớ truyện tranh hài Peanuts và Charlie Brown tốt bụng? Trong truyện đó, tôi thích cuộc hội thoại giữa Lucy và Charlie. Khi họ nhìn qua cửa sổ, Lucy reo lên, “Ồ, tớ nhìn thấy những chú chim và những cành cây, những bông hoa và ánh nắng mặt trời.” Còn Charlie than thở, “Tớ nhìn thấy những dấu tay, những con bọ và những vết nhơ.” Lucy lắc đầu, “Charlie Brown, cậu có biết rằng cửa sổ là để nhìn qua nó, chứ không phải nhìn vào nó!”

Cuộc sống của chúng ta cũng giống như những cánh cửa sổ. Chúng ta có thể

nhìn qua những thử thách và ánh hào quang, cảm nhận sự sung sướng của chiến thắng. Hoặc chúng ta có thể tập trung vào sai sót, những điểm yếu, những vết nhơ, những sự khó khăn. Vì thế, khi bạn đứng bên cửa sổ của những thử thách cuộc đời, hãy lựa chọn nhìn vào những thế mạnh của bản thân. Cụ thể hóa cảm xúc của sự chiến thắng. Đừng tập trung vào những giới hạn của bản thân. Đừng nhìn vào những dấu vân tay bạn trên “cửa sổ cuộc đời”.

Hãy học cách trở thành Robin. Đừng nghĩ bạn sẽ bỏ lỡ. Và bạn sẽ không thất bại!

Những cửa kính là để nhìn xuyên qua, không phải để nhìn vào chúng! Cuộc sống của chúng ta cũng giống như những ô kính cửa sổ. Chúng ta có thể nhìn xuyên qua những thử thách, để thấy ánh hào quang, cảm nhận sự vui mừng của chiến thắng. Hoặc chúng ta có thể tập trung vào những sai sót và thấy tất cả trước mắt chỉ là những khó khăn.

3. Kiên nhẫn

“Main Khelega!” Điều tạo nên nhà vô địch Sachin Tendulkar

Ngày 24 tháng 2 năm 2010, cả đất nước Ấn Độ đã nổ tung vì vui sướng khi Sachin Tendulkar trở thành vận động viên môn cricket đầu tiên ghi 200 điểm trong một trận tại giải thi đấu quốc tế. Trong 2.961 trận đấu trước, không ai làm được điều đó.

Khi những tờ báo bắt đầu đăng tải rất nhiều câu chuyện về cuộc sống của anh – vận động viên cricket tuyệt vời nhất Ấn Độ, tôi đã nghĩ tới một câu chuyện khác. Khi cả thế giới đều hâm mộ tài năng của anh, thì câu chuyện này, ở một số khía cạnh, giải thích những gì đã tạo nên một nhân tài. Một gã khổng lồ giữa những người bình thường. Một huyền thoại trẻ!

Tháng 12 năm 1989, tại Sialkot, Pakistan, đã diễn ra trận đấu thứ tư giữa Ấn Độ và Pakistan. Đó cũng là trận đấu quốc tế thứ tư trong sự nghiệp thể thao của Sachin.

Bắt đầu sự nghiệp ở tuổi 16, Sachin, với mái tóc xoăn và khuôn mặt ngây thơ, đã có rất nhiều người mến mộ và được đánh giá là một tài năng trẻ. Tuy nhiên, có không ít những ngôi sao trẻ từng tỏa sáng trong làng cricket Ấn Độ, nhưng sau đó đột nhiên mờ đi – quả là một sự bất công. Nếu họ nhìn chằm chằm dài đi tới thành công bằng một ý chí không vững vàng, họ sẽ không giữ được tài năng của mình. Liệu Sachin có như vậy?

Tỷ số trận đấu đang là 0-0 sau 3 ngày thi đấu. Mặc dù có được lượt chơi đầu tiên ở trận thứ tư và dẫn 65 điểm, Pakistan nhanh chóng lật ngược thế trận với Waquar Younis và Wasim Akram. Nhưng sau đó, Ấn Độ đã bất ngờ lội ngược dòng từ thất bại, họ tỏa sáng để chiến thắng trong giải đấu mà họ có thể sẽ thua.

Khi Sachin bắt đầu bước vào thi đấu, những vận động viên lão luyện như Sanjay Manjrekar và Kris Srikkanth, Mohammed Azharuddin và Ravi Shastri đã nhận thấy những cú tấn công của Pakistan là rất hiểm hóc. Một cầu thủ trẻ như Sachin sẽ đối đầu ra sao trong trận đấu?

Waquar có cú ném rất hiểm, bóng đập đất nảy lên mũi của Sachin. Chàng trai tội nghiệp đã chảy máu rất nhiều. Một cảnh tượng không mấy đẹp đẽ trên truyền hình, và hầu hết những phụ nữ đang xem sẽ nghĩ đáng lẽ phải có điều luật cấm một cầu thủ mới chỉ 16 tuổi thi đấu để tránh những tình huống thô bạo như vậy.

Khi bác sĩ người Ấn Độ của đội bóng chạy vào sân, những cầu thủ Pakistan cũng tập trung lại để nhìn Sachin. Sidhu đã gọi Sachin lại. Khi bác sĩ cố gắng

cầm máu, Sidhu đã khuyên Sachin rằng có lẽ anh nên nghỉ ngơi và thi đấu tiếp sau. Nên như vậy, để cái mũi của anh được chữa trị, để anh lấy lại bình tĩnh, và trở lại trận đấu với hy vọng những đòn tấn công ít thô bạo hơn từ đối thủ. “Hãy nghỉ ngơi đi”, Sidhu nói. Anh ấy sợ điều này sẽ là dấu chấm hết cho một sự nghiệp đầy hứa hẹn.

“Đi vào trong, tôi sẽ tập trung chữa cho anh”, vị bác sĩ nói.

Nhưng Sachin đã gạt họ sang một bên, vẻ mặt hơi giận dữ vì họ thậm chí bảo anh ấy rời đi. “*Main khelega!*” anh nói. “Tôi sẽ chơi”.

Và khi đó, một ngôi sao đã ra đời.

Lời nói đó đã hành động hóa quyết tâm mạnh mẽ của một chàng trai trẻ không bao giờ bỏ cuộc.

Sachin đã có thể tới phòng thay đồ nhưng anh không làm vậy. Những người đang theo dõi có thể chấp nhận, nhưng trái tim của anh ấy sẽ không chấp nhận. Trận đấu bước vào căng thẳng hơn. Ấn Độ đã rơi vào khó khăn. Cú tấn công khi này đã để lại hậu quả. Máu đã nhuộm vào găng tay, áo, mặt và cả tinh thần của anh.

Nhưng chàng trai trẻ không quan tâm tới nó. *Main khelega*. Sachin đã tiếp tục thi đấu để ghi 57 điểm. Với hai từ - *main khelega* – ý chí đã khiến anh trở thành thiên tài tại Sialkot.

Luôn là như vậy, cái khác biệt của các nhà vô địch với những người bình thường không phải chỉ có tài năng, mà là thái độ, là sức mạnh tinh thần, là sự sẵn sàng chiến đấu khi những người khác gục ngã. Đó là tinh thần *main khelega* – tinh thần đặt nhu cầu của cả đội lên trên sở thích cá nhân.

Trong cuộc sống, có những lúc chúng ta bị áp lực nặng nề, đến nỗi chúng ta cảm giác như đang thất bại và muốn thoát khỏi nó. Đó là lúc bạn cần giờ tay lên và thể hiện giá trị, sự tự tin. Là lúc để nói *main khelega*.

Là một nhà lãnh đạo, bạn có thể thường xuyên cảm thấy thế giới đang âm mưu hãm hại bạn. Bạn có thể đang tìm kiếm chiến thắng nhưng sự thất bại lại chầm chầm nhăm vào bạn. Những lúc như vậy, tất cả những gì một nhà lãnh đạo tìm kiếm là một vài người tài giỏi trong đội ngũ của anh ta, những người nói *main khelega*. Tinh thần này sẽ lan truyền. Một người giờ tay, người khác cũng sẽ giờ tay. Rồi thêm nhiều người khác nữa. Và đội ngũ đó bắt đầu tin tưởng vào chính mình, vào khả năng chiến đấu để giành chiến thắng.

Hơn hai thập kỷ gần đây, Sachin đã làm mãn nhãn khán giả với những màn trình diễn của mình. Chúng tôi nín thở xem anh ấy thi đấu, hồi hộp với những chiến thắng không thể tin nổi, và chúng tôi cũng rất buồn khi anh ấy thất bại. Anh ấy đã giúp chúng tôi có những giấc mơ, giúp chúng tôi chiến thắng. Bằng cách riêng, anh ấy đã giúp chúng tôi cảm thấy cuộc sống thật tốt đẹp, làm cho chúng tôi tự hào được là người dân Ấn Độ.

Nhưng có lẽ, sự đóng góp lớn nhất của Sachin là dạy cho cả một dân tộc biết

đứng lên và chiến đấu, học cách không bao giờ từ bỏ và nói *main khelega*. Những năm sau, khi bậc kỳ tài kia giải nghệ, khi chúng tôi kể cho con cháu của mình về kỳ công chói lọi của một huyền thoại cricket, chúng tôi chắc chắn sẽ nói với con cháu mình – và dạy chúng – hai từ kỳ diệu đã tạo nên tinh thần của một nhà vô địch.

Cám ơn, Sachin, vì những màn trình diễn tuyệt đỉnh. Cám ơn vì tất cả những chiến thắng đó. Và tất nhiên, cám ơn vì đã cho chúng tôi thấy giá trị tốt đẹp của tinh thần *main khelega*.

Có những lúc áp lực đè nặng và bạn muốn đầu hàng, muốn thoát khỏi nó. Đó chính là lúc bạn cần giờ cánh tay lên, và đặt mình trong lợi ích của cả đội. Đó là lúc để nói *main khelega* – “Tôi sẽ chơi”. Cái có thể tách biệt những nhà vô địch và những người bình thường không phải chỉ có tài năng. Nó là thái độ. Là sức mạnh ý chí.

Tre

Nơi ưa thích của tôi ở nhà – và cũng là niềm tự hào của vợ tôi – là khu vườn cọ và tre cô ấy trồng trước nhà. Đó là nơi mỗi sáng chúng tôi ngồi đọc nhanh những tờ nhật báo, với ly cà phê đắng mới pha, khiến cho những tin tức trở nên phần nào thú vị hơn!

Và có lẽ mảnh đất xanh này đã làm cho tôi rất thích tre. Tre mọc rất cao - có lẽ phải gần 25 mét . Nó mất khoảng 5 năm 3 tháng để có thể đạt được chiều cao tối đa. Nhưng có một sự thú vị ở đây. Trong 5 năm đầu tiên kể từ sau khi bạn gieo hạt, bạn không thấy gì. Hoàn toàn không. Nếu có thì chỉ một chút măng nhú khỏi bộ rễ bầu.

Và sau đó, trong 90 ngày tiếp theo, nó vươn mạnh mẽ lên thành một cây cao ngất ngưỡng 25 mét .

Bạn tin vào điều đó? Trong vòng 60 tháng đầu tiên, mọi sự phát triển của cây tre không nhìn thấy được, nó diễn ra phía dưới mặt đất. Những rễ tre tạo nên một mạng lưới phức tạp, giống như một bức họa thu nhỏ của xe điện ngầm London. Những cái rễ cây khỏe mạnh này, một khi phát triển đầy đủ, sẽ giúp cho thân cây phát triển cao vút lên nhanh chóng.

Và trong 90 ngày tiếp theo đó – chỉ 90 ngày – nó thực sự đã vụt khỏi mặt đất, cao như một tòa nhà 8 tầng vậy.

Trong thời đại của cà phê và thức ăn nhanh, của những kế hoạch kiếm tiền chớp nhoáng và những chế độ ăn uống giảm cân chóng mặt, của những khoản tiền lãi hàng quý, có lẽ chúng ta ai cũng cần dừng lại và rút ra bài học từ cây tre.

Sự kiên nhẫn có phần thưởng của nó. Không gì có thể xuất hiện trong chốc lát. Nhưng thông thường, chúng ta không sẵn sàng để chờ đợi tới khi được

thường, và có xu hướng trồng những loại cây ngắn ngày hơn.

Khi gieo hạt hay bắt đầu một việc gì đó mà chúng ta không thấy được kết quả ngay, chúng ta sẽ mất kiên nhẫn. Chúng ta sẽ nhổ cái cây con lên để kiểm tra xem bộ rễ có đang phát triển hay không. (Và tất nhiên, khi bạn làm thế, chúng sẽ chết!).

Chúng ta có xu hướng thiếu kiên nhẫn chờ đợi kết quả. Và thường xuyên, rất thường xuyên, chúng ta thường vội vàng yêu thích những cây nấm mọc sau một đêm mưa (và cũng héo đi rất nhanh sau đó) – bởi chúng ta có thể nhìn thấy chúng! Những thành công lâu dài, bền vững đòi hỏi thời gian, và một câu hỏi thú vị dành cho bạn là: Nếu bạn là người lãnh đạo một tổ chức, bạn có cho phép – hay thậm chí khuyến khích – sự phát triển của những nhân tố như cây tre. Hay bạn đang tạo ra một tổ chức với những nhân sự như loài cây có khả năng sinh trưởng nhanh chóng?

Đằng sau thành tựu lớn luôn là những năm tháng lao động vất vả, công việc khó khăn, thất bại, căng thẳng, sự quyết đoán, những đêm không ngủ... Tất cả giúp hình thành mạng rễ đủ khỏe mạnh để nuôi dưỡng một thành quả thực sự. Một thân cây cao 25 mét.

Vì thế, mỗi khi bạn cảm thấy nản lòng bởi chưa nhìn thấy kết quả, và muốn từ bỏ, đừng! Hãy nghĩ tới cây tre.

Khi bạn cảm thấy thế giới bất công và đang từ chối, không nhận ra nỗ lực, công sức của bạn, đừng sợ hãi. Năm năm lặng lẽ phát triển dưới lòng đất sẽ dẫn tới ba tháng lớn lên với tốc độ đáng kinh ngạc.

Và, sau những năm tháng lao động hăng say không ai biết tới, khi bạn thực sự đạt được thành công, hãy chuẩn bị nghe mọi người nói rằng: “Ồ, anh ta thật may mắn, anh ta thành công thật nhanh chóng!”

Đó là vì, họ chẳng hiểu gì về cây tre!

Sự kiên nhẫn có phần thưởng của nó. Không có gì tự nhiên xuất hiện trong chốc lát.

Tính kiên nhẫn và người đàn ông tên gọi Atapattu

Sự kiên trì có giá trị của nó. Trong cuộc sống, trong thể thao và cả trong sự nghiệp của bạn.

Trong lần cự thủ tướng Anh Winston Churchill tới thăm một trường học, những đứa trẻ đã hỏi ông về bí quyết thành công trong cuộc sống. Câu trả lời của ông là: “Chỉ gồm vài từ ...”. Churchill ngừng lại. Rồi nói tiếp: “Đừng bỏ cuộc. Đừng bao giờ bỏ cuộc!”

Thói thường, khi chúng ta đã làm hết những công việc khó khăn, nặng nhọc và chỉ còn cách thành công một bước, chúng ta lại từ bỏ. Vấn đề là, chúng ta hiếm khi biết rằng chúng ta chỉ cần bước một bước nữa thôi, chỉ một bước

nữa là nhìn thấy giấc mơ của chúng ta rồi.

Bỏ cuộc và chọn một con đường mới dường như là một lựa chọn rất hấp dẫn, rõ ràng không có nỗi sợ hãi về sự thất bại ở đó. Bao giờ cò ở bên đồi kia trông chẳng xanh hơn. Và chúng ta cố gắng giải thích cho những thất bại hiện tại của mình - không gặp may, sắp tới, việc chán, giờ giấc cứng nhắc... Tất tần tật đủ mọi lý do.

Điều đó lý giải tại sao tôi thích câu chuyện về Marvan Atapattu, một cầu thủ cricket thuộc tuyến Sri Lanka. Đó là câu chuyện mà Harsha Bhogle, bình luận viên cricket được yêu thích nhất Ấn Độ thích kể đi kể lại.

Khởi đầu trong màu áo quốc gia Sri Lanka, Marvan đã không ghi được điểm nào trong lượt chơi đầu tiên của mình. Và kết quả lặp lại, ở lượt chơi thứ hai. Họ đã loại anh. Anh đã phải tập luyện thêm rất nhiều để chờ đợi một cú điện thoại mang tới cơ hội. Và 21 tháng sau, cuộc gọi ấy đã đến.

Lần này, Marvan đã nỗ lực hơn rất nhiều. Điểm số của anh ấy: 0 trong lượt đầu tiên, 1 ở lượt thứ hai. Bị loại thêm lần nữa, anh đã phải quay lại luyện tập cực nhọc, và đã chạy hàng nghìn lần trong những đợt tập luyện cao độ. Những lượt chạy dường như không đủ để xóa bỏ ký ức thất bại đau đớn trong màu áo đội tuyển Quốc gia. Thật không ngờ, 17 tháng sau đó, cơ hội mở ra với anh rồi ngay lập tức đóng lại. Marvan tiếp tục thi đấu, điểm số của anh ấy lần này vẫn là: 0 và 0. Thế đấy!

Liệu có còn cơ hội nào khác cho Marvan? Mọi người nói anh ấy không có bản lĩnh chơi những trận lớn. Kỹ thuật của anh ấy không đủ tốt để chơi ở giải đấu cao nhất. Không nản lòng, Marvan tiếp tục cố gắng.

Ba năm sau, Marvan mới có một cơ hội khác. Lần này, anh đã thể hiện rất tốt. Trong sự nghiệp lừng lẫy về sau, Marvan đã ra sân và ghi tổng số hơn 5000 điểm cho Sri Lanka. Và anh ấy đã trở thành đội trưởng đội cricket Quốc gia. Marvan đã cố gắng ròng rã suốt sáu năm để có thể ghi điểm trong màu áo Quốc gia. Một chàng trai tuyệt vời!

Có bao nhiêu người trong chúng ta có thể làm chủ được thất bại giống như Marvan đã làm? Sáu năm cố gắng và thất bại. Anh ấy chắc hẳn đã được khuyên theo đuổi ngành nghề khác. Thay đổi môn thể thao khác. Chơi giải trong nước. Hoặc, tốt hơn hết, hãy bỏ cuộc.

Nhưng anh ấy quyết định không làm như vậy. Và điều đó tạo nên sự khác biệt.

Chúng ta đều đã nghe chuyện về những người có tài nhưng lại từ bỏ trước khi khả năng của họ được nhận ra, những người thay đổi nghề nghiệp khi họ thấy thành công xa vời vợi.

Tới đây, khi bạn nhìn nhận những thất bại, hãy nghĩ về Marvan. Và nhớ điều này: Nếu bạn không từ bỏ, nếu bạn tin tưởng vào bản thân bạn, nếu bạn tiếp tục luyện tập, thành công cuối cùng sẽ tới với bạn. Hơn nữa, bạn có thể trở thành đội trưởng vào một ngày không xa.

Đừng bỏ cuộc. Đừng bao giờ bỏ cuộc!

Tinh thần Anil Kumble

Khi Anil Kumble, nguyên đội trưởng đội cricket Ấn Độ và là người có số lần đánh bóng nhiều nhất từ trước tới nay, chia tay giải đấu cricket Quốc tế, toàn bộ Quốc gia dường như đứng lên và gửi lời chào tới một trong những người lính cừ nhất Ấn Độ, một người đàn ông không biết mệt mỏi để đưa Ấn Độ tới rất nhiều chiến thắng nổi tiếng. Và quan trọng hơn, anh ấy là người giờ tay đầu tiên mỗi khi có thử thách và cần một chiến binh.

Anil Kumble rất đặc biệt. Khi anh khoác áo tuyển Quốc gia, trông anh không giống một anh hùng. Một số người tò mò nhìn anh, giống như đang nhìn một kỹ sư với cặp kính trên sân đấu. Và trong thời đại của những vận động viên cricket kiêu ngạo, khoa trương, hiếu chiến, Anil trầm tính đến mức khó có thể được gọi là một chiến binh. Nhưng anh ấy thực sự đã là một chiến binh. Cạnh tranh quyết liệt. Học hỏi mọi lúc. Luôn sôi sục tinh thần chiến đấu. Và, liều lĩnh, liều lĩnh để chiến thắng.

Truyền hình, báo chí đầy ắp những tin tức về Anil sau khi anh ngừng thi đấu. Vậy điều gì thú vị nhất trong sự nghiệp vĩ đại của Anil?

Anh có thật là người giữ số lần đánh bóng cao nhất trong lịch sử cricket Ấn Độ với 619 cú đánh bóng trong giải đấu Quốc tế? Hay anh thật sự ném bóng không biết mệt mỏi hơn 4000 lần trong các trận đấu, trong tổng số 66 lần thi đấu? Hay đó là một phép màu tại Kotla trong trận đối đầu Pakistan, anh ấy đã chạy hơn 10 vòng sân? Một chiến công tuyệt vời, người ta còn đặt tên anh cho một ngã tư tại Bangalore. Hay những chuyên gia đã không tiếc lời ca ngợi hai việc mà Kumble đã làm, khiến cho một vận động viên vĩ đại khác – Shane Warne, đã liều lĩnh muốn làm mà không thể: thực hiện 100 lượt chạy, dẫn dắt cả đội tuyển Quốc gia! Hay đó là điểm nhấn trong sự nghiệp Anil khi anh dẫn dắt đội tuyển tại Úc? Anil rõ ràng đã đeo băng đội trưởng với niềm kiêu hãnh và đã tỏa sáng với tài năng và phẩm chất của mình.

Đặc biệt, sự kiện đáng nhớ nhất trong sự nghiệp của Anil khi anh ra sân ném bóng với một bên quai hàm bị gãy, trong trận đấu với West Indies.

Điều đó thật đặc biệt. Thực sự đặc biệt.

Để hiểu được ý nghĩa của nó, hãy cùng trở về St John's, Antigua, quay lại ngày 12 tháng 5 năm 2002. Trận thứ tư của giải đấu. Và hình ảnh đáng nhớ nhất của trận đấu là khi Anil thi đấu với quai hàm bị băng bó chằng chịt.

Ngay từ đầu trận, Anil đã bị Mer Dillon va mạnh vào mặt. Mặc dù bị chơi xấu, và bị chảy máu – Anil vẫn tiếp tục chiến đấu như một người lính và chơi hết bốn hiệp. Sau đó, người ta vội vàng đưa Anil đến bệnh viện. Ảnh chụp X-quang cho thấy anh ấy bị vỡ quai hàm. Thật là tệ! Anil phải dừng giải đấu tại đây, anh được thu xếp để trở về Ấn Độ vào ngày hôm sau.

Ấn Độ đã tạo được những lợi thế đầu tiên. Nhưng họ đã mất đi một ngôi sao ném bóng khi đối đầu với Windies. Sau 45 lượt ném bóng của đội Ấn Độ, tuyển Windies đã có kết quả rất tốt nhờ tay đỡ bóng Brian Lara – thì thật ngạc nhiên – Anil đã quyết định trở vào sân. Rạn nứt quai hàm, băng bó chằng chịt, vết thương đau đớn, Anil đã ném 14 lượt và đánh bại được Brian.

Viv Richards nói đó là hành động dũng cảm nhất anh ta từng thấy trên sân đấu: “Cricket chứng kiến những câu chuyện dũng cảm, và hành động của Anil đứng trong nhóm đầu của những câu chuyện đó!”. Và tất cả những gì mà Anil đã nói là: “Bây giờ, tôi có thể trở về nhà với suy nghĩ rằng tôi đã cố gắng hết sức được rồi.”

Thời khắc đó, có lẽ hơn bất kỳ điều gì, đã hình thành nên sự vĩ đại của Anil Kumble. Một người đàn ông khi nhắc đến chắc chắn có thể tạo động lực cho cả đội, cả đất nước, cả thời đại. Điều khiến bạn trở thành một anh hùng không phải là thành tích bạn đạt được. Đó là sự sẵn lòng chiến đấu vì đội của bạn, hi sinh cá nhân vì một lợi ích lớn hơn, sẵn sàng chịu đựng đau đớn vì kết quả chung.

Trong cuộc sống và sự nghiệp của mình, chúng ta đều có thể làm việc với tinh thần Anil Kumble. Chơi vì đồng đội, không chỉ cho bản thân chúng ta. Bỏ qua những đau đớn, góp sức cho mục tiêu của đội. Bạn có thể bị rạn nứt quai hàm, nhưng hãy nỗ lực chiến đấu khi còn có thể. Hãy nhớ, cuối cùng, chúng ta được nhớ đến vì tính cách, thái độ và lòng vị tha. Những thành tích khác đều chỉ đứng thứ hai, và chỉ là thoáng qua mà thôi!

Đôi khi, cơ hội lớn nhất để chúng ta thể hiện bản lĩnh không phải là lúc ở trên đỉnh cao sự nghiệp, mà là lúc tận cùng của sự tuyệt vọng. Hãy nghĩ về nó. Anil đã từng bị loại khỏi đội tuyển ở hai giải thi đấu Quốc tế đầu tiên. Được trao cơ hội lần thứ ba, anh ấy bị chấn thương rạn quai hàm, được sắp xếp để trở về nhà ngay hôm sau. Mọi thứ chấm dứt. Và sau đó, anh ấy đã hành động như một anh hùng – tiếp tục chiến đấu. Anh ấy có thể đã phải ở ngoài để bác sĩ chăm sóc. Nhưng tất cả những gì anh ấy nghĩ là “Ít nhất tôi đã cố gắng hết sức!”

Khi mọi thứ đổ vỡ, những nhà lãnh đạo thực thụ không biến mất. Họ ở đó và chiến đấu. Cảm ơn Anil, vì những cú ném bóng tốt. Vì tinh thần lãnh đạo tuyệt vời. Và vì đã thể hiện một cá tính mạnh mẽ. Anh có ý nghĩa với quốc gia nhiều hơn những gì chúng tôi được biết.

“Khi một người nhắc tên bạn trong trận đấu, họ không đánh giá bạn thắng hay thua, mà là cách bạn đã thi đấu thế nào!”

Khi mọi thứ đổ vỡ, những nhà lãnh đạo thực thụ không biến mất. Họ đứng dậy và chiến đấu. Hãy “ném bóng” ngay cả khi quai hàm của bạn bị vỡ đi chẳng nữa.

Hãy tập thói quen “thêm một độ”

Tất cả mọi người đều biết rằng ở 99°C, nước rất nóng.

Chúng ta cũng biết rằng ở 100°C, nước bắt đầu sôi, và ở trạng thái bốc hơi, nước tạo ra năng lượng có thể di chuyển được một một đoàn tàu chở đầy người. Hãy nghĩ về điều đó. Chỉ thêm một độ nữa, và hơi nước có đủ sức mạnh để di chuyển cả chiếc xe lửa.

Trong khi chúng ta có thể không nhận ra điều đó, thì cuộc sống lại diễn ra kiểu như vậy. Một độ có ý nghĩa với rất nhiều thứ. Một chút cố gắng có thể tạo ra sự khác biệt giữa người chiến thắng và kẻ chiến bại, giữa việc đạt được mục tiêu hay bỏ lỡ chúng, hay sự khác biệt giữa việc chỉ là nước nóng hay có khả năng di chuyển cả một đoàn tàu.

Thông thường, chúng ta từ bỏ khi đích đến chỉ cách chúng ta một chút nữa. Chúng ta kết thúc ở vị trí thứ hai, khi chỉ cần cố gắng *thêm một độ* là có thể bước sang một thế giới khác. Nhưng không may, chúng ta không có được sự hỗ trợ của chiếc nhiệt kế để có thể biết chúng ta cần tiếp tục cố gắng – thêm một độ nữa thôi. Cho dù điều bạn bắt đầu làm là gì, hay mục đích mà bạn cố gắng để đạt được là gì, hỏi thúc bản thân hãy cố gắng thêm chỉ một chút nữa. Chỉ một độ nữa thôi. Và quan điểm đó thường sẽ mang lại những thành công trong cuộc sống của bạn, nhiều hơn là không mang lại gì.

Cũng giống như sự khác biệt giữa việc chỉ là nước nóng và việc di chuyển được xe lửa, có thể chỉ cần một phần của một giây có thể tạo ra sự khác biệt lớn giữa chiếc huy chương vàng đáng nhớ tại Olympic với những thứ hạng mờ nhạt khác. Bạn có thể thua ở séc đầu quyết định tại trận chung kết Wimbledon – và bạn nhận ra mình chỉ kiếm được nửa số tiền thưởng, không có được vinh quang trở thành nhà vô địch Grand Slam. Cuộc sống là một cuộc đua đường trường. Chỉ thêm “một độ” là có thể tạo ra một thế giới khác biệt.

Lần tới khi bạn cảm thấy bạn đã cố gắng, hay bạn cảm thấy như muốn bỏ cuộc, hãy kéo căng bản thân. Để có thể cố gắng thêm một độ nữa thôi. Sự khác biệt có thể rất kỳ diệu. Những người thành công làm tất cả những gì có thể. Và sau đó, họ cố gắng thêm một chút nữa.

Cố gắng hơn nữa. Và xem sự kỳ diệu xảy ra!

Hãy tập cho mình thói quen “thêm - một - độ” - thói quen của những người chiến thắng. Hãy làm tất cả những gì có thể. Và sau đó cố gắng thêm một chút.

4. Lỗi tư duy của người chiến thắng

Sức mạnh của những mong đợi rõ ràng

Bạn đã bao giờ nghe chuyện một nhóm người từng quyết định thành lập Hội những kẻ bị quan ở London chưa? Đó là một ý tưởng theo xu hướng mới và đã nhận được sự ủng hộ của tất cả những người bị quan trong vùng. Họ chọn chủ nhật tuần tiếp theo là ngày thành lập hội. Nhưng tới ngày đó, không ai đã động tới buổi lễ. Dường như, họ đều cảm thấy nó thực sự không thể hoạt động được.

Khi cảm xúc tiêu cực xuất hiện, nó thường kéo theo thái độ bị quan. Và mọi người dường như không thừa nhận sức mạnh của sự lạc quan, sức mạnh của những hi vọng rõ ràng.

Nếu bạn có những mong đợi rõ ràng – bạn sẽ đạt được những kết quả rõ ràng. Câu chuyện sau có thể cho chúng ta bài học về sức mạnh đó.

Trong một cuộc khảo cứu ở một trường học tại Texas, Mỹ, vị hiệu trưởng đã đưa ra một kế hoạch tuyệt vời nhằm đem lại kết quả chưa từng thấy cho trường học của mình. 30 học sinh giỏi nhất khối lớp 7 đã được lựa chọn kỹ lưỡng và đưa vào một lớp học dưới sự chủ nhiệm của ba thầy cô giỏi nhất trường. Các em sẽ được đào tạo để có thể đạt thành tích cao nhất trong kỳ thi liên bang và mang lại niềm tự hào cho nhà trường.

Các thầy cô đã làm việc rất nghiêm túc. Họ rất vui vì được đánh giá là những giáo viên giỏi nhất trường, họ làm việc càng chăm chỉ hơn để giúp các học sinh xuất sắc. Những kế hoạch tiếp nối nhau được phân chia, lớp học thêm được kéo dài tới cuối tuần, và các thầy cô giáo tận tình giúp đỡ từng học sinh của mình để sẵn sàng cho kỳ thi.

Bọn trẻ cũng rất hào hứng học tập. Chúng hoàn toàn vui vẻ đồng ý không tham gia đội bóng chày để ưu tiên cho lớp học toán. Cha mẹ chúng cũng rất vui khi con mình được chọn vào lớp học đặc biệt. Kỳ nghỉ của gia đình tất nhiên sẽ bị hoãn lại để bọn trẻ không phải nghỉ ngày nào ở trường. Cha mẹ dành sự quan tâm nhiều hơn tới bài vở của con. Cuối năm học, khi kết quả được công bố, tất cả 30 học sinh đã thi rất tốt, và trường đã lọt vào những trường trung học có thành tích tốt nhất bang.

Vị hiệu trưởng vô cùng hài lòng, mời ba giáo viên tới và chúc mừng thành tích của họ. Các giáo viên đều khiêm tốn cho rằng thành công là do tài năng và sự chuyên cần của bọn trẻ. “Sự thành công của học trò là niềm vui lớn nhất đối với tôi”, họ nói.

Sau đó, vị hiệu trưởng lúc này mới tiết lộ bí mật. Những học sinh đó không

hệ được lựa chọn. Chúng không phải là những học sinh sáng dạ nhất, cũng không có bất cứ sự ưu ái nào. 30 học sinh được lấy ngẫu nhiên ở 3 vùng miền khác nhau và chọn bởi 3 thầy cô khác nhau.

Các thầy cô rất ngạc nhiên, nhưng ngay sau đó họ nhận ra rằng – xét tới cùng, HỌ là ba giáo viên tốt nhất. Họ đã làm được những điều kỳ diệu.

“Nhưng, không hẳn vậy”, vị hiệu trưởng tiếp tục tiết lộ, “Tôi đã viết tên tất cả các giáo viên và bỏ vào chiếc mũ, sau đó bốc ra ba người”. Và các thầy cô là ba người đó!

Chuyện gì đang xảy ra vậy? Với 30 học sinh có học lực trung bình và ba giáo viên lựa chọn ngẫu nhiên, làm thế nào để trường học đó có thể đạt kết quả xuất sắc như vậy? Câu trả lời là: Sức mạnh của những mong đợi rõ ràng!

Những giáo viên làm việc chăm chỉ hơn. Vì họ cảm thấy mình có vị trí đặc biệt và nhiều sự kỳ vọng đặt vào họ. Họ dành nhiều thời gian hơn, chuẩn bị chu đáo hơn, lập nhiều kế hoạch hơn. Họ nhìn thấy dấu hiệu thiên tài nơi học sinh của mình và làm việc hết mình để giúp chúng tỏa sáng. Và học sinh, sung sướng vì mình là người được lựa chọn, không quản khó khăn, nỗ lực hết mình để phát huy hết khả năng của bản thân. Bên cạnh đó, không thể không nhắc tới sự giúp đỡ từ môi trường xung quanh như gia đình, nhà trường.

Đây là thông điệp cho tất cả chúng ta, những bậc phụ huynh, những người đội trưởng, và tất cả mọi người.

Hãy kỳ vọng nhiều hơn. Hãy kỳ vọng những thành quả tốt hơn từ đội của bạn, gia đình bạn và thế giới của bạn. Và bạn sẽ nhận thấy sự sẵn sàng ở họ, những người sẽ hiện thực hóa những trông đợi đó. Tuy nhiên, đừng giữ kín những trông đợi của bạn. Hãy cho tất cả mọi người cùng biết. Đừng để nỗi sợ thất bại – nỗi sợ hãi mang tên “sẽ như thế nào” – ngăn cản bước tiến của bạn.

Những kỳ vọng có sức mạnh tạo ra thành quả thực sự. Nói với con bạn rằng nó thật hậu đậu, bất cẩn, luôn làm rơi đồ... Và đoán xem điều gì xảy ra? Cậu bé làm đúng như bạn nói. Mỗi khi cậu làm đổ vỡ thứ gì đó, cậu sẽ tự nhủ: “Lại là mình” hay “không thể chịu nổi”! Và sau đó, cậu chắc chắn sẽ biện minh: “Bố mẹ mình luôn nói mình là kẻ hậu đậu. Họ sẽ được thấy mình như vậy nhanh thôi!”

Nhưng nếu bạn nói rằng con thực sự rất thông minh và sinh ra để làm tốt mọi việc, con bạn sẽ cố gắng rất nhiều để giải quyết những bài đại số rắc rối:

“Mình làm được. Chẳng phải cha luôn nói mình là một đứa bé thông minh sao. Mình chỉ cần chăm chỉ hơn mà thôi.” Và càng chăm chỉ luyện tập, cậu bé càng thông minh hơn.

Trong công việc cũng vậy, sức mạnh của những mong đợi rõ ràng mang lại những điều tốt đẹp. Hãy bày tỏ mong muốn đội của bạn sẽ làm tốt, hy vọng những điều tốt đẹp, và nhìn chúng trở thành hiện thực. Hoặc, nếu không

muôn, bạn có quyền tự do trông chờ thất bại. Giống nhiều người đã làm. Và giống như họ, bạn có thể luôn nói rằng: “Mình đã nói rồi mà!”

Nghĩ đến chiến thắng, nhận được chiến thắng. Nghĩ đến thất bại, sẽ nhận thất bại.

Ai trộm bánh của tôi

Chuyện xảy ra vào một ngày nọ tại sân bay O'Hare, bang Chicago, Mỹ. Trong phòng chờ, một cô gái đang ngồi đợi thông báo về chuyến bay cô bị trễ. Đó là tối thứ Sáu, cô đang mong nhanh chóng được về nhà và ăn tối cùng bạn trai. Có chút nôn nóng, cô gái đi sang cửa hàng tạp hóa và mua cho mình gói bánh nho hạnh nhân mà cô rất thích.

Phát hiện ra một chỗ ngồi có bàn khá thuận tiện, cô nhanh chóng ngồi xuống và mở laptop ra làm việc, hy vọng sẽ hoàn thành xong bài báo cáo đang dở. Cô cắn một miếng bánh, rồi một miếng nữa... Chiếc bánh nhanh chóng được ăn hết. Khi cô vội lấy chiếc bánh thứ hai, cô ngạc nhiên vì nhìn thấy một chàng trai ngồi cạnh cũng đang ngồi ăn một chiếc mà không nói lấy một câu “Xin vui lòng, tôi có thể...”

Một kẻ kỳ quặc, cô thầm nghĩ và cắn một miếng bánh khác. Cô cố gắng tập trung vào công việc nhưng lại nhanh chóng bị phân tâm khi nhìn thấy bàn tay bên cạnh lại nhón một chiếc bánh khác.

Anh ta là người quá vô tư? Một tên lưu manh? Hay một kẻ ăn trộm? Hàng trăm câu hỏi hiện lên trong đầu cô gái, thúc giục cô kéo túi bánh ra xa và bọc lộ một chút thái độ khó chịu với anh ta. Cô cố ngăn mình làm vậy nhưng chỉ được một lát. Cô ném cho anh một cú lườm có cả sự khinh bỉ, tức giận và phẫn nộ. Chàng trai chỉ mỉm cười.

Mọi thứ cứ tiếp tục như vậy. Cô gái cầm một chiếc bánh, chàng trai cầm chiếc tiếp theo. Cho tới khi chỉ còn chiếc bánh cuối cùng. Trong khi cô nhìn chiếc bánh thì anh ta nhanh chóng chớp lấy nó, bẻ làm hai, đưa cho cô một nửa. Cô cầm nửa chiếc bánh và định đứng dậy. Cô reo lên sung sướng khi nghe thông báo rằng chuyến bay của cô đã sẵn sàng để khởi hành. Cô đứng lên, chớp lấy túi xách và đi theo biển chỉ dẫn cửa lên máy bay, vẫn còn tức giận, rất tức giận kẻ ăn chực gói bánh của cô.

Cô bước lên máy bay, tìm đường đến chỗ ngồi của mình ở gần cửa sổ. Để xóa bỏ suy nghĩ về kẻ đáng ghét đó, cô quyết định đọc một cuốn sách. “Đắm mình vào một thế giới màu hồng tốt hơn nghĩ về thực tại xấu xa”. Và cô lục tìm chiếc kính trong túi xách...

Hãy đoán xem cô đã tìm thấy gì? Cô chạm phải gói bánh. Gói bánh hạnh nhân nho! “Ôi, không!”, cô thở dài. Hai tiếng đó bật ra khỏi miệng cô khi đang cúi xuống ghé. Và khi cô nhận ra điều gì thực sự đã xảy ra, cô cảm thấy

xấu hổ khủng khiếp. Cô đã ăn gói bánh của một chàng trai khác, và cư xử khiếm nhã với người đó. Thậm chí, cô đã nghĩ anh ta thật tồi tệ. Và người đàn ông đó – không, quý ngài đó – đã mỉm cười với tất cả mọi chuyện, ngay cả khi một người lạ ăn bánh của anh ta.

Cô bật dậy theo bản năng để nhìn xem anh chàng nọ có bay cùng chuyến với cô không, để ít nhất có thể nói lời xin lỗi và cảm ơn anh vì gói bánh. Nhưng chẳng thấy bóng dáng anh đâu cả.

Bạn có thể nghĩ đây chỉ là câu chuyện phiếm về sự trùng hợp ngẫu nhiên của những con người xa lạ ở một vùng đất xa xôi nào đó. Không hề. Chuyện xảy ra vào buổi tối hôm đó tại Chicago, giữa một chàng trai, một cô gái và một gói bánh ấy có thể xảy ra với tôi và bạn, với tất cả chúng ta, ở mọi lúc, mọi nơi. Với gói bánh, hoặc điều gì khác.

Chúng ta đã trải qua cảm giác người khác đang lợi dụng ta, tài năng của ta, lấy trộm gói bánh của ta. Chúng ta hiếm khi dừng lại để nghĩ ta đã dựa vào người khác, vào sự giúp đỡ của họ, gói bánh của họ như thế nào.

Không chỉ vậy. Thường thì gói bánh chúng ta nghĩ nó là của mình thì thực tế lại là của người khác. Chúng ta lo lắng, nổi giận khi nhìn thấy người khác cũng có những thành tựu mà chúng ta nghĩ là của mình. Và chúng ta hạnh phúc trong vinh quang khi đạt được những thứ mà rõ ràng là kết quả của nhiều sự giúp đỡ khác nhau. Điều đó chẳng phải vấn đề gì to tát!

Những người cùng chung vốn và cùng đầu tư mạo hiểm chính là nhân chứng của nhiều khoảnh khắc “ăn trộm bánh”. Mỗi bên đều cảm thấy đối tác đang “thó” chiếc bánh của mình. Tuy nhiên, thành công nằm trong suy nghĩ giống như chàng trai tại sân bay O’Hare. Chia sẻ những chiếc bánh và nở nụ cười. Bạn tôi, Devdutt Pattanaik khái quát chúng bằng một hình ảnh khá thú vị. Là một bác sĩ thực tập, Devdutt đã chọn theo đuổi niềm đam mê về thần thoại Ấn Độ. Anh vẽ một đường song song giữa thần thoại và nơi công sở hiện đại để rút ra bài học cho chúng ta. Anh nói thế giới đầy những con chó và con bò. Chó nhiều hơn, bò ít hơn. Bò là kẻ cho. Chúng cho đi sữa, không chỉ cho những con bê của chúng mà còn cho những kẻ lạ, cho con người. Chúng chia sẻ niềm hạnh phúc cho tất cả mọi người, không giữ riêng mình. Chó là kẻ nhận. Ở bất cứ đâu, chúng cũng đòi những quyền lợi riêng. Tiến lại gần chúng là chúng sủa, chúng đe dọa, chúng chiến đấu vì một cục xương, chúng cắn nhau để đòi những chỗ không phải của chúng. Chúng muốn những chiếc bánh, của cả con khác.

Devdutt nói tất cả các tổ chức, hơn thế nữa là cả thế giới cần có những con bò nhiều hơn những con chó. Hãy tự hỏi bản thân xem: Bạn là gì?

Quay lại với những chiếc bánh... Lần sau, bạn thấy ai đó đang ăn bánh của mình, hãy mỉm cười. Sẽ có lần khi bạn giống chàng trai nọ, và bạn sẽ thấy người khác đang ăn bánh của bạn. Đừng bận tâm. Giống như một con bò. Cho đi và mỉm cười.

Tất nhiên sẽ có lúc bạn giống cô gái trẻ kia, ăn bánh của người khác nhưng làm tưởng rằng họ đang ăn bánh của bạn. Đừng cầu nhàu. Đừng bất lịch sự. Hãy chỉ mỉm cười.

Rõ ràng, sống và luôn mỉm cười là một ý tưởng tốt. Hãy nhớ, luôn có một gói bánh khác đang chờ bạn ở đâu đó.

Trong cuộc sống, chúng ta đều đã trải qua cảm giác người khác đang lợi dụng con người, tài năng của chúng ta, và còn lấy bánh của ta nữa. Nhưng chúng ta hiếm khi dừng lại để nghĩ ta đã dựa vào người khác, sự giúp đỡ của họ và ăn bánh của họ như thế nào. Đôi khi, gói bánh chúng ta nghĩ là của mình thì thực tế lại là của người khác.

Thay đổi cách nghĩ.

Và chiếc áo sơ mi cỡ 15

Thay đổi chiến lược là một trong những việc khó khăn nhất một nhà lãnh đạo mới phải đối mặt. Sự xuất hiện của một lãnh đạo mới trong tổ chức thường đi cùng với một loạt các thay đổi. Một vài trong số đó được mong đợi nhưng phần lớn là bị phản đối.

Thường bất kỳ vị lãnh đạo mới nào cũng sẽ nói với bạn: thay đổi thói quen là khó. Và thay đổi suy nghĩ? Chao ôi! Thậm chí còn khó hơn.

Khó khăn đầu tiên, đó là “hội chứng người ngoài cuộc”. Lời đề nghị của bạn bị coi nhẹ vì “Anh thì biết cái gì, chúng tôi đã làm như vậy bao nhiêu năm nay. Anh mới là kẻ cần học!”. Sau đó là những chuyện tương tự như:

“Nhưng nó luôn luôn như vậy đây”. Họ tin rằng những gì đã đúng trong quá khứ thì không có lý do gì nó không đúng trong hiện tại cũng như trong tương lai.

Và, điều tồi tệ nhất là, khi cố gắng chống lại sự thay đổi, chúng ta có xu hướng nhầm lẫn mối quan hệ nguyên nhân và kết quả. (Tôi rất khoái câu chuyện về một người đàn ông phản đối kịch liệt việc tắm mỗi ngày. “Tôi chẳng hiểu làm thế nào mà mọi người có thể tắm tấp nập hàng ngày như thế!” Ông ta bình luận. “Tôi tắm vòi sen một lần trong một tháng – và cảm thấy ngứa ngáy kinh khủng!”)

Chúng ta luôn giữ trong mình những niềm tin cho bản thân và kiên quyết không từ bỏ nó. Và chúng ta tìm kiếm mối liên hệ mơ hồ để bào chữa cho suy nghĩ của mình. Chúng ta quên mất một lẽ tự nhiên: “Nếu bạn chỉ làm những việc bạn luôn làm, bạn sẽ chỉ nhận được những cái bạn đã có.”

Có một câu chuyện khác về người đàn ông luôn than phiền mình bị đau cổ, đau nửa đầu nghiêm trọng và thường xuyên bị chóng mặt. Ông ta trao đổi với bác sĩ. Bác sĩ nhìn ông ta đầy cảm thông và thông báo một tin vô cùng khủng khiếp: ông ta chỉ sống được sáu tháng nữa. Người đàn ông ra về với

nổi tuyệt vọng. Nhưng sau đó, ông quyết định: địa ngục là cái gì, nếu mình chỉ còn sống được sáu tháng, mình phải sống tốt hơn. Và ông ta làm tất cả những gì mình đã luôn muốn làm. Đầu tiên, ông ta quyết định sẽ may cho mình sáu chiếc áo sơ mi. Ông mua vài mảnh vải có màu sắc khá trang nhã và đến chỗ người thợ may giỏi nhất trong vùng. Người thợ bắt đầu đo số đo của người đàn ông và người thợ may nói với thợ phụ: “Cỡ 16”.

“Không, không”. Ông sửng sốt. “Cỡ của tôi là 15”. “Vậy sao?”, người thợ may hỏi, “Để tôi kiểm tra lại... Ông mặc cỡ 16. Không có gì phải nghi ngờ cả”.

“Cỡ của tôi là 15. Tôi luôn luôn dùng cỡ đó. Và tôi muốn cỡ 15”, người đàn ông nói, xen lẫn chút tức giận. “Vậy được, tôi sẽ may cỡ 15”, người thợ may nói, “Nhưng tôi phải dặn trước rằng nếu ông mặc cỡ 15 thì ông sẽ mắc chứng đau cổ, đau nửa đầu trầm trọng và thường xuyên chóng mặt”.

Nghĩ về điều này. Tất cả chúng ta sẽ có lúc giống người đàn ông đó. Chúng ta có riêng cho mình một cảm giác về cỡ 15, chúng ta chối từ việc thay đổi niềm tin đó. Chúng ta không chấp nhận thay đổi suy nghĩ. Quan niệm, nhận thức sai lầm giữ chúng ta lại. Và một điều thú vị là trong vai trò của người thợ may, chúng ta nhanh chóng phát hiện ra vấn đề với cỡ cổ áo của người khác.

Nhưng khi sự việc xảy đến với chính chúng ta, chúng ta lại không thể nhận ra vấn đề với cỡ áo của mình. Và chúng ta chịu đựng nó. Nếu lần sau, bạn thấy mọi thứ không đi theo cách bạn muốn, hãy thách thức suy nghĩ của bạn. Hãy thay đổi tư duy. Và thay đổi cỡ áo của bạn.

Nếu chỉ làm những việc bạn thường làm thì bạn chỉ nhận được những cái bạn đã có.

Đánh giá qua lăng kính của riêng mình

Không biết bạn đã nghe câu chuyện về cặp vợ chồng trẻ chuyển tới một căn hộ mới chưa. Một buổi sáng, cô gái nhìn qua cửa sổ nhà ăn và thấy người hàng xóm đang phơi đồ lên dây. Những bộ quần áo nhìn rất bẩn. “Em không nghĩ rằng họ biết cách giặt sạch đồ. Nhìn chúng bẩn quá”, cô nói với người chồng. “Có lẽ họ dùng bột giặt không tốt”, người chồng đáp lại một cách lo lắng, mắt vẫn không rời khỏi tờ báo.

Vài ngày sau đó, chuyện này lại xảy ra. Những bộ quần áo đã được giặt nhưng trông chúng còn quá bẩn. Lại một lần nữa cô buông lời chê bai người hàng xóm.

Sau đó, vào một buổi sáng chủ nhật, cô gái vô cùng ngạc nhiên. Cô nhìn qua cửa sổ và thấy quần áo nhà hàng xóm đang phơi trông rất sạch. Cô kêu lên: “A! Cuối cùng họ đã biết làm thế nào cho đúng. Có lẽ ai đó đã dạy họ cách

giặt sạch quần áo!”.

“Em yêu, đừng vậy”, người chồng nói, “Sáng nay anh đã dậy sớm và lau sạch cửa sổ nhà mình.”

Thật xấu hổ! Và điều xảy ra với cặp vợ chồng kia cũng là xảy ra với tất cả chúng ta. Chúng ta nhìn sự vật không theo cách chúng tồn tại mà theo cách nghĩ của chúng ta. Cửa sổ của chúng ta – lăng kính của chúng ta, ảnh hưởng đáng kể tới cách chúng ta nhìn thế giới.

Nếu chúng ta soi xét những lỗi lầm, ta sẽ thấy chúng, cũng dễ dàng như việc chúng ta sẽ nhận ra điều tốt đẹp khi chúng ta tìm kiếm chúng. Điều này giúp ta không có kết luận vội vàng và chê trách người khác. Đó có thể không phải là lỗi của họ, “cửa sổ” của chúng ta có lẽ đã đổ lỗi cho họ.

Điều này xảy đến với bất kỳ ai, kể cả trong cuộc sống của bạn. Nếu bạn sống với sự sợ hãi thất bại trong suốt cuộc đời mình, bạn sẽ xây cho mình chiếc cửa kính đầy những ám ảnh về rủi ro. Trong mọi cơ hội, điều đầu tiên bạn nhìn thấy là sự nguy hiểm, khó khăn, khả năng thất bại, trong khi người khác lại nhìn hình ảnh đó qua chiếc cửa sổ của sự lạc quan và nhìn thấy một cơ hội ngàn vàng.

Một người đàn ông ghé vào một cây xăng bên đường. Ông ta hỏi nhân viên bán xăng: “Những người dân trong thị trấn phía trước như thế nào?” Anh nhân viên trả lời: “Người ở thị trấn của ông tính tình tốt không?” “Khá tồi!”, người đàn ông lắc đầu, “Bất lịch sự, lạnh lùng và không thân thiện chút nào”. “Ừm”, người nhân viên nói: “Tôi rất tiếc nhưng ông sẽ thấy những con người ở thị trấn phía trước cũng như vậy.”

Không lâu sau đó, một chiếc xe khác cũng từ hướng đó đi lại, ghé vào cây xăng. Người lái xe hỏi nhân viên: “Người dân ở thị trấn phía trước như thế nào?” Anh này đáp lại: “Người dân ở thị trấn của anh tính tình tốt không?”

Người lái xe đáp: “Tuyệt vời. Họ ấm áp, tốt bụng và rất thân thiện.” Người nhân viên nói: “Vậy sao, tôi rất vui khi nói với anh rằng con người ở thị trấn phía trước cũng như vậy.”

Cuộc sống luôn luôn như vậy. Không phải ở họ mà ở chúng ta. Không phải ở thế giới mà ở chiếc cửa sổ của bạn.

Để bạn bắt đầu nhìn ra những cơ hội, thế giới quanh bạn không cần thay đổi. Chỉ cần lăng kính qua đó bạn nhìn ra thế giới cần đặt lại đúng vị trí hoặc được làm sạch! Rất có thể lăng kính đó được hình thành từ quan điểm lệch lạc của chúng ta. Chúng ta nhanh chóng hình thành đánh giá về người khác, dựa trên phán đoán hời hợt, dựa trên cách nhìn từ cửa sổ của riêng mình.

Lần sau, nếu bạn nhìn ra điểm xấu của ai đó, hãy dừng lại trước khi chỉ trích họ. Có lẽ, đó là lúc bạn lau sạch lăng kính của mình.

Chúng ta thường nhìn sự vật không theo cách chúng tồn tại mà theo cách mình nghĩ.

Thế con thỏ trắng của bạn là gì

Tôi rất thích câu chuyện của một người sống trong một căn nhà rất đẹp ở một thị trấn xa xôi. Tôi thích nó bởi đó là câu chuyện về cuộc sống của tôi, của bạn và tất cả chúng ta.

Dường như anh là một người lương thiện, chăm chỉ làm ăn, chưa bao giờ giết một con kiến. Hải lòng với những việc tốt của anh, một bà tiên xuất hiện và nói với anh: “Tất cả của cải và sự giàu có con mơ ước trong cuộc sống bây giờ đều nằm trong tầm tay của con”.

“Chỉ cần ra ngoài vườn”, bà tiên nói. “Ở đây có một chiếc rương lớn với đầy tiền của, vàng bạc, châu báu và những viên ngọc quý. Đến nhận lấy nó - tất cả là của con”. Rồi bà tiên nói thêm: “Có một con thỏ trắng trong vườn và rất dễ dàng để bắt được nó. Khi con đi tìm kiếm kho báu, con không được phép nghĩ tới con thỏ đó. Nếu không, con sẽ không thể tìm thấy sự giàu có.”

Chúng ta giống như người đàn ông với con thỏ trắng đó.

Mục tiêu, mơ ước và những thứ chúng ta đáng được hưởng, tất cả đều ở trong tầm với. Nhưng chúng ta bị kìm hãm bởi những giới hạn chúng ta tự đặt ra cho bản thân. Những con thỏ trắng ngăn cản chúng ta phát triển năng lực bản thân và đạt được thành công. Chúng khiến chúng ta không thể tiếp tục làm công việc để đạt được mục đích. “Tôi không thể vì...”, chúng ta nói với bản thân và con thỏ trắng tiếp tục xuất hiện.

Chúng ta đổ lỗi cho xuất thân, gia đình, nền giáo dục, hoàn cảnh hiện tại, ông chủ,... bất kỳ điều gì có thể. Chúng ta luôn tìm những con thỏ trắng cho mình.

Và sau đó khi chúng ta gặp gỡ người khác và so sánh những con thỏ trắng của mình, thật dễ dàng để đổ lỗi cho những con thỏ và chìm trong nỗi thương thân.

Khi chúng ta so sánh những con thỏ trắng và chú tâm vào chúng, chúng sẽ phát triển mạnh mẽ hơn.

Vậy con thỏ trắng của bạn là gì? Lý do bạn thường đưa ra khi không hành động để đạt được mục tiêu là gì? Bất kể nó là gì, hãy nhận diện nó và quăng nó ra khỏi đầu bạn. Mỗi mỗi.

Nên nhớ rằng, có cả một rương kho báu đang đợi bạn đến lấy. Loại bỏ nghi ngờ về giới hạn của bản thân, quên con thỏ trắng đi và nắm lấy vận may của mình!

Con thỏ trắng của bạn là gì? Điều gì ngăn cản bạn phát huy năng lực bản thân và đón nhận thành công?

5. Cho đi

Trở thành người đàn ông hai đô-la

Một trong số những người thầy của tôi có tên là Jim Rohn. Ông là một nhà diễn thuyết, một người truyền cảm hứng gốc Mỹ. Chính ông là người đã giúp tôi rất nhiều trong việc hình thành triết lý cuộc sống của bản thân. Jim Rohn qua đời tháng 12 năm 2009.

Tôi đã nhận được một lời khuyên chân thành từ ông. Tôi rất tâm đắc với lời khuyên đó. Đơn giản, nhưng đúng.

“Trở thành một người đàn ông hai đô-la!”

Chính xác điều mà ông muốn truyền đạt trong câu nói là gì, bạn có lẽ đang thắc mắc câu hỏi đó. Hãy để tôi giải thích.

Theo như ông ấy nói, mỗi khi tôi cần cho ai đó một đô la, tôi sẽ đưa cho anh ta hai đô-la. Hãy học cách bỏ ra hai đô-la mọi lúc, cho dù chỉ một đô-la thôi cũng đã đủ rồi. Làm như vậy, không phải vì một đô-la kia sẽ có ý nghĩa với phục vụ bàn hay tiếp viên khách sạn, mà vì bạn!

Khi bạn bỏ ra nhiều hơn một đô-la, bạn bắt đầu “cảm thấy” mình thật rộng lượng, giống như một người giàu có và thành công. Khi đi sẽ ngẩng đầu cao hơn một chút, nụ cười cũng sẽ thoải mái hơn, và dường như bạn đang điều khiển thế giới của chính mình. Và khi bạn quay trở lại khách sạn, bạn sẽ cảm thấy người phục vụ bàn đang chào bạn bằng một nụ cười thân thiện vì nhận ra bạn – khiến bạn có cảm giác rõ ràng hơn giá trị bản thân. Tất cả những việc này có giá trị không hề nhỏ so với chỉ một đô-la!

Và thông thường, khi bạn chỉ thưởng cho họ một đô-la – mức thưởng quy định tối thiểu – bạn có thể quay ra và cảm thấy hơi ích kỷ, hơi không công bằng. Khi bạn thưởng nhân viên phục vụ, số tiền đó không được ghi hóa đơn, và sẽ không hy vọng ai chú ý tới điều đó. À, bạn có thể nghĩ, rất nhiều người tới nhà hàng này, chắc chắn người phục vụ bàn cũng sẽ không quan tâm tới việc ai đã cho bao nhiêu. Bạn quay ra, hy vọng không ai để ý. Nhưng chắc chắn một người quan trọng nhất để ý! Bạn, chính bạn!

Vì thế, thói quen thưởng nhiều hơn một đô-la không phải vì điều đó có ý nghĩa với người phục vụ (mặc dù chắc chắn, anh ta sẽ cảm thấy vui), mà vì những gì nó mang lại cho bạn, người cho đi. Và giá trị đó lớn hơn một đô-la. Hãy học cách cho đi nhiều hơn. Chỉ cần một chút thôi. Học cách cho đi nhiều hơn lòng tin, sự ca ngợi, tình yêu. Và hãy xem điều đó khiến bạn cảm thấy như thế nào. Bạn càng cho đi, bạn sẽ càng cảm thấy giàu có.

Một bài học để nhớ. Việc cho nhiều hơn một đô-la thực tế có thể khiến bạn giàu có hơn bạn có thể tưởng tượng.

Hãy trở thành người đàn ông hai đô-la. Bắt đầu ngay từ hôm nay. Và nhận ra điều khác biệt mà nó mang lại cho bạn!

Học cách cho đi nhiều hơn. Chỉ cần một chút thôi. Việc thưởng thêm một đô-la không phải vì điều đó có ý nghĩa với người phục vụ (mặc dù, chắc chắn điều đó khiến anh ta vui) mà vì những gì nó mang lại cho bạn, người cho đi.

Nụ cười Binaca trở lại

Nếu bạn ở Ấn Độ những năm 1960 hay 1970, bạn chắc hẳn sẽ nhớ nhãn hiệu kem đánh răng Binaca.

Những ngày đó, nếu một đứa trẻ hay một người phụ nữ xinh đẹp có nụ cười sáng, mọi người sẽ nhanh chóng gọi đó là nụ cười Binaca. Những quảng cáo của hãng kem đánh răng này, nổi tiếng và cũng dễ nhớ, đã ghi lại khoảnh khắc với cụm từ: “Nụ cười Binaca”. Nó không bao giờ là lỗi thời.

Có một bài học từ thành công của Binaca. Bài học thậm chí vẫn còn thích hợp với ngày nay, một thời gian dài sau khi hãng kem đánh răng đó biến mất khỏi giá đựng kem đánh răng, khỏi cuộc sống, thậm chí là cả ký ức của chúng ta.

Hãy quay trở lại.

Binaca đã từng là hãng kem đánh răng nổi tiếng thời đó. Nó có màu xanh và trắng – hay màu xanh và vàng? – được đóng hộp, với cam kết mang lại bộ răng, nướu khỏe, và một nụ cười Binaca ở vỏ ngoài. Hơn nữa, mỗi hộp đều có một món quà bất ngờ bên trong! Đó là một bức tượng nhỏ hình thú bằng chất dẻo. Mỗi hộp chứa đựng mỗi con vật khác nhau. Tôi còn nhớ rõ cảm giác chờ đón và bất ngờ, khi chúng tôi mở hộp và lấy ra một con vật. Một bất ngờ mới, lần này qua lần khác!

Bên cạnh việc cung cấp kem đánh răng chất lượng tốt, tháng này qua tháng khác, mưu mẹo của họ chính là nằm trong những món quà bất ngờ đó. Chi phí làm những con thú đồ chơi này có lẽ không đáng kể so với nhà máy, nhưng có ý nghĩa rất lớn tới người tiêu dùng. Nó mang tới sự ngạc nhiên! Chải răng với kem đánh răng Binaca hay bất kỳ kem đánh răng nào đều là một công việc nhàm chán. Nhưng sự vui mừng mỗi khi mở hộp kem đánh răng Binaca để thấy một con thú nhỏ được gấp đặt bên trong? Thật khó để so sánh!

Trong cuộc sống, chúng ta làm mọi thứ theo một chương trình được lập sẵn, và có xu hướng bỏ qua yếu tố ngạc nhiên, đó chính là con thú nhỏ trong hộp kem đánh răng. Tại nơi làm việc, các ông chủ luôn mong đợi sự thể hiện, sự tin cậy, chắc chắn trong công việc. Chỉ cần cố gắng thêm một chút, bạn sẽ nhanh chóng đi vào con đường thẳng tiến. Một phong độ ổn định là điều

kiện tiên quyết. Nhưng hãy tự hỏi bản thân bạn, bức tượng nhỏ của bạn là gì?

Là những khách hàng, chúng tôi cũng thích điều đó. Chúng tôi muốn một nhãn hiệu đáng tin cậy với chất lượng đảm bảo, nhưng, chúng tôi cũng thích được làm cho ngạc nhiên. Một trong số những nhà hàng mà tôi thích tại Mumbai là nhà hàng All Stir Fry. Tại đây, khách hàng có thể tự chọn khay chứa thức ăn ở nhà hàng. Con gái tôi rất thích nơi đây, một phần là vì những chiếc khay, và cũng có thể một phần là vì chiếc bánh nhỏ họ mời cuối bữa ăn. Đồ ăn ở đây rất ngon. Và cảm giác háo hức dự đoán chiếc bánh tráng miệng đó sẽ như thế nào thật thú vị.

Với những người mà chúng ta yêu quý cũng vậy, chúng ta sẽ làm điều gì đó khác với mọi ngày và đem đến một niềm vui nhỏ dành cho họ ở đâu đó. Cha và chồng, mẹ và vợ – tất cả họ đều cần được tin tưởng, hoàn toàn tin tưởng. Nhưng, hãy tạo ra một sự bất ngờ nho nhỏ, và bạn đã thêm một phép màu vào tình cảm giữa bạn và mọi người. Những bữa tối kỷ niệm thật tuyệt vời, nhưng họ đã dự đoán được những điều đó. Thay vào đó, hãy đưa vợ bạn đi ăn trưa vào một ngày bận rộn. Hoặc đưa bạn bè của con mình ra ngoài ăn những cây kẹo trên biển. Ví dụ như thế. Những bất ngờ nhỏ có thể ẩn chứa sức mạnh kỳ diệu.

Phân phối kem đánh răng với chất lượng đảm bảo là cần thiết nhưng chưa đủ. Thành công tới khi bạn kết nối sự tin tưởng và bất ngờ, những điều có thể dự đoán được và sự ngạc nhiên. Sự ngạc nhiên đó có thể không bao giờ thay thế được sự tin tưởng, nhưng nó tạo ra một giá trị bổ sung tuyệt vời cho những ông chủ, cho khách hàng, và cho những người chúng ta yêu quý.

Chúng ta ai cũng muốn được ngạc nhiên từ những tượng con thú nhỏ nhắn. Hãy nhớ, những quà tặng này không tốn nhiều chi phí, nhưng chúng tạo ra sự khác biệt tương đối lớn. Nhắc điện thoại lên, và nói chuyện với người bạn mà bạn chưa nói chuyện trong vài năm. Gửi lời cảm ơn tới các đồng nghiệp của mình. Chia chiếc bánh bạn tự làm tới những người hàng xóm mà không phải khi nào bạn cũng gặp. Nếu bạn làm điều đó, họ sẽ không bao giờ quên! Hãy nghĩ về niềm vui khi người được bạn dành tặng bất ngờ hồi tưởng lại khoảnh khắc đó – cùng với những con thú nhỏ mà bạn đã dành tặng họ. Hãy tưởng tượng tới khoảnh khắc họ khoe những điều ngạc nhiên mà họ đã sưu tầm nhiều năm! Thật kỳ diệu!

Hãy sẵn sàng làm điều đó. Tự tạo ra sự ngạc nhiên bằng con thú trong những hộp kem đánh răng, và mang tới nụ cười Binaca cho tất cả mọi người.

Tại nơi làm việc, ông chủ trông đợi những thành quả rõ ràng, đáng tin, và liên tục. Cố gắng hơn một chút, bạn sẽ sớm bước trên con đường thẳng tiến. Phong độ ổn định là điều kiện tiên quyết. Nhưng hãy tự hỏi bản thân, bức tượng nhỏ hình con thú của bạn là gì? Nó không tốn nhiều kinh phí, nhưng

lại tạo ra sự khác biệt lớn.

Chiếc thìa dài và ngắn trong cuộc sống

Từ khi còn là đứa trẻ sống tại Jaipur, một trong những ký ức mà tôi nhớ nhất là khi cả nhà cùng nằm trong chăn vào những tối mùa đông lạnh giá, nghe bố kể những câu chuyện thần thoại Ấn Độ. Khi lò sưởi bắt đầu kêu vù vù trong sự tĩnh lặng của đêm tối, năm người chúng tôi ngồi sát vào nhau, trong một cái chăn rộng.

Những câu chuyện kể về những vị thần và những con quỷ, sự hy sinh và những phần thưởng, người anh hùng và kẻ gian tà, về cái thiện và cái ác, thiên đàng và địa ngục. Dưới đây là một trong số những câu chuyện kể về thiên đường và địa ngục mà tôi thường hồi tưởng trong ký ức của mình, giống như một cảnh trong phim.

Một ngày, có một người đàn ông theo đạo đã đến và hỏi Chúa về sự khác nhau giữa thiên đàng và địa ngục. “Đi, ta sẽ chỉ cho nhà ngươi”, Chúa đáp, và Người dẫn người đàn ông kia qua hai cánh cửa.

Mở cánh cửa thứ nhất, họ bước vào một căn phòng lớn. Ở đó có một nhóm người đang ngồi xung quanh một cái bàn tròn. Trên bàn là món thịt hầm hấp dẫn. Mùi hương của nó đã khiến cho anh chàng theo đạo thèm thuồng nhưng anh để ý thấy mọi người xung quanh có vẻ rất đói và ốm yếu. Tất cả bọn họ đều đang có những chiếc thìa rất lớn với tay cầm dài và được buộc vào tay của họ. Trong khi tất cả bọn họ đều có thể bước lên và xúc những thìa đầy thức ăn, thì họ lại không thể đưa lên miệng, vì những cái thìa này dài hơn cánh tay của họ! Nỗi khổ ấy thật không thể chịu nổi, tồi tệ hơn khi món thịt hầm có mùi hương rất đối tuyệt vời. “Đó là địa ngục!”, Chúa nói.

“Giờ hãy nhìn lên thiên đàng”, Chúa đưa người đàn ông bước qua cánh cửa thứ hai để vào một căn phòng giống như vậy. Cùng cái bàn tròn đó. Cùng món thịt hầm đó, vẫn là mùi hương đã khiến cho người đàn ông thèm thuồng. Tại đây, mọi người xung quanh bàn cũng có những chiếc thìa dài buộc vào cánh tay. Nhưng họ trông đều rất khỏe mạnh và hạnh phúc. Họ đang cười nói, vui vẻ, tận hưởng bữa tiệc.

“Tôi không hiểu thưa Ngài”, người đàn ông nói. “Mọi thứ đều giống nhau, từ căn phòng, tới cái bàn, những cái đĩa, món thịt hầm và những cái thìa cũng không khác gì cả. Tại sao những người này lại béo khỏe, hạnh phúc, trong khi những người kia thì lại rất đói và buồn?”

“Thật đơn giản”, Chúa nói. “Những người này dùng thìa đút cho nhau. Còn những người kia là những kẻ tham lam chỉ nghĩ tới bản thân mình.”

Ồ! Một số người đã đúng khi nói rằng bạn có thể đạt được tất cả những mục tiêu – chỉ khi bạn giúp đỡ những người khác đạt được mục tiêu của họ.

Những người chiến thắng, những đội chiến thắng thực sự là những người

biết giúp người khác ăn, đặt những nhu cầu và sở thích của người khác lên trên bản thân mình.

Điều may mắn là chúng ta đều có sức mạnh để tạo ra địa ngục hay thiên đàng cho chính chúng ta. Những căn phòng, những chiếc đĩa, món thịt hầm, những cái thìa đều như nhau, dành cho tất cả chúng ta. Cố gắng tự ăn hay học cách cho người khác ăn – là lựa chọn của bạn.

Bạn có thể đạt được tất cả những mục tiêu của mình, chỉ khi bạn giúp đỡ những người khác đạt được mục tiêu của họ.

Gandhi và “một chiếc giày”

Một trong những câu chuyện nổi tiếng từ cuộc đời của Mahatma Gandhi kể về hành trình ngồi xe lửa tới Nam Phi của ông. Câu chuyện kể về cuộc gặp gỡ nhanh chóng giữa ông với Apartheid, và cách ông đã bác bỏ quan điểm xe lửa chỉ dành cho những người da trắng.

Một trong những câu chuyện tôi thích về cuộc đời của Mahatma cũng xuất phát từ xe lửa. Câu chuyện này không được biết tới rộng rãi. Nhưng, với tôi, nó tạo nên một người đàn ông vĩ đại.

Đó là chuyến hành trình mà chàng trai trẻ Gandhi đã được cam kết có thể quay trở lại Ấn Độ. Anh đã chờ tàu tại nhà ga. Vào thời điểm đó, không có gì lạ nếu như một công ty xe lửa của Anh chỉ dừng tại một ga nào đó nếu như ở đó có một vài người da trắng muốn lên hay muốn xuống. Nếu không có hành khách da trắng nào, xe sẽ chỉ đi chậm lại tại nhà ga, và những hành khách Ấn Độ – cả người già lẫn trẻ – sẽ vừa chạy vừa nhảy lên chiếc tàu đang chạy đó.

Và một điều bất ngờ xảy ra, chàng thanh niên trẻ Gandhi đã leo lên đoàn tàu đang chuyển động đó nhưng một chiếc giày của anh bị tuột ra. Dù đã cố gắng giữ chiếc giày nhưng nó đã rơi xuống đường ray, trong khi tàu vẫn đang chuyển động. Trong nháy mắt, Gandhi đã ném nốt chiếc giày còn lại tới chỗ cái giày rơi trước đó trên đường ray xe lửa.

Một sự khó hiểu hiện rõ trên khuôn mặt của những người xung quanh. Ai cũng bàn tán sao Gandhi lại đánh mất cả đôi giày của mình như thế. Gandhi trả lời: “À, nếu một ai đó có nhặt được một chiếc giày của tôi, hy vọng anh ấy sẽ tìm thấy chiếc còn lại, và sẽ có một đôi giày còn tương đối mới!”

Một người đàn ông tuyệt vời! Và câu trả lời rất sáng suốt, rất thông minh! Trong thời đại của những tính toán, tham vọng, những ham muốn vô tận và sự phát triển đông đảo những người giàu có nhưng không hạnh phúc, tôi nghĩ tất cả chúng ta đều có thể đọc câu chuyện của Mahatma.

Nếu bạn hay tôi là Mahatma lúc đó, chúng ta sẽ hành động như thế nào? Có lẽ chúng ta sẽ cảm thấy hành trình còn lại thật tồi tệ, đã mất đi một chiếc

giày còn mới. Chúng ta kêu ca hệ thống xe lửa thật nhân tâm. Chúng ta nguyên rửa người lái tàu đã làm chúng ta mất chiếc giày đó. Lo lắng lúc tới nơi, chúng ta sẽ phải làm sao. Chiếc giày bị rơi kia sẽ cứ quanh quẩn trong tâm trí chúng ta suốt chặng đường, với sự đau khổ dẫn vật.

Thật không may, chúng ta có xu hướng tập trung vào cái mà chúng ta không có. Tâm trí chúng ta hoàn toàn để vào cái mà chúng ta đã mất. Đó là chiếc giày kia. Trong khi thay vào đó, chúng ta có thể dễ dàng tập trung vào cái chúng ta có – và xem xét nó có thể hữu ích cho ai đó không. Vứt bỏ chiếc giày còn lại không chỉ đem lại hạnh phúc cho một người đàn ông nghèo (thời kỳ đó, một đôi giày là khá xa xỉ đối với hầu hết đàn ông Ấn Độ), điều đó cũng khiến Gandhi được hạnh phúc.

Có lẽ đã đến lúc chúng ta chuyển cách nghĩ. Thay vì tranh giành nhau – ham muốn có nhiều hơn nữa – chúng ta nên học cách trở thành người biết cho đi. Hãy học cách cho đi. Học cách chia sẻ. Thay vì cứ tiếc mãi chiếc giày đã mất, có lẽ chúng ta nên cảm ơn chúa vì vẫn còn lại một chiếc, và nhận ra bỏ nó lại với chiếc kia có thể làm chúng ta, và ai đó, cảm thấy hạnh phúc hơn. Điều đó không chỉ đơn thuần là việc sở hữu vật chất, mà còn mang lại tình thương, sự tôn trọng. Học cách cho đi, hơn là cứ mãi ham muốn có nhiều thứ, để cuộc sống của tất cả chúng ta hạnh phúc hơn. Và biến trái đất trở nên tốt đẹp hơn.

Quan điểm sẵn sàng “cho đi” này đã trở thành phản xạ tự nhiên, như bản năng vậy. Điều đó giúp Gandhi không cần phải mất cả nửa giờ đồng hồ trên tàu để nhận ra một chiếc giày sẽ không có giá trị sử dụng – và tốt hơn anh ấy cũng nên vứt nó đi. Anh ấy đã làm điều đó ngay lúc đó, tại nơi đó.

Thông thường, khi rảnh rỗi, trong ngôi nhà ấm cúng của mình, chúng ta thường nói chuyện cùng nhau làm thế nào để được một ai đó. Nhưng khi thời khắc đó đến, đáng tiếc ít người làm được điều họ nên làm.

Vì thế, hãy sẵn sàng hành động, ngay hôm nay. Trở thành một người sẵn sàng cho đi, thay vì chỉ biết suy nghĩ cho riêng bản thân mình. Giúp một ai đó. Chia sẻ những gì bạn có. Và khám phá cảm giác vui sướng khi không phải lo lắng về chiếc giày đã bị tuột mất.

6. Những việc khó

Navjot Sidhu: Từ thần đồng đánh huyệt trở thành tay bóng cừ khôi
Một không khí hồi hộp thổi vào mỗi tổ chức khi thời gian đánh giá hàng năm đến gần. Đó là khoảng thời gian để đánh giá năng lực, để nghiệm thu tiền lãi và tiền thưởng.

Theo truyền thống, các tổ chức thường kết hợp những phản hồi và xét tăng lương hàng năm. Tôi nghĩ chính việc này đã làm giảm hiệu quả của những phản hồi, một công cụ có sức mạnh rất lớn trong phát triển doanh nghiệp. Về phương diện văn hóa, nó không đem lại hiệu quả. Ấn Độ có xu hướng e ngại giải bày (và đón nhận) lời phê bình. Chúng ta được dạy để thành những người tử tế, khi một người chủ nhà tốt bụng hỏi bạn thấy cà phê thế nào, chúng ta nói nó ngon tuyệt, ngay cả khi chúng ta cảm thấy vị của nó giống siro ho pha với súp thừa! Chúng ta cố gắng làm cho lời phản hồi dễ tiếp nhận bằng cách bọc đường cho chúng. Vì thế, tất cả những gì người nhận có được là thứ đã được bọc đường, và viên thuốc đắng bị bỏ đi.

Sự thật là, lời phê bình và người phê bình có thể đóng một vai trò lớn trong việc nâng cao hiệu quả công việc của chúng ta, giúp đỡ ta phát huy hết năng lực của mình. Tôi nhớ thời kỳ khi con gái tôi chuẩn bị ra trường, nó trở về sau ngày thực tập ở phòng radio. Người giám sát trực tiếp của con bé khá khắt khe với nó. Nó ức đến phát khóc, tự hỏi tại sao luôn bị ông ta la mắng và liên tục chỉ trích. Con bé than phiền với trưởng phòng nhân sự và nhận được lời giải thích: “Ông ấy đang làm điều tốt cho bạn. Khi bạn mắc lỗi và không ai nói cho bạn bất kỳ điều gì, điều đó có nghĩa họ đang mất hết niềm tin vào bạn. Bạn có thể không thích nghe chúng nhưng ông ấy thực sự nói cho bạn điều ông ấy quan tâm. Ông ấy tin bạn, và muốn bạn làm tốt hơn, làm tốt nhất có thể.”

Có một vai trò quan trọng khác của lời phê bình. Ông ấy có thể đang thử thách bạn hãy chứng minh ông ấy sai, truyền cảm hứng cho bạn để nâng cao thành tích và thực hiện điều bạn có khả năng làm nhưng chưa bao giờ đạt tới. Navjot Singh Sidhu là cựu cầu thủ cricket Ấn Độ, có lẽ ông được biết đến nhiều hơn vì những lời bình luận hóm hỉnh trên TV hơn là thành tích của ông trên sân. Navjot Singh Sidhu đã kể lại một câu chuyện đầy ý nghĩa. Sidhu lần đầu xuất hiện trước công chúng trong trận cricket đối kháng, đấu với tuyển Tây Ấn năm 1983. Trong 3 hiệp đấu 144 phút kéo dài thận trọng, ông ghi được 20 điểm. Cây bút bình luận sắc sảo và tên tuổi Rajan Bala (rất tiếc, bây giờ ông không còn làm nữa) đã mệnh danh Navjot là “trở thành tay bóng cừ khôi” trong một bài viết trên tờ Indian Express. Không bất ngờ khi

Sidhu bị rời khỏi đội tuyển ngay sau đó. Và vận động viên hạng nhất cricket ở Ấn Độ bị rơi vào vũng lầy không lối thoát.

Navjot sinh ra trong một gia đình khá giả, anh kể lại khi còn nhỏ, cha anh thường gọi anh dậy lúc 5 giờ sáng và yêu cầu anh đi bộ thể dục. Navjot ngồi dậy và mỗi lần cha đi khuất, anh lại hỏi lộ người giúp việc của mình để anh sang ngủ ở một phòng khác. Tối 7h, anh tỉnh giấc, té nước lên mặt và quần áo, thể hiện rằng mình bị ướt đầm mồ hôi trước khi gặp cha. Cảm động với sự chăm chỉ của con trai, Sidhu Sevjit đã khuyến khích anh nên nghỉ ngơi một chút. Và Navjot có thể quay trở lại giường ngủ!

Khi Sidhu bị rời khỏi đội tuyển năm 1983, chỉ sau hai trận đấu đôi kháng, cha anh mang cho anh tờ báo với bài viết của Rajan Bala và để nó trên giường của anh, không nói một lời nào. Navjot trẻ tuổi bị xúc động mạnh. Anh cắt bài báo ra và dán nó vào tủ đồ, để dòng chữ “thần đồng đánh hụt bóng” có thể nhìn chằm chằm vào anh, mỗi khi tỉnh giấc.

Bài báo đó, lời cáo buộc về sự tồn tại một “thần đồng đánh hụt bóng”, lời chỉ trích từ một cây bút bình luận giàu kinh nghiệm, dường như đã làm sống dậy điều gì đó trong Sidhu. Và anh quyết tâm chứng minh lời chỉ trích đó là sai. Anh đã ra một quyết định mới, xóa bỏ mãi mãi điệp khúc của sự trốn tránh trách nhiệm. Anh nhận thức rõ hơn về bản thân để thay đổi mọi thứ xung quanh. Anh quyết tâm trở thành một cầu thủ cricket khiến cha anh và đất nước anh có thể tự hào.

Từ đó, khi cha anh bước vào phòng Navjot để đánh thức anh, anh đã dậy và chạy bộ. Anh luyện tập đánh bóng, khao khát trở thành một người có cú đánh sắc bén, không phải một “thần đồng đánh hụt bóng”. Mục tiêu của anh là: đánh 300 vòng 6 quả mỗi ngày. Anh vẫn hỏi lộ, không phải cho người hầu để anh ngủ thêm mà cho những cậu bé, giống như một nguồn động viên để chúng ném bóng cho anh vào buổi tối muộn, giúp anh hoàn thành chỉ tiêu. Kết thúc một ngày, găng tay của anh luôn ướt đầm với mồ hôi và đôi khi cả máu.

Bốn năm là một thời gian dài sau khi ra khỏi đội tuyển quốc gia. Hầu hết các cầu thủ đã từ bỏ ước mơ quay lại chơi. Navjot Singh Sidhu không thể. Sau bốn năm âm thầm lặng lẽ, anh đã được gọi trở lại đội tuyển. Thực tế, anh đã được chọn để chơi cho Ấn Độ trong giải World Cup 1987. Và huyền thoại lặp lại! Trong trận đầu thi đấu, đội của anh đấu với tuyển Úc khá mạnh, Sidhu đánh được 73 trên 79 quả. Anh tiếp tục ghi điểm thứ 50 trong bốn lượt đầu tiên, với tỷ lệ trên 90%.

Mẫu báo vẫn còn trên tủ đồ nhưng danh hiệu “thần đồng đánh hụt bóng” đã là quá khứ. Nó đã bị xóa nhòa bằng quyết tâm. Bằng máu, mồ hôi và sự nhọc nhằn của Sidhu. Anh tiếp tục chơi xuất sắc trong màu áo Ấn Độ: 4.400 lượt chạy trong 137 trận với tỷ lệ thành công 37,08%.

Lần sau, nếu có ai đó chỉ trích bạn, nhớ rằng bạn có hai lựa chọn. Một: giận

đổi và từ bỏ, phàn nàn về một thế giới không công bằng như thế nào và sự cố gắng của bạn bị coi thường ra sao. Hai: quay lại để thay đổi những sai lầm, thiếu sót của mình và trở thành kẻ chiến thắng. Sự lựa chọn là của bạn.

Rajan Bala có thể không nhận ra điều đó nhưng lời chỉ trích của ông thực sự giúp Sidhu thức tỉnh khỏi cái bẫy của sự tự mãn và trở thành một cầu thủ cricket thành công. Điều khó khơi dậy trong anh một quyết định mới, một ý chí mới. Nó dẫn tới những giờ luyện tập kéo dài. Tới 300 vòng 6 quả một ngày. Và tất cả máu, mồ hôi và sự khó nhọc ấy đã tạo nên một vận động viên đánh bóng cricket giỏi nhất Ấn Độ.

Điều đó đã đúng với Sidhu. Và nó cũng có thể đúng với bạn.

Bạn có thể không muốn nghe, nhưng người chỉ trích bạn thường là người nói với bạn rằng họ yêu bạn, quan tâm đến bạn và muốn bạn trở nên tốt hơn.

Bài học về sự tồn tại từ một chú ếch và Phelps

Đôi mắt với lời chỉ trích là bài kiểm tra thực sự về tính cách. Nó là những bài học cơ bản về sự tồn tại, là bí kíp thành công trong những khoảng thời gian khó khăn. Lên và xuống là một phần của doanh nghiệp và của cuộc sống. Cách bạn giải quyết khủng hoảng sẽ quyết định việc bạn có vươn tới được những mốc cao hơn trong cuộc sống sau này hay không.

Quá trình khởi nghiệp của bạn có thể rơi vào khó khăn. Hoặc bạn có thể thấy bản thân dậm chân tại chỗ, thấy mình bị áp lực đè nặng và rối trí. Hay một vấn đề sức khỏe làm bạn đi xuống. Trong những trường hợp như vậy, điều quan trọng là bạn phải đảm bảo bản thân không bị tê liệt giống như một con nai bị chói mắt khi bị rơi bởi đèn pha ô tô. Bạn phải giữ cho mình tâm thế vận động, giữ tinh thần đấu tranh, quyết tâm cố gắng. Nên nhớ rằng, trong tình cảnh tuyệt vọng, nếu chỉ đơn thuần đấu tranh mạnh mẽ sẽ không đảm bảo thành công. Nhưng, không cố gắng và dễ dàng bỏ cuộc sẽ chắc chắn thất bại. Khi bạn thấy mình bị dòn vào chân tường, khi bạn thấy bạn đang ngày càng chìm sâu vào vũng lầy, đó là lúc để bạn tự nhắc nhở bản thân câu chuyện về con ếch và cái thùng sữa.

Có một câu chuyện về một con ếch tò mò về thế giới quanh nó. Khi nhảy vào nhà người chủ trang trại, khám phá một thế giới mới, nó bất ngờ rơi vào một thùng sữa tươi. Nó cố gắng nhảy ra nhưng thành chiếc thùng quá cao. Sữa che lấp tầm nhìn của nó và nó thực sự không có hy vọng sống sót, bạn có thể xót thương cho con ếch với suy nghĩ ngày tận thế của nó đã gần kề. Hơn nữa, có thể quả măng ếch ta vì sự bất cẩn, một vài ý kiến cho rằng con ếch xứng đáng với cảnh ngộ đó.

Nhưng con ếch không từ bỏ. Nó bật lên, vùng vẫy và quần quai. Chân bắt đầu đau nhưng con ếch vẫn tiếp tục bật lên, vùng vẫy, ngay cả khi không còn

dấu hiệu của hy vọng. Cuối cùng, sự khuấy động của nó biến sữa thành một khối bơ. Con ếch nhảy lên đỉnh của khối bơ và trốn thoát.

Khi bạn buồn chán, nhớ giữ lấy sức bật, giữ sức chiến đấu. Điều bạn làm trong lúc khó khăn sẽ quyết định điều gì xảy ra với bạn tiếp theo.

Đây không chỉ là chìa khóa cho sự sống còn, nó có thể là một sự đổi thay cuộc sống. Nếu bạn thấy mình bất ngờ bị sa thải, đừng buồn phiền. Đó có thể chỉ là một cơ hội tuyệt vời để rèn giũa những kỹ năng mới hoặc phát triển tài năng tiềm tàng có thể tạo sự khác biệt lớn trong cuộc sống của bạn. Nhiều người chuyển nghề và quay sang dạy học, viết lách, trồng trọt và phát hiện công việc họ mới tìm được chứa nhiều điều thú vị hơn cả những việc ban đầu. Có lẽ đã đến lúc bạn hành động. Thời điểm xung đột đó, giờ phút đen tối đó, những ngày bị cuốn vào khủng hoảng có thể là cơ hội để có một khởi đầu mới, một niềm vui mới.

Vài tháng trước khi Michael Phelps bơi đường bơi của mình để ghi vào trang sử Olympic với 8 huy chương vàng ở Bắc Kinh, anh bị vướng phải một tai nạn đáng buồn. Tháng 10 năm 2007, khi Michael đang bước vào chiếc xe của một người bạn ở Michigan, anh bị trượt trên một mảnh băng và ngã gãy cổ tay. Một chi tiết bên lề khá thú vị: Michael có thể mềm mại một cách khó tin trong nước nhưng trên mặt đất, anh có vẻ là người di chuyển vô cùng vụng về, thường có xu hướng bị trượt ngã. Cuộc sống là như vậy đó. Một người bơi lội xuất sắc lại là một người đi bộ kém cỏi. Bạn thắng mặt này, bạn lại thua mặt khác. Nhưng thay vì buồn bực bởi không có khả năng đi lại với sự uyển chuyển và vững vàng, anh tập trung vào làm năng lực thiên bẩm – bơi lội. Và điều đó tạo nên tất cả sự khác biệt.

Trở lại với vụ tai nạn. Gãy một cổ tay nghĩa là phải bó bột một bên, một điều không ai mong muốn khi phải chuẩn bị cho kỳ thi Olympic của mình. Anh không thể bơi trong vài tuần tới. Anh vô cùng chán nản. Ước mơ 8 huy chương vàng thế là tan vỡ? Tất cả những năm luyện tập sẽ là con số không? Sau những kỳ tích của anh ở Athens, ánh mắt của cả thế giới đang đổ dồn vào anh, và anh là ứng cử viên sáng giá cho chiếc huy chương vàng thứ tám trong lịch sử. Liệu tai nạn có phải là khởi đầu của sự kết thúc?

Dù vỡ mộng, Michael nhanh chóng vực mình dậy và quay lại bể bơi. Với cánh tay bó bột, anh không thể bơi nhưng anh có thể nằm trong bể bơi và đập chân với một tấm phao xóp trong khi đồng đội của anh đã bơi nhiều vòng. Anh chỉ quấy và đập đi thật mạnh. Dù nó không thể thay thế cho việc bơi, nó cũng mang đến một điều tích cực. Anh đã thêm vào cơ chân một sức mạnh khó tin.

Ngày 16 tháng 8 năm 2008, ở Bắc Kinh, Michael Phelps đã giữ sáu huy chương, tiếp tục lên đường với giấc mơ đạt tám huy chương vàng. Chỉ còn hai cuộc đua nữa. Trong lần thi đấu thứ bảy, nội dung bơi bướm 100 mét, Michael ngang tài ngang sức với Milorad Cavic. Chiến thắng trong gang tấc

mang về cho anh chiếc huy chương vàng thứ bảy bằng việc đánh bại Milorad bằng một phần 100 giây. Đúng thế – ranh giới là một phần một trăm giây. Khi các chuyên gia đã phân tích về trận đấu và xem lại đoạn băng quay chậm, người ta thấy trong 5 mét cuối cùng của đường bơi, trong khi Milorad đuối sức và đạp chân chậm lại thì Michael đã sử dụng một cú đạp mạnh để đưa tay mình chạm tường đầu tiên, tiến lên bằng một phần một trăm của giây. Cú đạp chân mạnh mẽ cuối cùng ấy làm nên điều khác biệt. Những bài tập làm khỏe cơ chân đã được đền đáp!

Tôi không quan tâm bạn là một con ếch hay vận động viên bơi lội giỏi nhất thế giới. Bài học là như nhau. Khi bạn vấp ngã và gặp rắc rối, giữ lấy tinh thần đấu tranh. Không từ bỏ. Giữ lấy sức bật. Sẽ chẳng ích gì khi chìm đắm trong sự tự ti, nguyên rủa số mệnh hay chơi trò chơi đổ lỗi. Mỗi điều bất hạnh mang trong nó một cơ hội. Nó hiện ra để chúng ta nắm bắt.

Bạn có thể từ bỏ cố gắng trèo lên thành của chiếc xô – và chết đuối trong sữa. Bạn có thể từ bỏ khát vọng Olympic và đổ lỗi cho tai nạn không đúng lúc. Hoặc bạn có thể chọn tiếp tục chuyển động và đảo sữa trong thùng thành bơ, biến nó thành một chiếc phao cứu sinh. Bạn có thể cố gắng đạp và làm khỏe cơ chân của bạn, một ngày nào đó nó sẽ giúp bạn thành một vận động viên bơi lội xuất sắc nhất thế giới.

Có lẽ điều này giải thích, về mặt ngôn từ, là nguồn gốc của cụm từ: “Sống, chiến đấu”. Sống – là chiến đấu!

Khi bạn buồn chán và gặp rắc rối, hãy giữ tinh thần đấu tranh. Đừng từ bỏ. Giữ sức bật. Điều bạn làm trong lúc khó khăn này thường quyết định những gì xảy ra tiếp theo.

Học bay: Bài học từ một chú bướm

Sự thay đổi kỳ lạ từ sâu bướm xấu xí thành bướm bướm rực rỡ là một trong những kỳ diệu của tạo hóa. Từ khi con sâu nằm trong một cái kén – và sau đó vươn ra thành một con bướm – nó mang một lời nhắc nhở cho tất cả chúng ta. Đừng xem thường những điều bình dị, những người bình thường. Có thể một chú bướm bên trong họ, đang đợi để bay lên!

Có một bài học cuộc sống ẩn sau hiện tượng tự nhiên này, giống như câu chuyện sau đây.

Khi một người đàn ông đang ngồi trong vườn, ông ta nhìn thấy dấu hiệu kỳ lạ từ khe hở một chiếc kén, mà từ đó, một con bướm đang cố gắng để chui ra. Ông nhìn nó cả một giờ đồng hồ, đầy cuốn hút, con bướm đã gắng sức để ra ngoài qua cái lỗ nhỏ đó, từng chút một, vỗ đôi cánh, lắc mình, đấu tranh, cố gắng giải phóng cơ thể. Nhưng sau một giờ vật lộn, dường như con côn trùng đáng thương đó không tiếp tục nữa. Nó có vẻ đã cố gắng hết khả năng

của mình.

Vì vậy, người đàn ông quyết định giúp con bướm đáng thương. Với bàn tay nhẹ nhàng, ông tách cái lỗ trên chiếc kén để nó rộng hơn, theo đó con bướm chui ra dễ dàng hơn. Con bướm bước ra ngoài. Nó có một thân hình mỏng manh và đôi cánh bé xiu. Nhìn nó thật yếu đuối và non nớt.

Người đàn ông háo hức chờ đợi đôi cánh của con bướm mở ra và xoè rộng. Nhưng điều đó đã không xảy ra. Thực tế, con bướm đứng run rẩy và yếu đuối, không thể bay lên.

Người đàn ông không nhận ra rằng trong lúc ông cố gắng giúp con bướm, ông thực sự đã hại nó. Nỗ lực để thoát ra ngoài là phương pháp tự nhiên để con bướm chuẩn bị học cách bay. Nó đấu tranh để ra khỏi chiếc kén chật hẹp, chất dịch từ cơ thể được đẩy vào đôi cánh, làm nó khỏe hơn, lớn hơn, giúp nó có thể bay. Không có sự nỗ lực ấy, con bướm mãi yếu đuối và không thể bay.

Không nỗ lực, không thành công. Điều đó đúng với những con bướm, đúng với tất cả chúng ta.

Những sự đấu tranh, những thách thức giúp chúng ta mạnh mẽ hơn, can đảm hơn. Khi bạn thấy mình đang gặp khó khăn và cảm thấy muốn bỏ cuộc, nhớ rằng đó có thể là cách tự nhiên giúp bạn tung cánh và đạt tới khả năng tiềm tàng thực sự của mình. Đôi khi, bạn có thể nhận ra rằng người bạn thân, ông chủ của bạn hay người thầy đang bỏ rơi bạn trong giây phút bạn cần họ. Đừng oán trách họ. Có thể họ đang làm điều đó để giúp bạn, để giúp đôi cánh của bạn phát triển trọn vẹn, như vậy bạn có thể học bay.

Một trong những kỷ niệm đáng yêu nhất trong sự nghiệp của tôi là những tháng đầu tiên làm thực tập sinh quản trị ở Hindustan Lever. Như một phần trong chương trình thực tập, tôi bắt đầu như một nhân viên trực tiếp bán hàng, bán xà phòng, kem đánh răng và dầu gội. Công việc bán hàng đòi hỏi tất cả các thực tập sinh được đào tạo từ các trường kinh tế hàng đầu – dành vài tháng sống cuộc sống của người bán hàng. Bạn sống trong khu trọ ở một thị trấn nhỏ trong khoản tiền trợ cấp cho người bán hàng, đi bằng xe bus và tàu. Một trải nghiệm tuyệt vời học được trong những ngày đó của tôi là vào tháng thứ hai, khi đến sống ở một vùng nông thôn ở Etah, một huyện của Uttar Pradesh, để xem cuộc sống của 70% dân số đất nước như thế nào. Với những trải nghiệm đó, tôi tin, đã giúp chúng tôi mạnh mẽ hơn, trở thành những người tốt hơn và nhà quản lý thông minh hơn. Tổ chức có một số nhà lãnh đạo xuất chúng đến từ trường Quản trị Hindustan Lever. Sự nỗ lực ngay từ những ngày đầu, không nghi ngờ gì, đóng vai trò trong quá trình này. Trong môn cricket, Suresh Raina có lẽ là ví dụ cuối cùng cho hội chúng “chiếc kén”.

Được xem là một thần đồng nhỏ tuổi, Raina cảm giác mình bị ép vào đội tuyển Ấn Độ quá sớm, không qua thi đấu cọ sát thực tế. Sau một thời gian

sinh hoạt trong đội, nơi anh hứa hẹn nhiều nhưng thực hiện ít, anh bị loại. Sau đó, anh ra ngoài và trải qua những trận đấu khó khăn của giải hạng nhất trong nước. Với 18 tháng khô luyện. Sau những thành tích nhất định ở đó, anh tìm cách quay lại đội – và có tiến bộ kể từ đó.

Tuy nhiên, không phải tất cả chúng ta đều may mắn như Raina. Chúng ta thường không có cơ hội thứ hai để bắt đầu lại. Con bướm nhỏ bé, tiêu tụy không thể chọn quay lại vào trong chiếc kén và tự đấu tranh để đôi cánh thêm mạnh mẽ.

Lần sau, nếu bạn thấy mình đang gặp trở ngại, nhớ rằng đó có thể chỉ là sự chuẩn bị để cất cánh. Khi bạn có cơ hội để đấu tranh, hãy làm nó tốt nhất có thể. Nói chung, trong lý thuyết và cuộc sống, thành công không bao giờ đến trước khó khăn.

Lần sau, bạn thấy mình đang gặp khó khăn và cảm thấy muốn bỏ cuộc, nhớ rằng đó có thể là thời điểm định mệnh giúp bạn tung cánh và vươn tới khả năng tiềm tàng thực sự của bạn. Không nỗ lực, không thành công.

7. Phương pháp của người chiến thắng

Thủ môn và hành động đồ người

Con trai của tôi là một người hâm mộ bóng đá. Không chỉ là người hâm mộ bình thường, nó phát cuồng với môn thể thao đó. Khi chúng tôi xem những trận đấu giải Ngoại hạng Anh trên ti vi trong phòng nó, tôi thấy căn phòng được trang hoàng ngày càng giống như bảo tàng của Manchester United. Dần dần, niềm yêu thích môn thể thao này cũng lớn dần trong tôi, âm ỉ, chậm rãi nhưng chắc chắn.

Một điểm của môn thể thao này đã thu hút tính hiếu kỳ trong tôi, đó là những quả sút luân lưu. Tôi thích đặt mình vào vị trí của cầu thủ bóng đá và cố gắng tưởng tượng áp lực mà anh ta đang phải trải qua. Tôi thường nghĩ rằng những cú đá penalty phản ánh cuộc sống, theo nhiều cách. Tôi nghĩ về những thủ môn đáng thương. Ai đó phạm lỗi, và thủ môn đang cố gắng bảo vệ khung thành, trả giá cho hành động ngốc nghếch của người khác. Và cầu thủ nào là người thực hiện quả penalty? Một linh hồn đáng thương. Anh ta biết anh ta được đặt nhiều hy vọng cho chiến thắng. Nếu anh ta sút vào, không phải điều gì lớn lao. Nếu không vào, chỉ có trời mới giúp được anh ta. Tôi xem qua một phần bản nghiên cứu của một nhóm nghiên cứu người Israel. Để hiểu suy nghĩ của thủ môn, nhóm đã nghiên cứu 265 quả sút phạt luân lưu từ nhiều giải đấu trên thế giới. Như bạn đã biết, một quả luân lưu được thực hiện cách cầu môn 11m. Thủ môn có 0.1 giây để đẩy bóng – một con số quá khiêm tốn. Thủ môn phải đoán được đường bay của quả bóng và quyết định đổ sang trái hay phải.

Nhóm nghiên cứu theo dõi đường đi của trái bóng (trái, phải hay giữa) và lập bảng thống kê. Đây là kết quả nhận được: Cơ hội tốt nhất để thủ môn chặn quả sút phạt luân lưu là không dịch chuyển, giữ nguyên ở vị trí chính giữa! Bạn không thể đoán ra điều đó, phải không?

Không chỉ vậy. Mặc dù khả năng cao nhất để chặn thành công cú đá là khi thủ môn không di chuyển, nhóm nghiên cứu phát hiện ra trong 92% các trường hợp, thủ môn đã đổ mình sang một bên. Vì sao vậy? Các thủ môn trong bóng đá chuyên nghiệp được trả mức lương hậu hĩnh, nhiều tài năng và sự thông minh. Vì sao họ lại di chuyển khi mà đứng yên mới mang tới cho họ cơ hội tốt nhất để thành công?

Câu trả lời dường như nằm trong chính hành động nghiêng người đó của các

thủ môn. Nếu anh ta đứng im và để bóng lăn, anh ta sẽ là chủ đề giễu cợt: “Anh ta thậm chí đã không cố gắng!”, sau đó là những giọt nước mắt đau khổ từ bạn bè và người hâm mộ. Nếu anh ta đổ người, người xem sẽ cảm thông hơn: “Anh ta đã cố gắng. Không nhiều cơ hội để có thể cản phá cú sút từ khoảng cách 11 mét!”.

Vì vậy mà trận này qua trận khác, khi một quả penalty được thực hiện, các thủ môn trên thế giới đều đổ người. Và phạm sai lầm mười mươi khi ngăn một bàn thắng ghi điểm. Trong khi tiếp tục đứng yên có lẽ đã mang lại thành công!

Điều gì đúng với các thủ môn cũng đúng với tất cả chúng ta. Chúng ta bị yêu cầu hành động đổ người. Chúng ta không ngồi yên, chúng ta cảm thấy bắt buộc phải hành động. Đứng yên một chỗ là biểu hiện của sự yếu đuối.

Không hành động thường không được nhìn nhận theo chiều hướng có lợi.

Chúng ta đổ người bởi cảm thấy buộc phải chọn một trong hai hướng. Trong thực tế, vấn đề có thể giải quyết bằng phương án ba: Đứng yên!

Và điều này xảy ra trong mọi thời điểm. Làm quảng cáo là một ví dụ. Một trong số các chiến dịch quảng cáo đáng nhớ nhất đã bị dừng lại một cách vội vã để thay bằng chiến dịch mới dù không mang lại hiệu quả tương tự. Vì sao vậy? Có lẽ bởi nhà quản lý trẻ lo sợ rằng nếu anh ta tiếp tục chiến dịch và doanh thu bán hàng đi xuống, giá cổ phiếu giảm, anh ta bị cáo buộc rằng đã không làm gì cả. Tuy nhiên, nếu anh chạy một chiến dịch mới và doanh thu bán hàng giảm thì... Ồ, ít nhất anh ta đã làm điều gì đó, đúng không?

Sự thôi thúc không thể cưỡng lại này giải thích vì sao các quỹ quản lý thường xuyên đảo lộn danh mục đầu tư. Nó cũng giải thích cho cách ứng xử của các CEO. Chú ý xem các CEO luôn bận rộn như thế nào – ký một giao dịch mới, loại bỏ một số thứ, thêm hoặc bớt, phân chia trong sản xuất, đề xuất cho ra sản phẩm mới và loại bỏ sản phẩm cũ. Cơ hội là công ty có thể sẽ tốt lên nếu những CEO thực sự chọn phương án khó khăn: không làm gì cả. Tất cả chúng ta nên nhớ bài học từ nghiên cứu về những cú sút phạt luân lưu, và đừng suy nghĩ như những thủ môn thường làm. Trong khi việc nghiêng người có thể tốt (những thủ môn giỏi luôn đổ mình và làm nên những pha cứu bóng ngoạn mục), trong nhiều trường hợp chỉ nên đứng nguyên ở vị trí đó.

Không làm gì cả đôi khi là điều tốt nhất bạn có thể làm.

Về cá mập, Pepsi và vùng an toàn

Nếu có một cảnh báo đặc biệt nhằm vào những người lãnh đạo thì đó là họ không nên đến “Vùng an toàn.”

Bằng lòng, cảm giác tự mãn và trôi nổi trong “vùng an toàn” của việc “từng

ở đó, từng làm việc đó” có thể khiến không chỉ một cá nhân mà cả tổ chức đi xuống nhanh chóng. Người thành công luôn tự kích thích mình vượt qua vùng an toàn bằng cách đặt ra những thử thách mới, không ngừng tìm kiếm trở ngại, thay đổi môi trường. Steve Waugh, cựu huấn luyện viên môn cricket Australia, người đã thúc đẩy rất thành công bản thân và đội bóng luôn chinh phục đỉnh cao nhất, đã viết một cuốn tự truyện của tên là “Thoát khỏi vùng an toàn”. Sự thi đấu, nỗi lo lắng thất bại, khả năng chiến thắng, những dự đoán về đối thủ... hoàn toàn có thể giúp bạn tránh bị mắc kẹt trong “vùng an toàn”.

Trong các tập đoàn xuyên quốc gia, cuộc chiến nước giải khát có lẽ là ví dụ điển hình nhất cho hiện tượng này. Tại Ấn Độ, cả Coca Cola và Pepsi đều xây dựng những đội quân đầy nhiệt huyết, với mục đích hạ gục càng nhiều đối thủ thì càng có nhiều lợi ích trong “miếng bánh” thị phần. Bản chất của kinh doanh không có thời gian cho sự nghỉ ngơi trên vòng nguyệt quế. Chiến thắng và thất bại được quyết định bởi từng khoảnh khắc ở bất cứ cửa hàng nào trên các thành phố rộng lớn dọc đất nước – mỗi khi một khách hàng bước vào và hỏi một chai nước giải khát. Bạn làm việc tốt là bạn bán được tới chai cuối cùng. Sự có mặt của một đối thủ nặng ký có nghĩa là cả tổ chức bán hàng có chung một khao khát duy nhất, một tư thế sẵn sàng chiến đấu. Giám đốc kế hoạch của Coca Cola thường xuyên nói: “Nếu không có Pepsi, chúng ta phải tạo ra nó.”

R. Gopalakrishnan, cựu phó chủ tịch hội đồng quản trị của Hindustan Unilever, nguyên giám đốc điều hành của Tata Sons (Ấn Độ), đã kể lại một câu chuyện rất thú vị trong cuốn sách của anh, *The Case of the Bonsai Manager*. Đó là câu chuyện về nghề cá ở Nhật Bản. Nó chứa đựng thông điệp đầy ý nghĩa cho mỗi cá nhân cũng như tổ chức trên khắp thế giới. Đó là một câu chuyện dân gian về vấn đề – giải pháp mà người Nhật thích thuật lại. Như chúng ta đã biết, người Nhật thích ăn cá tươi. Để đáp ứng điều đó, nhiều năm nay, rất khó để tìm được cá trong vùng biển ven bờ Nhật Bản. Vì vậy, người đánh cá đóng những con tàu lớn hơn và đi xa bờ hơn để bắt cá. Nhưng không may, một vấn đề khác lại nảy sinh. Càng đi xa để đánh bắt cá, thời gian quay về bờ càng dài. Trong thời gian họ quay về bờ, cá đã bị ươn. Và người Nhật chỉ thích những con cá tươi.

Để giải quyết vấn đề này, người đánh cá đã nghĩ ra giải pháp khác. Họ đặt tủ lạnh ngay trên tàu. Tuy nhiên, người Nhật rất thông minh, khó tính. Họ có thể nói sự khác nhau giữa cá tươi và cá đông lạnh. Và họ muốn những con cá tươi. Bên cạnh đó, cá đông lạnh có giá thấp hơn, đe dọa khả năng tồn tại của toàn bộ các doanh nghiệp cá.

Vì vậy, người đánh cá nghĩ ra giải pháp khác. Họ cho đặt những bể cá trên tàu. Họ có thể bắt cá từ biển và bỏ chúng vào trong bể. Họ mang về những con cá thực sự tươi sống.

Nhưng mọi chuyện không dừng ở đó. Một bể cá nhồi nhét nhiều cá, chúng chen chúc, quấy đạp, rồi trở nên lười biếng và nằm im cam chịu số phận. Chúng bất động, lơ đãng, chậm chạp. Và người mua lại nói rằng: Họ muốn những con cá tươi sống còn khỏe mạnh, không phải những con cá đã lơ đãng. Ngay cả khi bóng tối của cuộc khủng hoảng đang dần bao trùm nền công nghiệp cá Nhật Bản, người ngư dân giàu kinh nghiệm vẫn có hướng giải quyết khác. Họ vẫn đánh cá xa bờ. Vẫn những con tàu và những bể cá như thế. Nhưng có một điểm khác biệt. Trong mỗi bể cá, người ngư dân thả thêm một con cá mập nhỏ. Con cá mập khiến cho những con cá luôn hoạt động, chạy quanh, bận rộn. Đúng vậy, con cá mập ăn chỉ một ít cá nhưng nó luôn hăm dọa, khiến những con cá khác hoạt động và khỏe mạnh. Thử thách đó đảm bảo rằng không con cá nào có thể nằm im một chỗ. Kết quả tất yếu là những con cá vẫn tươi và nhanh nhẹn khi vào đến bờ. Và khách hàng thích chúng.

Chúng ta cũng giống như những con cá. Chúng ta cần những con cá mập để giữ cho mình sự nhanh nhẹn. Trong trường hợp bạn hay công ty bạn đang vận động chậm chạp trong “vùng an toàn”, có thể việc thả một con cá mập sẽ là một ý tưởng hay. Nếu bạn là Coca Cola, hãy tạo ra một Pepsi. Làm điều mà Steve Waugh đã làm – luôn luôn giữ cho bản thân và đội thoát khỏi “vùng an toàn”. Nên nhớ rằng, con cá mập có thể ăn một số cá nhưng đó là giá quá nhỏ cho việc giữ những con cá còn lại hoạt động. Hãy thả con cá mập cho bạn. Ngay hôm nay!

Bước ra khỏi vùng an toàn. Tự tạo đối thủ, nếu bạn không có.

Những giá trị bị bỏ qua

Các bạn hãy làm bài kiểm tra đơn giản sau. Đọc câu phía dưới và tìm xem có bao nhiêu chữ F:

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE OF YEARS.

(Tài liệu đã hoàn thành là kết quả của những năm tháng nghiên cứu cùng những trải nghiệm trong suốt quá trình đó.)

Bạn đếm được bao nhiêu chữ F? Ba, bốn hay năm? Nếu bạn đếm được sáu thì xin chúc mừng. Bạn là một thiên tài. Thực tế, bạn đã làm giống như một đứa trẻ bảy tuổi.

Sự thật là khi câu hỏi này được thực hiện với người trưởng thành thì chỉ gần 5% trả lời đúng (và trong số đó có người đã nhìn thấy nó trước đây). Đáp án đúng là có 6 chữ F. Và chúng sẽ được in đậm dưới đây:

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE OF YEARS.

Như vậy, vì sao người lớn lại trả lời sai trong khi trẻ con có thể làm đúng trong chốc lát? Người lớn đếm âm F dựa trên việc phát âm chữ cái đó khi nói. Theo đó, chúng ta sẽ quên mất âm F trong từ “of (của)”. Đó là do ta có thói quen đọc nhanh và chỉ để tâm đến âm F mở đầu trong những từ như “finish (kết thúc)” và “files (hồ sơ)” mà bỏ qua những từ như “of”. Trong khi cố gắng đọc nhanh hơn, chúng ta chú ý đến số ít các từ có chữ F ở đầu và bỏ qua những từ mà đầu óc ta ít chú ý.

Nếu bạn suy nghĩ về nó một cách cẩn thận, những thứ chúng ta không đánh giá đúng giá trị không phải chỉ có những chữ F. Trong cuộc sống có rất nhiều điều bị tâm trí bỏ qua. Chúng ta dành quá nhiều thời gian để đuổi theo Fame (danh tiếng) và Fortune (sự giàu có), nhưng có những chữ F khác chúng ta đã coi nhẹ, thờ ơ, đôi khi đánh mất... Như Friends (bạn bè), Family (gia đình), Faith (niềm tin), và Fun (niềm vui).

Tất cả vẫn luôn ở đó. Nhưng trong những cuộc đua tranh về tiền tài, danh tiếng, tâm trí chúng ta đã đánh mất ý niệm về chúng. Những điều quan trọng đã bị bỏ rơi, bị phớt lờ.

Nếu quay ngược kim đồng hồ trở về tuổi thơ, khi ta bảy tuổi, ta như tìm lại những giá trị đích thực. Hãy đặt Fame (danh tiếng) và Fortune (sự giàu có) lên bàn cân và kiểm tra kết quả. Chiếc cân chắc chắn sẽ nghiêng về những chữ F còn lại: Family, Friends, Faith, Fun.

Những năm tháng của sự thờ ơ, lãnh đạm có thể khiến những chữ F dần lu mờ trong bạn, nhưng thực tế chúng vẫn ở đó. Hãy nhìn ra và cảm nhận. Một lúc nào đó, bạn nên nhìn lại bản thân, đếm những chữ F một cách cẩn trọng hơn. Và đừng quan tâm bạn đếm được bao nhiêu trong lần đầu tiên, bởi bạn chẳng bao giờ đếm hết được đâu.

Bạn bè, gia đình, niềm tin và sự vui vẻ – đó là một phần cuộc sống của bạn nhưng đôi khi tâm trí bạn đã thờ ơ và dần quên mất chúng.

Đối mặt với áp lực như cách mà Irfan Pathan đã làm

Khi bị đặt dưới áp lực, bạn hay nghĩ tới điều gì?

Nguyên nhân của áp lực? Những khuyết điểm, sai lầm của bạn?

Khi đối mặt với thử thách phải bước trên một khúc gỗ nhỏ để vượt qua con suối, tại sao chúng ta chỉ nghĩ đến việc bị rơi xuống nước.

Có nhiều lợi ích khi bạn đặt mọi việc trong sự suy xét kỹ lưỡng, đặc biệt là khi bạn đang phải chịu áp lực. Có một bài học chúng ta có thể học từ Irfan

Pathan, cầu thủ ném bóng cricket, người đứng lên từ sự nghèo khó trở thành ngôi sao nổi tiếng, thất bại tới tột tại và thành công... Mọi thứ đến một cách dồn dập. Làm thế nào để anh ấy kiểm soát được những áp lực đó? Để tìm câu trả lời, chúng ta cùng trở lại với đội tuyển Gabba, thành phố Brisbane, Australia.

Đó là vòng chung kết thứ hai của giải thi đấu Commonwealth Bank. Đội tuyển Ấn Độ gặp Australia. Ấn Độ đã giành phần thắng trong lượt đầu thứ nhất và rất mạnh bởi có sự tham gia của tay ném bóng huyền thoại Tendulkar (91 lượt chạy trong số 121 quả). Ấn Độ đã giành được điểm số rất cao mang lại cho họ cơ hội hiếm hoi chiến thắng đối thủ đang giữ vị trí số 1 thế giới.

Đáp lại, Australia có khởi đầu không tốt với số điểm tệ hại. Họ đã tập trung lực lượng để chinh đốn tinh thần cầu thủ và lên chiến thuật.

Đội trưởng Dhoni đã cân nhắc rất kỹ ai là người ném cuối cùng bởi Ấn Độ có Sreesanth, một tay ném xuất sắc, và khả năng cao anh ta sẽ vào sân. Tuy nhiên, người đội trưởng đã chọn người khác, đó là Irfan.

Ngay lúc đó, Irfan cảm giác rất bình thường. Nhiều người đặt câu hỏi, liệu anh có xứng đáng với vị trí đó trên sân? Irfan từng là cầu viên đắt giá nhất Ấn Độ. Nhưng, những con số trong quá khứ không đảm bảo rằng anh có đủ sự tự tin để ném bóng lượt cuối cùng, lượt quyết định. Irfan rõ ràng đang chịu rất nhiều áp lực.

Nếu là một người hâm mộ cricket, có lẽ bạn vẫn nhớ điều gì đã xảy ra tiếp đó. Lần đánh thứ nhất dành cho James Hopes, dường như nó mở ra cơ hội thắng cho Australia... Lần thứ hai, Irfan đánh và Nathan Bracken chạy, Piyush Chawla bắt được bóng. Nhưng may mắn cho Australia, Hopes đã chạy ngang qua và cầm lấy gậy. Còn bốn quả nữa, cần 12 điểm nữa. Quả thứ ba: Hopes có hai lượt chạy. Vẫn còn thiếu 10 lần. Còn ba quả bóng nữa. Quả thứ tư: Patha lại là người đánh bóng. Hopes chạy và bình luận viên đã vui sướng hô vang tên người cứu Australia : “Hopes!”

Trong buổi phỏng vấn sau trận đấu, một nhà báo hỏi Irfan về áp lực khi anh ném quả cuối cùng. “Anh đã nghĩ gì trong khoảnh khắc đó?” Irfan tiết lộ: Khi bước lên vị trí ném bóng, anh đã nghĩ về tuổi thơ, về những ngày bố anh – người bao giờ cũng cầu nguyện trong nhà thờ với số tiền ít ỏi – vất vả chăm sóc gia đình. Anh nghĩ về những áp lực mà bố mẹ anh đã vượt qua để cố gắng tổ chức lễ cưới cho chị gái anh. Anh nói đó là áp lực thật sự. Còn việc mà anh phải làm? Chỉ ném sáu quả bóng và không để mất 13 lượt chạy. Đó không phải là áp lực, anh nói với chính mình.

Chúng ta có thể học từ Irfan cách làm thế nào để đặt mọi thứ trong hoàn cảnh chung. Khi chịu áp lực, ta thường tập trung vào vấn đề mình gặp và cảm thấy bị đè nặng. Hãy quên chúng đi. Thay vào đó, chúng ta hãy suy nghĩ chúng ta đã hạnh phúc như thế nào và nghĩ đến những người kém may mắn

hơn. Điều đó có thể giúp chúng ta quên đi những vấn đề chúng ta gặp phải. Hãy làm cho nó trở nên bình thường và giúp ta phát huy tốt nhất khả năng bản thân.

Bất cứ điều gì tâm trí ta tập trung sẽ có xu hướng phát triển hơn. Bạn nghĩ về những rủi ro, chúng sẽ lớn hơn. Tập trung vào sức mạnh bạn có, chúng cũng sẽ mạnh mẽ hơn. Sự lựa chọn thuộc về bạn.

Khi đối mặt với thử thách phải đi trên một khúc gỗ nhỏ để băng suối, hãy giữ tâm trí không nghĩ đến việc bị rơi xuống nước.

Một trăm Rupí có giá trị như thế nào

Trong thời đại khi tất cả mọi người nói về thất nghiệp, không tiền trợ cấp và chứng khoán sụp giảm, tôi lại nhớ về câu chuyện có thể giải thích cách ứng xử có chút phi lý của chúng ta khi nói về tiền bạc.

Hãy tưởng tượng bạn đang bước vào cửa hàng để mua đồng hồ. Bạn thích mẫu mã và nhãn hiệu một chiếc đồng hồ khá tốt và có giá 899 rupí, phù hợp với túi tiền của bạn. Bạn quyết định chọn nhưng đúng lúc ra thanh toán, bạn gặp một người bạn thân. Anh ta nhìn chiếc đồng hồ và nói anh ta vừa nhìn thấy một chiếc giống hệt ở cửa hàng bên kia đường, giá của nó là 799 rupí. Rẻ hơn tới cả trăm rupí!

Bạn sẽ làm gì? Tôi cá rằng phần lớn chúng ta sẽ đi sang cửa hàng bên kia đường để tiết kiệm 100 rupí. Vì sao phải trả tới 899 rupí khi bạn có thể mua chiếc đồng hồ như thế với 799 rupí? Cảm giác thật tuyệt.

Bây giờ, hãy tưởng tượng tới hoàn cảnh khác. Bạn vào cửa hàng mua một chiếc đồng hồ Thụy Sĩ sang trọng. Bạn thích thương hiệu và mẫu mã của chiếc đồng hồ có giá 247.900 rupí. Bạn quyết định chọn nó. Đúng lúc bạn thanh toán, bạn gặp người bạn thân. Anh ta nói cửa hàng bên kia đường bán một chiếc có vẻ giống chiếc này với giá 247.800 rupí. Rẻ hơn tới cả trăm rupí!

Bạn sẽ làm gì? Tôi dám chắc, giống như phần lớn mọi người, bạn sẽ vẫn mua chiếc đồng hồ ở cửa hàng này. Một trăm rupí có là gì khi bạn phải bỏ gần 250.000 rupí để mua nó?

Điều đó thực sự khá kỳ lạ. Sự thật là giá trị của 100 rupí đối với từng người (có thể) là giống nhau, nó không phụ thuộc vào thời điểm chúng ta trả 899 hay 247.900 rupí.

Nhưng chúng ta có xu hướng bị kéo theo bởi những giá trị không liên quan đến nhau. Chúng ta chi trả bao nhiêu tại thời điểm này ảnh hưởng tới số tiền chúng ta tiết kiệm được trong tương lai. Nếu việc tiết kiệm 100 rupí quan trọng với bạn, nó vẫn sẽ quan trọng với bạn cho dù bạn đang tiêu 1000 rupí hay 100.000 rupí. Chúng ta cần hiểu giá trị của những thứ nhỏ bé, chú ý tới

100 rupi, cho dù bạn đang phải trả bao nhiêu, cho dù bạn đang sung túc, đó là cách tiêu tiền cần trọng. Nó có thể giúp kéo dài thêm sự sung túc. Tiền bạc làm việc cho bạn không khác một con người làm việc cho bạn. Nếu bạn không tôn trọng đồng tiền (hay người của bạn), nó (họ) sẽ rời bỏ bạn. Và khi sự suy thoái đến – điều chắc chắn sẽ xảy ra – những người biết quý trọng 100 rupi ngay cả khi họ đang chi tiêu một khoản lớn, sẽ tìm cho mình nơi tốt hơn để vượt qua khó khăn.

Tôi nhớ tới một tình huống thực tế được dạy ở Học viện quản trị kinh doanh Ấn Độ, tại Ahmedabad. Đó là bài học đầu tiên trong bộ môn Marketing do giáo sư Labdhi Bhandari giảng dạy. Tình huống được đưa ra là hai công ty bị cuốn vào cuộc chiến giá cả. “Các công ty sẽ làm gì?”, vị giáo sư hỏi. “Chiến lược nào sẽ được áp dụng để giữ khả năng cạnh tranh?” Một trong số những sinh viên nói: “Cắt giảm chi phí”. Và sau đó, cả lớp nhận được phản hồi từ giáo sư Bhandari: “Cắt giảm chi phí không phải là một chiến lược. Nó là yêu cầu bắt buộc. Không đợi đến khi cuộc chiến diễn ra hay những thời điểm khó khăn mới bắt đầu cắt giảm chi phí. Việc cắt giảm thực hiện ở mọi thời điểm.”

Những lời dạy đó vẫn còn ý nghĩa tới ngày nay. Rõ ràng, 100 rupi luôn có giá trị của nó, dù vào thời điểm thuận lợi hay khó khăn.

Nếu việc tiết kiệm 100 rupi quan trọng với bạn, nó vẫn sẽ quan trọng với bạn cho dù bạn đang tiêu 1000 rupi hay 100.000 rupi.

Những quả bóng bay và con người

Một người bạn của tôi mở một cửa hàng xe hơi sang trọng ở Coimbatore. Anh ta đã kể với tôi một câu chuyện rất thú vị về những người bán hàng trong cửa hàng của anh ta và phản xạ của họ khi có khách bước vào. Họ rất hồ hởi khi nhìn thấy những khách hàng ăn vận đẹp đẽ, trông có vẻ giàu có bước vào cửa hàng. Nhanh chóng nhận ra “miếng mồi béo bở”, tất cả bọn họ đều tập trung vào vị khách đó. Họ mời ông ta cafe (hay chị có thích dùng nước quả không?) và từ đó ông ta cảm thấy như có “liên quan với họ”, cuộc trò chuyện trở nên sôi nổi và kéo dài hơn.

Tuy nhiên, khi một người nhìn có vẻ bình thường, mặc chiếc quần cộc và áo phông thùng thình bước vào, nếu nhìn thấy anh ta dựng xe đạp ở ngoài và đang tìm biển chỉ dẫn, không ai thể hiện bất cứ sự thích thú nào. Vì sao lại lãng phí thời gian vậy – có lẽ họ suy nghĩ vậy. Họ đẩy người bảo vệ ra tiếp anh ta và chỉ cho anh điểm bưu điện – nếu đó là cái anh ta đang tìm kiếm! Nhưng có một điều rất thú vị ở đây. Kinh nghiệm nhiều năm bán hàng mách bảo bạn tôi rằng, “méo mó có hơn không”, người nhìn bình thường trong chiếc xà rồng (khố quần) Ấn Độ thực tế sẽ mua một chiếc ô tô! Anh ta có thể

đút cả bọc tiền mặt trong túi quần. Những cặp vợ chồng ăn mặc đẹp đẽ, ưa nhìn có lẽ chỉ tìm một nơi có điều hòa để nghỉ chân một chút trước khi tiếp tục đi ngắm đồ!

Đây là bài học đầu tiên bạn tôi truyền lại cho thành viên mới trong đội bán hàng của anh: Không đánh giá khách hàng qua vẻ ngoài của họ.

Kinh nghiệm cuộc sống làm chúng ta có suy nghĩ giống với những người bán hàng. Chúng ta có xu hướng đánh giá con người qua vẻ bên ngoài, cách họ nói, cách họ mặc. Ấn tượng đầu tiên đúng là quan trọng nhưng cái quan trọng hơn là chúng không có giá trị mãi mãi.

Một vài đồng nghiệp thông minh và tài năng nhất tôi được làm việc cùng có vẻ ngoài nhút nhát, ít nói và không mấy ấn tượng. Họ không nói lớn, không phô trương, chỉ có bộ óc tuyệt vời, sẵn sàng cho công việc và những sáng kiến mới. Chiếc áo sơ mi hiếm khi được sơ vin nghiêm chỉnh, đôi bít tất xanh không mấy phù hợp với chiếc quần kaki... Nhưng ẩn sau tất cả sự luộm thuộm ấy là một nhân tài – một đồng đội bạn có thể đặt cả niềm tin!

Khi tôi nhìn những người trẻ tuổi, đôi khi tôi thấy buồn vì họ nhanh chóng sao chép những kiểu dáng và phong cách, để nhìn mình có vẻ thành công hơn, thời trang hơn. Nhưng họ không dành nhiều thời gian vào phát triển cái cốt lõi: giá trị đích thực của việc tạo ra thành công thực sự. Họ nhầm lẫn giữa vỏ bọc của thành công với sức mạnh thực sự bên trong tạo nên sự thành công.

Trong cuộc sống hôm nay, chúng ta dành nhiều sự quan tâm hơn tới việc chăm sóc sắc đẹp, quần áo và mỹ phẩm. Chúng ta không sẵn lòng cho việc rèn luyện bản thân, mở mang trí tuệ, hay trở thành những người tốt hơn. Người trẻ tuổi thường than thở rằng công ty không dành đủ chi phí cho việc đào tạo họ. Họ đợi công ty trả tiền để đi học. Còn họ lại trả tiền cho những bộ quần áo, cặp kính râm mát mẻ, những buổi tới salon làm đẹp hàng tháng. Còn những khóa học? “Đó không phải trách nhiệm của tôi” - giống như một điệp khúc. Rõ ràng, vẻ bề ngoài dường như quan trọng hơn năng lực và chuyên môn bên trong.

Tôi nhớ tới câu chuyện về một người bán bóng bay ở một phiên chợ quê – kiểu phiên chợ điển hình trong Bollywood, giống như vùng đất nơi có hai anh em sinh đôi bị tách nhau ra vào lúc bắt đầu bộ phim, chỉ gặp lại 20 năm sau đó. Người bán bóng này bán những quả được bơm khí heli với rất nhiều màu sắc: đỏ, xanh, trắng, vàng...

Sợi dây buộc quả bóng đỏ không may bị đứt, và nó bay lên trời. Đám đông kêu lên và những đứa trẻ giật tay bố mẹ, nài nỉ họ mua bóng. Đó là cách thu hút sự chú ý. Người bán bóng thả những quả bóng khác. Một quả màu xanh da trời, nó nhanh chóng bay lên, lẫn vào trong mây. Ngay sau đó, anh ta thả quả bóng màu xanh lá cây. Tiếp theo là quả bóng màu vàng.

Nhìn bóng bay bay lên, một vài chú bé bước tới chỗ người bán bóng và hồn

nhiên hỏi: “Nếu anh thả bóng màu trắng, nó chắc chắn sẽ bay cao như những quả còn lại chứ?”. Người bán bóng giải thích: “Cậu bé, vấn đề không phải ở màu sắc của quả bóng. Những cái bên trong mới làm cho nó bay.”

Điều đó đúng với quả bóng và con người cũng vậy. Hình thức không quan trọng. Cái bên trong mới làm nên sự khác biệt. Đó là bài học mà tất cả chúng ta nên nhớ. Khi chúng ta nhìn người khác. Khi chúng ta nhìn lại chính mình. Nhìn cho thấu. Nhìn vào bên trong.

Vấn đề không phải ở màu sắc của quả bóng. Những cái bên trong mới làm cho nó bay cao.”

Con ếch và bọ cạp

“Tôi chưa bao giờ nghĩ rằng anh ấy làm điều này với tôi, sau tất cả những gì tôi đã làm cho anh!”

Bạn chắc hẳn đã từng nghe câu nói đó. Hay có lẽ, bạn chính là người nói chúng. Cảm giác của sự phản bội, thất vọng đến tận lòng. Và chưa dừng ở đó, nó dường như tái diễn không ngừng: Ở nơi làm việc, trong các mối quan hệ, trong cuộc sống.

Cảm giác bị tổn thương làm niềm tin bị xáo trộn, điều mà chúng ta đã dành quá nhiều cho người đó. Mọi người đều có quan niệm rằng khi chúng ta đã làm rất nhiều – cho ông chủ, cho đồng nghiệp, cho bạn bè – chúng ta đã cho phép họ quyền làm tổn thương chúng ta.

Một người bạn của tôi là CEO của một doanh nghiệp được tạo dựng bởi một người giàu có – là một chủ doanh nghiệp nổi tiếng xấu tính với miệng lưỡi độc đoán, tính khí nóng nảy và bản tính hay soi mói. Những người bạn có thiện chí báo trước cho vị CEO được bổ nhiệm về những khó khăn và trở ngại mà một người quản lý chuyên nghiệp sẽ phải đối mặt trong công việc với người chủ như thế. Nhưng bạn tôi tin rằng ông chủ cần anh – một người chuyên nghiệp – liều lĩnh và có thể vì thế mà thay đổi cách cư xử để giữ chân CEO. “Chúng tôi đã bàn về điều đó”, anh nói với bạn của mình, “và ông chủ hứa với tôi sẽ hoàn toàn tôn trọng và tuyệt đối không can thiệp vào công việc của tôi”. Mười hai tháng sau, người CEO từ chức. Lý do? Đúng, bạn nói đúng. Miệng lưỡi độc đoán, tính khí nóng nảy và bản tính hay soi mói.

Bạn đã từng nghe câu chuyện về con ếch và con bọ cạp? Một con bọ cạp muốn qua suối nhưng nó không biết bơi, nó đi qua chỗ con ếch và nói: “Vì sao bạn không để tôi ngồi lên lưng bạn nhỉ? Tôi không thể bơi!”

“Tôi không thể làm vậy”, con ếch nói. “Bạn là bọ cạp. Và bạn sẽ chích tôi”. “Ồ, bạn là con ếch ngốc nghếch!”, bọ cạp nói. “Tôi không thể làm vậy. Nếu tôi làm, cả hai chúng ta sẽ bị chết đuối!”.

Nghe có vẻ hợp lý và nghĩ về cơ hội để khoe khoang rằng đã giúp một con bọ cạp qua tuổi, con ếch đồng ý. Và khi chúng ở giữa dòng nước, con bọ cạp đã chích con ếch. “Vì sao mày làm thế?”, con ếch giật mình hỏi, và nhanh chóng chìm xuống nước. “Vì ta là một con bọ cạp”, có tiếng trả lời, rồi cả ếch và bọ cạp đều chìm nghỉm.

Một điều đáng nhớ. Nếu chỉ vì bạn làm điều tốt với một con bọ cạp, không có nghĩa là nó sẽ không chích bạn.

Bọ cạp là bọ cạp. Chúng luôn chích. Hy vọng vào sự đổi thay sẽ đưa bạn tới sự thất vọng. Một lần và mãi mãi.

Bọ cạp là bọ cạp. Chúng luôn chích độc.

Ăn ngay con ếch đó

Có lẽ cái duy nhất mà Mukesh Ambani và Bill Gates, bạn và tôi nhận được bằng nhau, đó là số giờ trong một ngày. Nó khiến chúng ta phải tính toán làm thế nào để quản lý thời gian tốt hơn. Không ngạc nhiên khi quản lý thời gian đứng ở vị trí cao trong danh sách những kỹ năng cần thực hiện tốt hơn. Một trong số những thói quen thường được khuyến khích và tôi đã nhận thấy tính khả thi của nó là lập danh sách công việc. Nó giúp ích khá nhiều cho tôi. Tôi lập một danh sách việc cần làm, sau đó đánh dấu chúng lại sau khi đã làm xong. Và có một mẹo nhỏ tôi thường làm trước đây để giúp ngày làm việc thêm hiệu quả: tôi thêm vào vài công việc không quá quan trọng nhưng dễ làm vào trong danh sách. Sau đó bắt đầu cảm thấy thực sự dễ chịu khi tôi hoàn thành chúng. Bạn có tìm cho mình những việc như thế và cảm thấy khá bận rộn không ?

Sau đây là một lời khuyên nhỏ có thể nâng cao đáng kể năng suất lao động của bạn. Nó có sức mạnh tuyệt vời. Và đó là tựa đề một cuốn sách của tác giả chuyên viết về kỹ năng sống Brian Tracy: “*Ăn con ếch đó!*”

Có một lời tương truyền rằng nếu bạn thức dậy mỗi sáng và ăn một con ếch sống, bạn có thể sử dụng thời gian còn lại vô cùng thoải mái với suy nghĩ ngày hôm ấy không có chuyện gì tồi tệ hơn có thể xảy ra. Hãy nghĩ về điều đó!

Bây giờ nghĩ về con ếch như nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, ưu tiên số 1 của bạn. Vì đó là công việc khó khăn, chúng ta cứ đẩy nó đi, hy vọng rằng có lẽ nó sẽ tự biến mất. Nhưng nó không như vậy. Thông thường, nhiệm vụ quan trọng nhất cũng là khó khăn nhất. Phải trả giá để vượt qua nó. Đầu tiên, ăn con ếch đó, những điều còn lại dường như quá dễ dàng.

Có một lý do rằng nếu bạn phải ăn con ếch đó, bạn sẽ không phải giữ nó trước mặt để phải nhìn nó cả một ngày dài. Như vậy, đó chính xác là cái chúng ta cần làm. Chúng ta có một nhiệm vụ lớn treo trên đầu chúng ta, làm

tăng thêm sự căng thẳng trong chúng ta. Lấy ví dụ chuyện con ếch. Chúng ta suy nghĩ nó xấu như thế nào. Chúng ta lo lắng mùi vị khủng khiếp của nó. Và chúng ta hy vọng rằng trì hoãn mọi thứ sẽ khiến con ếch ngon hơn. Hoặc thậm chí tốt hơn, chúng ta hy vọng con ếch sẽ biến mất. Tuy vậy, chẳng có gì thay đổi. Nhiệm vụ quan trọng nhất vẫn phải làm xong. Con ếch vẫn cần được ăn. Tiến lên phía trước, thực hiện nhiệm vụ đó cho chính mình.

Và thêm một lời khuyên nữa. Nếu bạn phải ăn hai con ếch, hãy ưu tiên ăn con ếch to hơn, xấu xí hơn trước. Đảm bảo bạn làm nhiệm vụ quan trọng hơn trước tiên.

Cuối cùng, triết lý ăn - con - ếch không chỉ nói về quản lý thời gian. Nó có lẽ là lời khuyên tốt cho quản lý cuộc sống. Trong các mối quan hệ và trong công việc, sẽ có lợi khi bắt lấy con bò bằng chính sừng của nó, quên những điều nhỏ nhặt tầm thường và tập trung vào những thứ lớn hơn. Chúng làm nên điều khác biệt lớn nhất. Nói về chúng, than phiền, lo lắng, trì hoãn, thoái thác... – tất cả những điều này sẽ không giúp được gì.

Hãy chỉ ra con ếch của bạn - nhiệm vụ lớn nhất của bạn - ưu tiên số một của bạn. Hãy làm việc đó, tiến lên phía trước – ăn con ếch đó.

Và cảm nhận điều khác biệt!

Nếu bạn phải ăn con ếch, bạn sẽ không phải nhìn nó chằm chằm cả một ngày dài.

Tạo sự khác biệt, phương pháp của Sao Biển

Trong một bản thông điệp cho tất cả nhân viên công ty, thông qua các phương tiện truyền thông, CEO Kris Gopalakrishnan của tập đoàn Infosys đã yêu cầu mỗi công nhân phải tiết kiệm 10 đô-la. “Nếu mỗi người trong chúng ta tiết kiệm chỉ 10 đô-la, tổng giá trị tích lũy sẽ là 1 triệu đô-la!”, ông viết. Đó là một lời khuyên khôn ngoan. Tốt cho Infosys, tốt cho bất cứ tổ chức nào.

Trong một tập đoàn lớn, mọi công nhân thường nhìn những khoản chi tiêu khổng lồ xung quanh và thắc mắc: “Mười đô-la của tôi có thể tạo ra sự khác biệt gì?” Hiệu quả của việc tích lũy, tác động thực sự của nó thường khó để nhận ra. Và điều đó ngăn chúng ta làm việc đầu tiên, đơn giản là tiết kiệm 10 đô-la.

Nó cũng giống như việc bầu cử. Chúng ta tức giận với giới cầm quyền.

Chúng ta yêu cầu sự thay đổi. Tuy vậy, khi kỳ bầu cử tới, chúng ta không chú tâm để bầu. Chúng ta biện hộ rằng: “Rốt cuộc, một phiếu bầu làm được điều gì khác biệt?” Và bức xúc lại tiếp diễn.

Chúng ta không quá bận tâm về việc vứt rác từ xe ô tô của mình xuống đường. “Thành phố quá bẩn. Thêm vỏ túi bim bim nữa sẽ có gì khác?” Và

chúng ta không để tâm tới việc viết một tấm séc nhỏ có thể hỗ trợ giáo dục một em gái nghèo khổ ở đâu đó. Hẳn rồi, mù chữ là một vấn đề lớn ở Ấn Độ. Trả tiền cho việc giáo dục một đứa trẻ sẽ không thay đổi được gì, phải không?

Điều này cũng giống như trong công việc. Chúng ta nhìn thấy một vấn đề lớn và bị rối tung lên bởi ảnh hưởng nghiêm trọng của nó. Chúng ta không có những hành động dù nhỏ để giải quyết nó.

Ở Pepsi, ví dụ, một trong số những thách thức là đưa tủ lạnh có cửa kính trước vào các đại lý bán lẻ để giữ nguyên hương vị chỉ với các loại nước ngọt của Pepsi (Không phải Coca Cola, Pepsi đang trả tiền cho chiếc tủ lạnh). Nhưng những người bán lẻ dọc đất nước sử dụng những chiếc tủ lạnh họ nhận được để giữ lạnh mọi thứ họ bán – những chai nước ngọt cạnh tranh khác, nước tinh khiết, sữa chua, bơ! Tưởng tượng phải cố gắng loại bỏ tất cả những thứ vớ vẩn được nhét vào từ hàng triệu chiếc máy lạnh dọc các đại lý, dọc đất nước dường như là công việc bất khả thi. Nhưng thông điệp gửi các nhóm bán hàng đã rõ ràng: Khi bạn tới một đại lý, không rời khỏi đó cho đến khi bạn làm cho tủ lạnh Pepsi trở lại nguyên dạng. Khi những người bán hàng hỏi một chiếc tủ lạnh có thể làm được điều gì khác biệt trong một đất nước có đầy những chiếc tủ lạnh để lẫn lộn nhiều thứ, câu chuyện này đã được kể. Câu chuyện về người phụ nữ và con sao biển.

Một ông lão đi trên bờ biển vào một buổi sáng. Ông để ý tới một người phụ nữ trẻ đang đi bộ phía trước. Khi đi, cô gái luôn cúi xuống khi thấy sao biển, nhặt lên và ném chúng trở lại biển. Bất kịp cô gái, ông hỏi vì sao cô làm như vậy. Cô trả lời rằng những con sao biển đáng thương bị dạt vào bờ đêm qua và có thể chết bởi ánh mặt trời buổi sáng.

“Nhưng bờ biển này trải dài hàng dặm và có thể có tới một triệu con sao biển trên bờ”, ông lão nói. “Sự cố gắng của cháu liệu có làm được gì?” Cô gái nhìn những con sao biển trong tay, ném chúng xuống nước và nói: “Ồ, nó chắc chắn làm nên sự sống cho một con sao biển nào đó”.

Trong cuộc sống và trong công việc, chúng ta thường xuyên trải qua những khoảnh khắc như thế. Nếu bạn gặp phải tình huống khi đóng góp cá nhân của bạn để giải quyết vấn đề rất nhỏ, hầu như không đáng kể, hãy nhớ rằng bạn có thể làm một trong hai điều. Hoặc nhún vai và nói vì sao phải bận tâm, nó chẳng thể tạo điều gì khác biệt. Hoặc làm một việc dù nhỏ và giúp cải thiện việc gì đó.

Bờ biển có thể dài. Nó có thể có hàng triệu con sao biển. Nhưng ném một con trở lại biển nghĩa là một sự sống được bảo vệ. Bạn có thể tạo ra sự khác biệt!

Mọi cố gắng dù nhỏ đều có giá trị. Hãy thực hiện phần việc của bạn. Và tạo ra sự khác biệt.

Bạn đối diện như thế nào với tin xấu

Hãy tưởng tượng. Bạn là CEO của một công ty đóng tàu. Hãy gọi nó là *White Star Line Shipping Company*. Bạn và các thành viên trong đội phải đóng một con tàu với những tính năng đảm bảo an toàn để nó không thể bị chìm. Thế giới, bao gồm cả các cổ đông và hội đồng quản trị của bạn đang nín thở theo dõi, để xem sự đầu tư vào dự án mơ ước này sẽ được đền đáp như thế nào.

Và ngày khánh thành, đưa con tinh thần của bạn được giảng buồm. Khi nó gần kết thúc chuyến đi đầu tiên, bạn nhận được thông tin cập nhật từ hệ thống: “700 hành khách may mắn đã tới New York an toàn.”

Khi bản báo cáo kết quả hành trình tới, nó có một phần chính xác, nhưng không kể toàn bộ sự việc. Nó không nói với bạn rằng câu chuyện của con tàu Titanic đã lặp lại. Con tàu chở khách sang trọng vừa đâm vào một tảng băng chìm, và 1517 người đã thiệt mạng. Chỉ 706 người sống sót, và được đưa tới New York. May mắn vì còn sống.

Các tập đoàn trên thế giới có rất nhiều những câu chuyện kiểu “700 hành khách tới New York”. Với áp lực sản xuất, những đòi hỏi vô lý về lãi suất hàng quý, những người quản lý và thị trường khó tính, và tất nhiên, khoản tiền thưởng béo bở bị gắn chặt với kết quả phân phối, tin xấu không chỉ đưa tới chậm mà còn thường bị im đi. Giấu giếm và chôn vùi.

Chúng ta hoặc tìm những số liệu mới hơn để báo cáo (khối lượng bán ra thấp hơn nhưng xét về giá trị, chúng ta đã tăng trưởng) hoặc chúng ta báo cáo chuyện nhỏ hiển nhiên (ai nói mọi người thích sản phẩm cạnh tranh của chúng ta hơn? Tôi nhận được email từ một khách hàng say sưa nói về chúng ta) hoặc chúng ta dễ dàng giấu lớp bụi quá khứ dưới tấm thảm của sự hối hận và vẽ lên một sự khởi sắc, một viễn cảnh khác (chúng ta giảm 30% so với kế hoạch nhưng chúng ta đã qua mùa mưa, và chúng ta có thể đạt được mục tiêu của năm)...

Không chỉ những người bán hàng và những người tìm hiểu thị trường trì hoãn tin xấu. Các CEO và ban lãnh đạo cũng là đồng phạm. Bạn còn nhớ Bear Stearns, biểu tượng của ngân hàng đầu tư Mỹ đã phá sản vào năm 2008? Thứ Hai, ngày 10 tháng Ba, lời vị CEO Alan Schwartz được trích dẫn: “Bảng cân đối kế toán, chi tiêu và nguồn vốn của Bear Sterns vẫn mạnh mẽ!”. Và vào ngày Chủ nhật, 16 tháng Ba, ngân hàng bị phá sản và ra đi mãi mãi. Theo sau sự kiện Phố Wall được xác nhận lại, khoảng cách giữa một ngân hàng đầu tư an toàn và ngân hàng phá sản bây giờ rút ngắn chỉ trong một ngày cuối tuần. Anh hùng của ngày thứ Sáu là kẻ vô dụng của ngày thứ Hai. Vì sao CEO của những ngân hàng mắc sai lầm không giống chuông cảnh báo sớm hơn? Vì sao những người quản lý bán hàng trì hoãn tin xấu? Vì sao những người quản lý nhìn vào những báo cáo dát bạc hảo huyền trong

khi phải đối mặt với điều u ám, những đám mây đen tối khác?

Câu trả lời nằm trong khả năng (hay cũng có thể ngoài khả năng) quản lý tin xấu – tháo gỡ nó và chấp nhận nó.

Khả năng đó được ghi trong tài liệu về sự thành công trong một tập đoàn xuyên quốc gia, điều những người quản lý cần không chỉ là một IQ cao (chỉ số thông minh) mà còn là một EQ cao (chỉ số cảm xúc). Sự khác nhau giữa một người quản lý tốt và một người thực sự tài giỏi nằm ở khả năng quản lý tin xấu. Cả trong vấn đề tháo gỡ nó và đón nhận nó.

Những nhà quản lý giàu kinh nghiệm và ban lãnh đạo cần đảm bảo rằng họ tạo được một môi trường, nơi họ nhận được những tin xấu đầu tiên. Nếu bạn thét lên và quát tháo khi bạn nghe thấy tin xấu thì không hy vọng bạn sẽ nghe về chúng nhiều hơn trong tương lai. (Một lần, người bạn thân kể về cậu con trai 17 tuổi của cô, sinh viên năm hai một trường đại học khá uy tín của Mỹ, nói với cô về người bạn gái tóc vàng mới quen. Là một người mẹ, ngay lúc đó, cô thấy rất lo lắng, thất vọng và cá tính giận dữ. Nhưng cô đã kiềm chế cảm giác bức dọc và không nói một lời. “Tôi biết”, cô nói với tôi sau bữa trưa, “nếu tôi thể hiện sự không hài lòng của mình, có thể đó là lần cuối cùng thằng bé kể cho tôi về bất cứ điều gì.”)

Một điều rất phổ biến, nhưng không thực sự cần thiết, khi chỉ nói: “Cho tôi biết tin xấu trước”. Điều quan trọng là bạn phản ứng lại như thế nào sau đó. Tương tự như thế, khi nhìn vào những bảng chỉ số đánh giá, điều quan trọng là phải có những số liệu thống nhất. Nếu không, các nhà quản lý sẽ khuyến khích đưa những số liệu tích cực vào bản báo cáo. Một phần rất nhỏ của tin tốt được sử dụng để bao bọc toàn bộ lỗi lầm.

Tiếp nhận tin xấu sớm không chỉ giúp tất cả mọi người chuẩn bị với tai họa sắp xảy ra. Nếu nhận định đúng cách và có hành động đối phó, nó thực sự có thể giúp ngăn chặn tai họa.

Lần sau, khi nghe thấy tin xấu, bạn không nên tức giận và sẵn sàng đập bàn đập ghế, yêu cầu người báo cáo dừng lại, bạn không muốn nghe những điều này nữa. Cách bạn tiếp nhận những tin xấu dù nhỏ cũng quyết định việc những tin tồi tệ hơn có được gửi đến với bạn hay không.

Và khi bạn là người đưa tin xấu, hãy lấy tất cả can đảm để giải bày nó. Hãy thẳng thắn.

Đó không phải là tất cả. Khi bạn phải xây dựng một đội và một tổ chức có kỹ năng quản lý tin xấu cao, bạn sẽ giúp văn hóa được lan tỏa. Đầu xuôi đuôi lọt, bạn sẽ có cơ hội trở thành một doanh nhân thành công hơn, nhanh chóng ứng phó với thực tế của thị trường, điều chỉnh phương hướng, thực hiện bước dịch chuyển đúng đắn.

Và nếu điều đó không đủ, bạn cũng có thể phần nào chắc chắn rằng trong sự kiện tương tượng về chiếc tàu của bạn bị chìm, bạn sẽ không phải nghe về 700 hành khách đã cập bến an toàn.

Sự khác nhau giữa người quản lý tốt và người quản lý thực sự tài giỏi nằm ở kỹ năng quản lý tin xấu của họ. Khả năng quản lý những tin xấu bao gồm cả việc thông báo và nhận tin.

8. Chiến thắng cùng đồng đội

Lãnh đạo kiểu bánh xe thủng lốp

Một người bạn của tôi chia sẻ một câu chuyện tuyệt vời về Ratan N. Tata (RNT), quản lý của Tatas. Câu chuyện có thể không hoàn toàn có thật nhưng nó rất thích hợp để nói về tài năng của người đàn ông chuyển hóa một gã khổng lồ đang ngủ trở thành một tập đoàn toàn cầu. Người đàn ông mà tầm nhìn và sự bền bỉ đã mang công nghệ Nano tới cuộc sống.

Một trong những vị trí đầu tiên của RNT là người tổ chức sự kiện của Nelco, một công ty điện tử không mấy tiềm năng thuộc Tatas. Câu chuyện kể rằng một nhóm quản lý cấp cao của Nelco tới Nasik, cùng với RNT. Đi được nửa đường, chiếc xe ô tô bị xì hơi. Khi người thợ sửa xe dừng lại, tất cả mọi người – bao gồm cả RNT – xuống xe nghỉ ngơi, để người thợ sửa xe thay lốp.

Một số người quản lý rất vui vì có thể nghỉ ngơi, điều đó cho phép họ có cơ hội quý giá để có thể chiêm ngưỡng điều kì diệu. Một số người tận dụng cơ hội đó để thư giãn, cười đùa với nhau. Sau đó, một người trong số họ để ý không thấy RNT đâu, và đã hỏi to anh ta đã biến đi đâu rồi.

Có phải anh ta ở sau một bụi rậm nào đó? Hay đi dọc con đường Dhaba để uống một tách trà? Anh ấy có lẽ đã hỏi chủ cửa hàng về thương hiệu của loại chè, và thu thập phản hồi về chè Tatas? Hay anh ấy lẫn vào những người khách qua đường khác, và lắng nghe câu chuyện của họ?

Nhưng thực tế, RNT không làm những điều đó.

Trong khi những đồng nghiệp của mình đang nghỉ ngơi, RNT lại đang hì hục giúp người lái xe thay chiếc bánh. Anh xắn ống tay áo lên, vắt cà vạt qua vai, đôi tay miệt mài với cái nâng xe và những con ốc. Anh kiểm tra lại chiếc bánh mới thay, và nở một nụ cười...

Ngay lúc đó, các nhà quản lý đi cùng RNT đã học được một bài học lãnh đạo mà họ chưa biết. Và đó cũng là khoảnh khắc mà người lái xe có lẽ sẽ không bao giờ quên.

Những nhà lãnh đạo tài giỏi thực sự là như vậy, lãnh đạo trên mọi mặt trận. X xắn ống tay áo lên, trở thành một trong những người đồng nghiệp ở “tuyến trên” để hoàn thành công việc. Họ làm công việc đó mà không quan tâm tới thứ bậc. Họ làm điều đó vì họ tin tưởng, chứ không phải vì một người nào đó đang nhìn mình.

Thật không may, có quá nhiều lãnh đạo chờ đợi một sự kiện lớn mới tới gặp những nhân viên của mình, để thể hiện kỹ năng lãnh đạo của họ. Có thể là một cuộc cạnh tranh khốc liệt, hay khủng hoảng trầm trọng, hay một sản

phẩm mới được ra mắt. Sự thật là phong cách lãnh đạo thực sự của bạn – danh dự của bạn – được chứng minh rõ ràng nhất trong những thời khắc bình thường hàng ngày. Cách bạn cư xử trong những thời khắc đó như thế nào là đồng hồ đo khả năng lãnh đạo của bạn một cách tốt nhất, nó chỉ ra cách mà bạn sẽ cư xử khi thời khắc quan trọng thực sự xảy đến.

Một số nhà lãnh đạo trẻ thường có xu hướng dành thời gian để quản lý theo kiểu từ trên xuống, tập trung vào công việc với ông chủ, hơn là với những người đồng nghiệp tuyến dưới. Ở một khía cạnh nào đó, giống như những người quản lý trong tình huống chiếc ô tô đó, chúng ta đều tò mò không biết RNT đang làm gì... chứ không suy nghĩ tới người lái xe liệu có gặp khó khăn gì không.

Vài thập kỷ trước, một số đồng nghiệp của RNT tại toà nhà Tatas đã có may mắn trở thành một phần của danh hiệu nhà lãnh đạo “chiếc bánh xe thùng lốp”. Họ cũng đã có những thời khắc tuyệt vời giống như vậy.

Vài năm trước, RNT bước vào thị trường với ước mơ làm ra một chiếc xe 10 vạn rupi. Các chuyên gia nói điều đó là không thể. Một số người còn cười nhạo điều đó. Và hầu hết dường như đều suy nghĩ rằng người đàn ông này đã đi quá xa thực tế khả năng của mình.

Nhưng sau đó, trong tột cùng của ước mơ – một trong số những biểu tượng đẹp nhất của tinh thần lập nghiệp tại Ấn Độ - RNT cho ra đời công nghệ Nano với rất nhiều ngờ vực của mọi người. Và, bạn có thể đoán được giá của nó, chỉ mười vạn rupi. Việc ra đời Nano là minh chứng rõ ràng của một giấc mơ được chia sẻ bởi nhiều người cùng sát vai để biến điều không thể thành có thể. Những người lái xe, những nhà thiết kế, những người bán hàng, quản lý... và một người lãnh đạo tuyệt vời. Chống lại mọi sự phản đối, thách thức cả các chuyên gia, RNT và đội của anh đã làm nên điều không thể. Như anh từng nói “Dù sao, lời hứa là lời hứa.”

Từ bây giờ trở đi, khi những triệu phú tại Ấn Độ và có lẽ khắp thế giới – hạnh phúc lái chiếc xe Nano với giá thành phải chăng, họ có thể không biết... một chiếc bánh xe xit lốp đã bắt đầu mọi thứ.

Những nhà lãnh đạo tài giỏi lãnh đạo từ tuyến đầu. Họ xắn ống tay áo lên, trở thành một trong những người đồng nghiệp ở tuyến đầu để hoàn thành công việc. Họ làm công việc đó mà không quan tâm tới thứ bậc. Họ làm điều đó vì họ tin tưởng, chứ không phải vì ai đó đang nhìn mình.

Những cánh điều bay cao và kỹ năng quản lý nhóm

Một trong số những kỷ niệm thơ ấu không bao giờ quên của tôi là những cánh điều bay trong gió lộng tại Jaipur. Việc thả được cánh điều bay cao trong gió đã khiến những đứa trẻ như chúng tôi thực sự trở nên lớn hơn. Sáu

tuổi, tôi rất sung sướng khi có thể đưa được cánh điều rời khỏi mặt đất và bay trên bầu trời.

Tôi vẫn nhớ lần đầu tiên tôi thả được cánh điều bay cao, sau vài ngày cố gắng. Tôi nhớ chúng tôi đã cuộc dây xung quanh một cái hộp xi đánh giày Cherry Blossom đã hết. Đáng ra phải buộc một cái thắt nút để cuộn dây có thể cố định một đầu với cái hộp. Nhưng mới lên sáu, trong khi học thả điều, tôi không biết là phải buộc một cái nút như vậy!

Trái tim tôi ngập tràn sung sướng khi cánh điều bay ngày càng cao. Nhưng sự vui mừng đó nhanh chóng chuyển thành nỗi buồn, khi mà sợi dây tuột khỏi lòng bàn tay tôi và bay xa mất... tất cả vì tôi đã không buộc một đầu dây vào cái hộp kia. Tôi đã khóc khi trong tay chỉ còn lại cái hộp xi đánh giày.

Trải nghiệm đó đã dạy cho tôi một bài học, và khắc sâu trong tôi một sự cảnh báo, sự cẩn trọng mãi về sau. Tôi luôn phải chắc chắn rằng những thứ cơ bản nhất đã ổn. Sự cần thiết trong việc cân bằng giữa nguy cơ và phần thưởng. Sự cần thiết phải đan xen tính cẩn thận vào tính hiếu thắng. Sự cần thiết để chắc chắn rằng chiếc dây đã buộc vào chiếc hộp trước khi thả điều! Tới bây giờ, khi mọi thứ đã ổn – thậm chí rất tốt là khác – tôi vẫn lo lắng có thể sẽ có điều gì đó chưa đúng. Tôi cảm thấy rất cần thiết để kiểm tra sợi dây đã được buộc vào hộp xi hay chưa!

Lớn lên, khi tình yêu dành cho trò chơi thả điều của tôi không còn được như trước nhưng những bài học từ việc thả điều vẫn còn đó. Và bài học tiếp theo về cánh điều của tôi xuất phát từ điện ảnh.

Bạn còn nhớ *Namak Haraam*? Bộ phim xuất sắc những năm 1970 đã làm nổi lên tên tuổi của hai ngôi sao điện ảnh Rajesh Khanna và Amitabh Bachchan? Nhưng nhân vật mà tôi thích trong bộ phim là một nhà thơ say rượu, một người bán điều, do Raza Murad đóng.

Có một cảnh đau buồn khi nhà thơ đó gần qua đời. Những lời anh nói còn đọng trong tôi tới bây giờ như một bài học cuộc sống. Khi thấy cái chết gần kề, người bán điều nhìn xung quanh cửa hàng bán điều của mình, và nói lên điều ước cuối cùng. “Khi tôi chết”, anh ta nói với người bạn của mình, “Hãy phát những cánh điều này cho lũ trẻ trong các khu ổ chuột. Hãy để chúng được thả điều, để mọi người nhìn thấy những cánh điều đó vút cao trên bầu trời!”

Một bài học thực sự ý nghĩa khi nó được áp dụng trong cuộc sống. Bạn nên hiểu rằng, khi bạn có những người làm việc dưới bạn, hay cho bạn, bạn phụ thuộc vào họ nhiều hơn bạn nghĩ. Bạn có thể nghĩ rằng bạn đang điều khiển họ, bạn là ông chủ, trong khi sự thực thì có vẻ như ngược lại. Cho dù là thư ký của bạn, hay là đội ngũ bán hàng – hãy luôn ghi nhớ bài học từ những cánh điều! Bạn chỉ ổn khi cả đội đang giúp đỡ bạn.

Chúng ta cũng thấy những bài học này từ thể thao. Những người đội trưởng chỉ chơi tốt khi những thành viên của đội chơi tốt. Sức mạnh thực sự nằm

trong tay của mỗi cá nhân. Khi người đội trưởng bắt đầu nghĩ rằng anh ta tạo ra điều khác biệt – rằng anh ấy nắm giữ sức mạnh trong tay – điều đó thường là bắt đầu của sự kết thúc. Nhận ra vai trò của những người ở tuyến đầu thường là bước khởi đầu lớn để nhìn thấy họ bay trên bầu trời.

Sự giống nhau giữa các nhóm làm việc và những cánh điều không chỉ có vậy. Nếu bạn chưa từng thả điều, bạn nên biết rằng nếu bạn muốn cánh điều bay cao hơn, xa hơn, bạn không đẩy nó, mà kéo nó. Để cánh điều bay cao hơn, bạn cần kéo nó về phía của bạn.

Con người cũng vậy. Đây họ, và họ thường không thể hiện gì. Đây họ nhiều hơn, và họ có thể sẽ rơi xuống. Nhưng khi bạn kéo họ về phía bạn, cho họ thấy được sự quan tâm của bạn, bạn hãy xem họ bay như thế nào. Hãy tin tôi, nó đúng với những việc thả điều, và với con người.

Có lẽ các tổ chức đoàn thể nên quan tâm tới việc tổ chức lễ hội thả điều Makar Sankranti (vào ngày 14 tháng Một) như ngày của những người ở tuyến đầu. Đó là ngày để vinh danh những người “lính chân trần” đã giúp cho thế giới của chúng ta chuyển động: Những người bán hàng, những nhân viên thu ngân và những người công nhân – những anh hùng không được ca ngợi nhưng lại tạo nên sự khác biệt. Hãy nhận ra họ, cảm ơn họ... Những người này thường giữ sợi dây để điều khiển những con điều trên cao nhất. Hãy kéo họ về phía bạn. Và nhìn họ cất cánh!

Và trong khi ở đó, khi bạn đang hài lòng xem cánh điều của mình bay cao trên bầu trời, hãy chắc chắn rằng bạn đã buộc sợi dây vào hộp xi của mình.

Để một cánh điều bay cao hơn, bạn cần kéo nó về phía bạn. Đừng đẩy nó. Đối với con người cũng vậy.

Đội bán hàng và cái điều khiển từ xa

Hè năm 1987, tại Andhra Pradesh nổ ra cuộc chiến giữa Rin và Nirma nhằm chia sẻ thị phần tại thị trường nước tẩy rửa Ấn Độ.

Rin là thương hiệu nổi tiếng của Hindustan Lever, giờ là Hindustan Unilever. Rin từng là thương hiệu không thể cạnh tranh nổi. Thương hiệu đó được đánh bóng bởi một số chiến dịch quảng bá đáng nhớ nhất thời gian đó, với những câu nói như: “*Bhala uski kameez meri kameez se safed kaise?*” (Làm thế nào mà chiếc áo sơ mi của anh ấy trắng hơn của tôi vậy?) ...

Nhưng ở một nơi cách xa cánh cửa của Lever House tại Mumbai, một cuộc cách mạng âm thầm đang được chuẩn bị. Một chất tẩy rửa vàng, giá rẻ nhưng chất lượng tuyệt hảo đã nhanh chóng xâm nhập vào thị trường và gây áp lực lên doanh số bán hàng của Rin. Tăng thêm số lượng (20%) nhưng với giá thành rẻ hơn (gần 50% so với giá của Rin), những cửa hàng của Nirma đang thay đổi luật của trò chơi.

Doanh số bán hàng của Rin giảm mạnh tháng này qua tháng khác. Khi đó áp lực doanh số đè nặng lên Rin cũng là một điều rất dễ hiểu. Mặc dù vậy, Rin đã từng là mặt hàng mà công ty thu về nhiều lợi nhuận lớn nhất. Vì thế, khi Rin ế ẩm, Hisdustan Lever đã gặp nhiều khó khăn.

Các nhà quản lý thương hiệu của họ đã tung ra những đợt giảm giá mạnh rất hấp dẫn nhằm vực dậy thị trường cho Rin. Điều này đã có tác dụng trong một vài năm, nhưng trước sự công kích dữ dội từ phía Nirma, các nhà bán lẻ có vẻ không hứng thú lắm với việc giảm số lượng. Việc bán hàng tiếp tục “chìm xuống”.

Những cuộc thi giữa các đội bán hàng được tổ chức để thưởng cho những người đem lại doanh thu cao nhất. Trong quá khứ, những người được thưởng thường vượt qua mục tiêu bán hàng. Nhưng giờ đây, trước một Nirma không thể dừng lại, cuộc thi này cũng không có tác dụng nữa.

Áp lực ngày càng lớn hơn đối với đội ngũ bán hàng. Tính khả thi của các kế hoạch bị hoài nghi. Những người bán hàng đầy kinh nghiệm cảm thấy chùn bước. Các nhà phân phối chán nản với những kiện hàng hóa tồn tăng dần lên, và với áp lực lớn, toàn bộ hệ thống phân phối bắt đầu rạn nứt.

Thay vì suy nghĩ về chiến lược thương hiệu hay thăm dò thị trường, đưa ra biện pháp đối phó thông minh với sự cạnh tranh khốc liệt này, họ lại tập trung vào hệ thống bán hàng đầy không may với điệp khúc: “Chúng ta đã bán tốt nhiều năm rồi, tại sao bây giờ lại không như thế.”

Có vẻ như suy nghĩ trong đầu của những người quản lý là: “Những người bán hàng đó đã bắt đầu lười biếng. Hãy gia tăng áp lực, hãy thúc họ thật mạnh, và kết quả sẽ theo đó mà tới ...”

Nếu bạn suy nghĩ về điều này, bạn sẽ thấy chúng ta đều như vậy. Khi có việc gì không đúng, chúng ta thường không nhận lỗi về mình. Chúng ta đổ lỗi lên quá trình xảy ra, lên con người, áp lực cũng theo đó gia tăng. Và cuối cùng chẳng đem lại lợi ích gì cả.

Cách giải quyết của chúng tôi trong những tình huống đó gần giống với việc dùng điều khiển ti vi từ xa. Nếu muốn chuyển kênh truyền hình, bạn chỉ bấm số.

Cái điều khiển đó dùng được vài tháng. Bấm số, thay đổi kênh, điều chỉnh âm thanh. Bất kỳ việc gì!

Nhưng rồi một ngày, bạn không thể đổi kênh. Vậy chúng ta phải làm gì? Bấm vào nó mạnh hơn. Hướng thẳng nó vào “mắt thần” ti vi. Đưa cái điều khiển tới gần màn hình hơn. Đập mạnh cái điều khiển. Mỗi chúng ta trở thành những chuyên gia xử lý cái điều khiển đó, liên tục bấm những phím số. “Hôm qua nó còn hoạt động, chẳng có lý do gì để hôm nay nó không hoạt động được”...

Khi chúng ta bấm phím mạnh hơn, chúng ta làm nó nhanh hỏng hơn. Trong khi điều chúng ta cần có lẽ chỉ là thay pin mà thôi.

Điều đó cũng giống với đội bán hàng ở trên. Khi không đạt được mục tiêu, hệ thống bán hàng sẽ chịu một áp lực rất lớn. Nếu bạn bấm mạnh hơn, họ sẽ kiệt sức. Và tìm cách rời đi.

Trong tình huống đó, nếu bạn thấy những người giỏi nhất trong đội bán hàng không đạt được mục tiêu liên tục, hãy tạm dừng lại trước khi ấn các phím mạnh hơn, nhiều hơn. Có lẽ đó là lúc mà bạn nên xem lại chiến lược của mình. Đã đến lúc "thay pin chiếc điều khiển". Hindustan Lever cuối cùng cũng làm vậy. Họ cho ra đời một thương hiệu mới, nước tẩy rửa Wheel, với giá thành rẻ hơn, để cạnh tranh với Nirma. Cả Rin và Wheel đều phát triển sau đó. Sự tàn phá từ Nirma đã dừng lại.

Và, những con người của Lever đã hạnh phúc hơn bao giờ hết!

Nếu bạn không thể chuyển kênh ti vi khi bấm điều khiển từ xa, bạn sẽ làm gì? Ấn mạnh hơn, đập cái điều khiển vào lòng bàn tay. Bạn làm tất cả những việc này, trong khi việc bạn cần làm chỉ là thay pin cho nó.

Những bài học cho người quản lý mới

Điều gì xảy ra khi một tổ chức có một lãnh đạo cấp cao mới từ bên ngoài? Nếu một đội bán hàng có một quản lý mới được thuê từ một tổ chức khác, họ sẽ ra sao? Khi đội tuyển cricket quốc gia Ấn Độ có một huấn luyện viên người nước ngoài, tại sao có những lúc họ thành công và có những lúc họ thất bại?

Tất cả đều phụ thuộc rất lớn vào thái độ của người quản lý mới. Có đầy đủ nghiên cứu chỉ ra rằng 100 ngày đầu tiên là giai đoạn quyết định đối với một nhà lãnh đạo mới, dù trong bất kỳ tình huống nào. Những bước khởi đầu, những tác động đầu tiên và ấn tượng chung giữa người lãnh đạo và đội của anh ta giai đoạn này thường quyết định tới quá trình thành công lâu dài – hoặc thất bại – của người lãnh đạo đó sau này. Vậy một nhà lãnh đạo, nhà quản lý mới nên tiếp cận với sự bổ nhiệm này như thế nào?

Có một, hai bài học từ Dastur Neryosang Dhaval, lãnh đạo đầu tiên của một nhóm người Zoroastrians khi tới Ấn Độ, năm 755 sau công nguyên, trong thị trấn nhỏ Sanjan tại Gujarat. Có khoảng năm trăm gia đình Parsi định cư trên các bờ biển Ấn Độ phải trốn tránh Persia. Họ đã đặt chân lên Sanjan, một thị trấn thịnh vượng nhỏ được cai trị bởi một vị vua Ấn Độ rộng lượng tên là Jadi Rana. Dastur, đứng đầu các gia đình Parsi, tới chỗ nhà vua và yêu cầu được ăn náu tại đây. Có phần e ngại, sợ hãi bộ lạc chiến binh, cũng không chắc chắn rằng vương quốc bé nhỏ này có đủ khả năng cho đoàn người kia trú ngụ, nhà vua cho gọi một cốc sữa đầy tràn miệng. Ông ta đưa cho người cầm đầu Parsi, ý nói rằng đất nước này đã rất đông rồi, không thể chứa thêm người nữa!

Nhưng Dastur không từ bỏ dễ dàng như thế. Ông bảo một người hầu cho ông ta thêm ít đường. Ông hòa tan thìa đường vào cốc sữa – những người Zoroastrians sẽ trà trộn vào người Sanjan, và khiến cho cuộc sống của họ trở nên tươi đẹp hơn, ngọt ngào hơn. Dastur đã gây ấn tượng, và người Parsi đã được nhà vua đồng ý cho ở lại vương quốc Sanjan. Phần còn lại, như họ nói, là một câu chuyện lịch sử.

Có một số bài học giá trị về sự lãnh đạo từ câu chuyện về cốc sữa và đường ở trên.

Đầu tiên, những người lãnh đạo khi tới một nhóm hay một tổ chức mới cần phải nhớ rằng, trong hầu hết trường hợp, cốc sữa gần như luôn luôn được đầy tràn miệng. Quan điểm của những người trong nhóm thường là: “Chúng tôi đang có khả năng tự làm tốt... chúng tôi không thực sự cần tới một nhà quản lý mới ...” Hãy nhớ, không nên thay đổi phong cách của nhóm chỉ để chứng minh bạn là ai. Tổ chức đó, đội nhóm đó, luôn có cái nhìn bản thân họ như một cốc sữa đầy tràn ly khi có một nhà quản lý mới xuất hiện.

Thứ hai, giống như đường vậy, những người lãnh đạo phải học cách trà trộn, sống lẫn trong đội và sẵn sàng để cá nhân họ, những đặc điểm và cái tôi của họ trở nên có ích đối với cả nhóm. Dù thế nào đi nữa, khi đường đã hòa tan, bạn sẽ muốn mọi người cảm thấy sữa thật ngọt. Tuy nhiên, có một số nhà lãnh đạo mới tập trung nhiều hơn vào việc để mọi người nhận ra bản thân là một nhà cầm quân tuyệt vời – hơn là tác động tới toàn thể đội và tạo ra một tổ chức thật tốt (một cốc sữa ngọt ngào)!

Thứ ba, nó cũng giúp chúng ta nhớ rằng khi đường đã hòa tan vào sữa, nó sẽ làm ngọt tới tận giọt sữa cuối cùng. Tác dụng từ đường không phải chỉ là những giọt sữa trực tiếp hòa cùng nó. Những người đứng đầu phải có mục tiêu tương tác với những nhân viên làm những việc bé nhỏ nhất, quan tâm tới giọt cuối cùng, không phải chỉ hòa đường cho người báo cáo ngồi trong góc văn phòng.

Cuối cùng, quan trọng nhất là phải hiểu và đánh giá đúng cái gì đang ở trong cốc. Là sữa? Hay nước? Hay nước có ga? Hiểu được con người, hiểu được tổ chức là bước đầu tiên trên hành trình của người lãnh đạo.

Bạn cũng nên nhớ lời khuyên từ Marshall Goldsmith, người đàn ông đã giúp những người lãnh đạo thành công trở nên thành công hơn nữa: Những gì bạn làm nơi này sẽ có thể không phù hợp khi tới nơi khác. Bạn có thể xây dựng tiếng tăm, sự nghiệp với một phong cách nhất định (sự xông xáo, khả năng quản lý công việc) nhưng cương vị mới của bạn – và đội nhóm hay tổ chức mới của bạn – sẽ có thể yêu cầu một cách tiếp cận khác. Nhà quản lý trẻ thường giống như những lát chanh. Vào giai đoạn đầu của sự nghiệp, những lát chanh thường có tác dụng tức thì. Chỉ cần một vài giọt chanh, nước giải khát trở thành nước chanh, khiến bữa cơm ngon hơn, biến cà rốt và dưa chuột thành món salad. Và như một phần thưởng, những nhà quản lý này

được đưa lên một chức vụ mới, một tổ chức mới. Điều gì chờ đợi họ ở đó? Một cốc sữa đầy. Và chúng ta biết điều gì sẽ xảy ra khi bạn vắt lát chanh đó vào trong cốc sữa!

Các nhà lãnh đạo giỏi luôn chắc chắn rằng vũ khí của họ bao gồm lượng cân bằng đường và chanh. Và quan trọng hơn, họ chắc chắn họ hiểu tổ chức, và sau đó quyết định cái gì sẽ đem lại hiệu quả nhất!

Mọi tổ chức đều coi bản thân nó như một cốc nước đầy khi có một người lãnh đạo mới tới. Giống như đường trong một cốc sữa, các nhà lãnh đạo phải học cách hòa đồng và sẵn sàng để cái tôi của mình trở nên có ích cho nhóm. Khi đường hòa tan trong sữa, bạn muốn mọi người cảm nhận sữa thật ngọt, chứ không phải đường thật tốt.

Bắt cá với dậu tây và kem

Một trong những trò tiêu khiển phổ biến tại nhà hiện nay là chơi Taboo, một trò chơi đoán chữ. Trò chơi đơn giản nhưng rất vui. Bạn sẽ gợi ý cho người cùng chơi đoán từ, hoặc cụm từ trên chiếc thẻ của bạn, mà không sử dụng những từ được in trên chiếc thẻ đó.

Dưới đây là những lý do tôi thấy trò chơi này thú vị. Thông thường, bạn sẽ nghĩ rằng từ in trên thẻ thật sự rất đơn giản và đưa ra một gợi ý rất tuyệt. Thế nhưng, người chơi cùng bạn phải rất khó khăn mới có thể đoán được nó. Từ đó có thể rất dễ dàng với bạn, và bạn nghĩ gợi ý của bạn thật rõ ràng, tại sao người cùng chơi không thể đoán được nó? Và thay vì sử dụng những gợi ý khác, cố gắng nói cách khác, bạn lại trở nên nản chí, nổi nóng, sốt ruột, làm cho bạn mình trở nên lo lắng hơn. Và cuối cùng, người cùng chơi không thể đoán được nó.

Một buổi tối, tôi và con gái cùng chơi trò chơi này, cụm từ tôi có được trên thẻ bài là “private equity” (một hình thức góp vốn đầu tư vào doanh nghiệp tư nhân). Khi tôi gợi ý bằng từ “ICICI Venture” (quỹ mạo hiểm ICICI – từng là những nhà đầu tư doanh nghiệp tư nhân trong công ty mà tôi đã làm việc sau đó) thì con gái của tôi trả lời với những từ như “người sở hữu”, “ông chủ”, “Renuka”, “nhà đầu tư” – và nhiều từ khác, ngoại trừ “private equity”. Và thay vì chia từ đó làm hai, để gợi ý cho con gái đoán từng từ “private” và “equity” (tương đối dễ dàng hơn, tôi nghĩ vậy), tôi đã bị gắn với cái ý tưởng về ICICI Venture, mà không quan tâm tới thực tế là con gái tôi có lẽ không hiểu về nó như một nhà đầu tư góp vốn doanh nghiệp tư nhân.

Điều này thường xuyên xảy ra với tất cả chúng ta. Chúng ta suy nghĩ mọi thứ trong đầu và hy vọng người khác sẽ nhìn thấy chúng qua ánh mắt của mình. Điều đó hiếm khi xảy ra. Và khi họ không thể hiểu, chúng ta thường nổi cáu, chúng ta nản chí và chúng ta hành động như một gã khờ.

Trong lúc tuyển thêm những người bán hàng trẻ, chúng ta nói với họ về chiếc xe hơi sang trọng mà họ sẽ có được khi trở thành nhà quản lý, thêm những khoản lương hưu hào phóng về sau. Chúng ta nghĩ họ quan tâm đến điều đó, rằng những kẻ nghèo khó đều có chung mối bận tâm về khoản tiền lương hàng tháng.

Chúng ta cũng áp đặt sở thích (và cả những thứ không thích) lên người khác. Tôi có lần khuyên vợ mình rằng: “Anh có một ý tưởng tuyệt vời cho ngày chủ nhật. Chúng ta hãy theo dõi trận đấu Ấn Độ – Úc.” Sau đó tôi tự hỏi mình cả ngày tại sao cô ấy có vẻ chẳng hứng thú chút nào.

Một vị giáo sư già, một người có ảnh hưởng tới mọi người tên là Dale Carnegie, từng kể một câu chuyện ngắn nhưng chứa đựng đầy ý nghĩa: “Tôi thường đi câu cá tại Maine trong suốt mùa hè. Cá nhân mà nói, tôi rất thích dâu tây và kem, nhưng tôi biết, vì một số lý do kỳ lạ nào đó, bọn cá lại thích những con giun. Vì vậy, khi đi câu cá, tôi không nghĩ về thứ mà tôi muốn. Tôi nghĩ xem những con cá muốn gì. Tôi không buộc vào lưỡi câu những quả dâu tây hay kem. Thay vào đó, tôi móc vào đó con giun, hay con châu chấu để câu cá và hỏi: “Chúng mày có thích ăn cái này không?”

Nhưng trong cuộc sống, chúng ta lại thường dùng những quả dâu tây và kem để câu cá, rồi tự hỏi tại sao cá không cắn câu. Và thay vì chuyển sang dùng cái khác phù hợp hơn, chúng ta cố gắng dùng nhiều dâu tây hơn, nhiều kem hơn, làm cho miếng mồi như to hơn, thú vị hơn... Tất cả đều không có ý nghĩa. Và khi cá không cắn câu, chúng ta bắt đầu nản chí, la hét, khiến con cá hoảng sợ bơi mất.

Các nhà quản lý thành công hiểu rằng, họ cần nhìn vào sự vật, sự việc từ góc nhìn của người khác. Họ cũng hiểu rằng những con giun có thể câu được cá, nhưng chẳng thể dùng giun để mà săn thỏ. Những người khác nhau có những mối quan tâm khác nhau. Hiểu được những mối quan tâm đó là chìa khóa để thành công.

Nếu bạn cảm thấy người đồng nghiệp không hoan nghênh ý tưởng tuyệt vời của bạn, hãy tạm dừng lại. Hãy thay dâu tây và kem bằng một vài con giun. Nếu bạn cảm thấy chán nản, rồi bởi vì người đồng nghiệp không cùng chung mục đích với mình, hãy thư giãn. Vấn đề không phải ở con cá. Có thể đó là do người thợ câu đang dùng dâu tây và kem làm mồi!

Cho dù bạn có thích dâu tây và kem thế nào đi chăng nữa, nhưng để câu được cá, bạn cần cho chúng ăn giun. Không phải là dâu tây và kem!

Phong cách Dahi Handi

Tại Mumbai, người ta tổ chức lễ hội Janmashtami, lễ hội để tưởng nhớ ngày sinh của Chúa Krishna, theo “phong cách *dahi handi*”. Truyền thuyết kể

rằng, hồi nhỏ, Krishna rất thích bơ và hay lấy trộm từ trong nhà bếp. Mẹ của cậu biết được việc đó, đã treo bơ lơ lửng trên cao so với mặt đất, xa khỏi tầm tay với của cậu. Nhưng Krishna – một cậu bé thông minh, đã tập hợp bạn bè đứng cạnh nhau, xếp thành một kim tự tháp người và trèo lên để có thể lấy được bơ!

Thậm chí tới bây giờ, tại lễ hội Janmashtami, chúng ta vẫn có thể thấy những cảnh tượng giống như khi Krishna cùng các bạn xếp thành kim tự tháp và cố gắng với lấy cái hũ đựng sữa chua trên cao – người ta gọi là *dahi handi*.

Khắp cả thị trấn, những cái hũ đựng đầy sữa chua được treo cao chừng 6 mét tới 9 mét so với mặt đất. Những người nhiệt tình tập hợp thành đội, đi xung quanh thành phố và xếp thành những kim tự tháp để có thể lấy được những hũ sữa. Có phần thưởng cho đội chiến thắng, những *dahi handi* dẻo dai nhất có thể được tới 10 vạn rupi!

Để lễ hội sôi nổi hơn, và tăng thêm thú vị trong các thử thách, một số người dân ở các hộ gia đình xung quanh té nước vào nhóm đang cố gắng tạo thành kim tự tháp, khiến cho họ bị trơn trượt, khó dựng thành kim tự tháp hơn và khó giành giải. Những tai nạn cũng xảy ra, đã có một số kim tự tháp đổ dẫn tới một số người bị gãy xương.

Có một lần, chúng tôi lái xe loanh quanh để xem lễ hội, và cảm nhận sự tranh giành, tinh thần thi đấu trong những giai điệu của ca khúc Govinda ala re. Và tôi nghĩ rằng *dahi handi* không chỉ là trò chơi tuổi thơ của Krishna, đó còn là một lễ hội của tinh thần đồng đội. Những đường phố của Mumbai và những kim tự tháp của các Govinda đã cho chúng ta rất nhiều bài học cuộc sống có giá trị mà chúng ta không được học ở bất kỳ trường kinh doanh nào. Dưới đây là một số bài học từ Dahi Handi!

1. Có rất nhiều người khác nhau trong một đội. Không phải tất cả thành viên của các Govinda đều có đặc điểm giống nhau. Có những người rất khỏe mạnh có thể trèo lên đội vai của những người khác một cách nhanh chóng. Cũng có những người rất béo đóng vai trò quan trọng trong việc tạo trụ vững chắc cho kim tự tháp. Một đội gồm nhiều người khỏe mạnh có thể rất tốt về lý thuyết nhưng chưa chắc đã mạnh bằng một đội với nhiều vóc dáng khác nhau – để có thể giữ những vai trò khác nhau.

Những kỹ năng có thể bổ sung cho nhau sẽ tạo nên đội vô địch. Sự đa dạng giúp thực hiện điều đó!

2. Hũ đựng sữa càng cao, giải thưởng càng lớn. Có một số hũ đựng sữa rất dễ để lấy với chiều cao chỉ của hai tầng kim tự tháp là đã lấy được (chỉ cần một đứa trẻ đứng trên vai một người khác) có phần thưởng vài nghìn rupi. Cao nhất có thể tới sáu tầng nhà. Chiều cao này cần khoảng chín lớp kim tự tháp mới có thể lấy được hũ đựng sữa. Và giải thưởng là 1,111,011 rupi! Sự khác biệt phản ánh một sự thật của cuộc sống: Thử thách càng cao, phần thưởng càng lớn.

Chính thử thách tạo nên sự hăng hái đạt được thành tích.

Khi nhìn thấy nhiều người của một kim tự tháp nào đó cùng ngã, vợ của tôi ngay lập tức kêu lên: “Tại sao họ không trải đệm dưới đất để chắc chắn rằng những người bị ngã sẽ không đau?” Có lẽ nỗi sợ hãi tới từ những người ở trên lớp cao nhất. Sẽ thế nào nếu bị ngã xuống?

Sự thật là, cuộc sống rất khắc nghiệt. Nếu bạn ngã, bạn sẽ bị đau. *Không có bất kỳ cái đệm nào ở dưới khi bạn ngã. Thành công nằm ở chỗ khi ngã, bạn tự đứng dậy rất nhanh chóng, phủi khuỷu tay và quay trở lại công việc.*

Giống như những Govinda.

3. Cái mà bạn đạt được quyết định bởi việc bạn đặt mục tiêu cao tới đâu.

Các đội được luyện tập nhiều lần để có thể đạt được độ cao nhất định từ trước. Ví dụ như một số đội lên kế hoạch để tạo được những hình kim tự tháp ba tầng. Nếu hũ sữa được treo cao hơn và ở độ khó lớn hơn, họ sẽ bỏ qua và đi tiếp tới cái hũ tiếp theo. Họ đã đặt ra mục tiêu, tầm với là những cái hũ có thể lấy ở độ cao ba tầng kim tự tháp. Mọi thứ cao hơn đều nằm ngoài mục tiêu của họ.

Cuộc sống của chúng ta cũng như vậy. Cái chúng ta đạt được sẽ được quyết định bởi mục tiêu kế hoạch mà chúng ta đã đề ra. Dù có một số mục tiêu trông hấp dẫn hơn nhưng chúng ta cần xác định giới hạn của mình, và chơi theo một kế hoạch nhất định.

Một số người cố gắng phá hỏng kế hoạch của bạn và làm cho đường đi trở nên khó khăn hơn.

Đã trở thành hiện tượng khi những người dân xem lễ hội từ ban công, cửa sổ ngôi nhà bình yên của họ lại dội những gáo nước lên người các Govinda.

Cách khôn ngoan khi xây dựng kim tự tháp và trong cuộc sống, thực chất là tập trung, đừng để bị phân tán bởi những kẻ phá hoại.

Hãy chuẩn bị cho những người phê bình, những kẻ phá hoại và những chương ngại vật.

4. Bạn nên tự hào vì là một phần của cả đội!

Govinda là những người đàn ông rất đỗi bình thường. Công việc của họ thường là làm những việc lao động chân tay. Nhưng trong ngày *dahi handi*, họ xây dựng tinh thần đồng đội bằng những cách rất truyền thống để tạo nên sức mạnh kỳ diệu. Tất cả mọi thành viên đều mặc đồng phục (không cầu kỳ, mà rất đơn giản, toàn bộ mặc áo đỏ chằng hạn). Họ đều đặt tên cho đội của mình, để nhận biết, phân biệt với các đội khác, và chắc chắn nó được ghi trên ngực áo của họ. Họ đi cùng nhau, ăn cùng nhau. Không có thứ bậc gì ở đây cả. Người đàn ông ở trên cùng của kim tự tháp cũng giống những người đứng ở dưới, không hề phân biệt ai quan trọng hơn ai. Và họ đều có niềm vui khi được là một phần của kim tự tháp, dù là ở vị trí nào đi chăng nữa!

Sự đam mê và tinh thần đồng đội có thể giúp một nhóm những người bình thường trở thành một đội bất khả chiến bại!

5. Bạn có thể đứng cao hơn, nhưng đừng quên những đôi vai đang nâng đỡ bạn.

Kim tự tháp có thể dựng lên vì có những người sẵn sàng đứng trên mặt đất để người khác trèo lên đứng trên vai mình. Họ chịu đựng sức nặng. Họ sẵn sàng vì đồng đội. Trong khi có thể tất cả mọi cặp mắt đều hướng vào người đàn ông trên cùng, quan sát xem anh ta có giành được hũ đựng sữa hay không, chứ không để ý tới những chàng trai ở dưới, những người gồng vai giúp điều đó xảy ra. Và hãy nhớ, nếu tất cả họ, ai cũng tranh nhau trở thành người đàn ông đứng trên cùng, thì không có kim tự tháp nào được hình thành, không có đội nào tồn tại, và tất nhiên, không có phần thưởng nào cả. *Đừng bao giờ quên những người ở tuyến đầu và những người lính chân trần.* Họ tạo nên sự khác biệt thực sự!

6. Bạn phải đạt được mục đích của mình.

Khi một đội lấy được hũ sữa, đội đó giành được giải thưởng. Nhưng nếu đội đó không với được cái hũ, sẽ không có gì cho họ cả. Không có gì. Dù cho bạn chỉ còn cách một gang tấc hay bao nhiêu đi chăng nữa, đều như nhau mà thôi. Không đạt được mục tiêu đồng nghĩa với việc thất bại dù cho bạn đã tới gần đích lắm rồi, hay bạn đã từ bỏ mà không hề cố gắng. Đó gọi là ý thức mục tiêu mà người lãnh đạo nào cũng muốn ngấm vào đội của mình. Nhưng thông thường, các đội nhầm lẫn giữa công sức và thành quả, và mong muốn giành được phần thưởng cho nỗ lực gần đạt được tới mục tiêu của họ. Lấy được cái hũ và giành được phần thưởng. Nếu không, không có giải thưởng nào cả! Bạn cần phải chứng minh kết quả đạt được.

7. Nếu bạn chỉ tới nơi những người khác tới, hũ sữa đã bị đội khác lấy đi. Điều thú vị trong mỗi *dahi handi* là mỗi một địa điểm chỉ có một hũ đựng sữa mà thôi. Một khi nó đã bị lấy, điều đó đồng nghĩa với việc cuộc chơi tại đó đã kết thúc. Vì thế nếu đội của bạn “hít khói” một đội chiến thắng khác, bạn sẽ không có gì cả. Dù bạn làm gì đi nữa, giải thưởng cũng đã được lấy mất.

Hãy học cách đi tới nơi mà chưa ai tới, tạo con đường cho riêng bạn. Như Bob Dylan đã viết, “Đừng sợ vì không đi theo số đông/ Bởi nơi nào số đông đã đi qua, thức ăn đều đã được ăn hết rồi!”

8. Cuối cùng, đừng quan tâm cái hũ đựng sữa cao như thế nào, bạn không thể làm việc đó một mình.

Lễ hội *dahi handi* có thể là nơi bạn thể hiện những mục đích sống của bản thân – tiền, các mối quan hệ, các dự án, hạnh phúc, tên tuổi, hay bất kỳ cái gì đi nữa. Nhưng thông điệp thì rất rõ ràng: Dù cho mục đích của bạn là gì, bạn cần có đội thì mới đạt được điều đó. Bạn cần những người khác. Bạn cần được trợ giúp.

Những kẻ lang thang cô độc có thể tạo trở thành anh hùng trong phim.

Nhưng trong cuộc sống, cả đội sẽ chiến thắng. Nếu bạn không thể làm việc

cùng đội, những mục tiêu của bạn sẽ rất khó để thành công. Hãy nghĩ về điều này!

Dù cho mục tiêu của bạn là gì, bạn cần một đội để đạt được nó. Bạn cần những người khác. Có đồng đội tốt là có mọi thứ. Luôn luôn là như vậy!

9. Tầm quan trọng của người khác

21 cầu thủ trên sân bóng

Bạn có thể đã từng nghe tới giáo sư Randy Pausch và cuốn sách tên là “*Bài giảng cuối cùng*” của ông. Randy từng là một giáo sư khoa học máy tính tại trường Đại học Carnegie Mellon, nơi diễn ra “*Bài giảng cuối cùng*”. Họ mời một giáo sư dành ra 60 phút để trao đổi với sinh viên, tưởng tượng rằng đây là buổi lên lớp cuối cùng của ông ấy. Nếu các giáo sư biết đó là buổi dạy cuối cùng của họ, họ sẽ nói gì với sinh viên? Họ muốn truyền tải những thông điệp gì trước khi họ biến mất khỏi giảng đường này? Giáo sư Pausch đã được mời để truyền đạt bài giảng này vào tháng 9 năm 2007.

Dù vậy, vẫn có một điều khác biệt nhỏ. Ông không cần tưởng tượng rằng đó là bài giảng cuối cùng của mình. Ông đã được bác sĩ chẩn đoán mắc bệnh ung thư tụy và vị bác sĩ đó tiên lượng ông chỉ còn có thể sống thêm khoảng sáu tháng nữa thôi. Trên thực tế, đó đã là bài giảng cuối cùng của ông. Một bài giảng ẩn chứa nhiều điều. (Randy Pausch qua đời tháng bảy năm 2008.) Bài giảng đó đã gây bất ngờ đối với các sinh viên trong lớp, và sau đó, nó là một trong số những video được xem nhiều nhất trên Youtube. Với tựa đề “Hãy thực hiện những ước mơ thưở bé”, bài giảng kể về những ước mơ khi còn bé và kế hoạch biến nó thành hiện thực của giáo sư. Hài hước mà sâu sắc, cảm động và thông minh, nó mang tới những nụ cười, và cả những giọt nước mắt cho những người có mặt ở đó.

Randy chia sẻ ông đã luôn mơ ước trở thành cầu thủ bóng đá chơi ở giải quốc gia. Câu chuyện mà tôi thích từ cuộc sống của thầy Pausch liên quan tới buổi huấn luyện bóng đá đầu tiên của ông ấy.

Đó là buổi tập bóng đá đầu tiên tại trường. Tất cả lũ trẻ đều rất thích thú và hăng hái chờ đợi tới ngày được gặp huấn luyện viên đội bóng của trường. Và khi vị huấn luyện viên dáng dong dỏng cao xuất hiện, đi bộ về phía chúng, chúng cảm thấy hứng thú tột độ. Mọi cặp mắt dõi theo huấn luyện viên, nhưng một cảm giác lo lắng dần lớn hơn khi chúng nhận ra có cái gì đó thiếu thiếu. Huấn luyện viên tới nhưng không mang theo quả bóng nào! Một đứa trẻ bạo dạn hỏi ông về điều đó.

Huấn luyện viên nhìn lũ trẻ và hỏi lại: “Có bao nhiêu cầu thủ trên một sân bóng.”

“Hai mươi hai”, lũ trẻ trả lời.

“Và có bao nhiêu quả bóng trên sân cỏ?”

“Một!”, chúng đồng thanh đáp.

“Đúng vậy,” vị huấn luyện viên nói. “Bất kỳ thời điểm nào, chỉ có một người

được giữ bóng. Hôm nay, chúng ta sẽ học việc hai mươi một cầu thủ còn lại trên sân sẽ làm.”

Đó là một bài học tuyệt vời về tinh thần đồng đội! Cuộc sống, theo nhiều khía cạnh, cũng giống như một trận đấu bóng đá. Trong khi tất cả mọi con mắt thường xuyên chỉ quan sát cầu thủ đang giữ bóng, vẫn còn hai mươi một cầu thủ khác cố gắng kiến tạo cơ hội. Trong khi mọi người ngưỡng mộ kỹ thuật rê bóng của một cầu thủ, thì họ quên mất điều quan trọng rằng đội chiến thắng trong trận đấu là đội chơi với tinh thần đồng đội cao. Nếu mỗi cá nhân đều cố gắng có bóng, đội đó gần như chắc chắn sẽ không bao giờ giành được chiến thắng.

Và, đôi khi, đóng góp lớn nhất cho thành công của cả đội tới từ sự cống hiến, hỗ trợ của những cầu thủ không thu hút nhiều ánh nhìn, chứ không phải cầu thủ giữ bóng.

Vì thế, khi bạn nói với đội của mình, hãy nhớ rằng “hai mươi một người khác” cũng tạo ra sự khác biệt! Đừng cá nhân khi chơi bóng. Hãy nhớ, vai trò của bạn cũng giống như của hai mươi một người khác, trong việc tạo nên sự khác biệt.

Cuộc sống không phải chỉ cần quan tâm tới việc bạn phải làm gì khi có bóng – Hãy quan tâm tới việc bạn làm gì khi người khác có bóng.

Charlie Plumb và người thợ dù

Charlie Plumb là một chàng trai tuyệt vời. Anh là một cựu chiến binh, một phi công lái máy bay chiến đấu của hải quân Mỹ, là một ví dụ tiêu biểu của tinh thần bất khuất. Bạn có thể chưa từng nghe nói về anh, nhưng anh thực sự là kiểu anh hùng mà hầu hết chúng ta đều thần tượng khi còn bé. Những câu chuyện về anh tạo cảm hứng cho người đọc.

Anh lái chiếc máy bay chiến đấu Phantom F4 với 74 lần hoàn thành nhiệm vụ ném bom tấn công. Còn năm ngày để được trở về nhà, ở lần thứ 75, một tai họa ập đến. Chiếc máy bay của anh bị bắn hạ. Nhưng thật may mắn, Plumb đã nhảy ra khỏi chiếc máy bay và bật dù lên. Nhờ thế mà anh sống sót. Tuy nhiên, anh đã bị bắt. Charlie Plumb đã phải trải qua 2103 ngày – gần sáu năm trời dài đằng đẵng bị giam cầm vì là tù binh chiến tranh trước khi anh có thể trở về nhà.

Giờ đây, Charlie dành thời gian để chia sẻ câu chuyện của mình với những người khác, giúp họ khám phá được sức mạnh cần thiết để vượt qua thử thách trong cuộc sống. Anh nói về sự sợ hãi và sự cô đơn, sự hời hợt từ cái thùng được dùng làm nơi vệ sinh, bóng tối và sự ảm đạm trong phòng giam. Và anh kể về sự sinh tồn, không để tinh thần của mình bị tra tấn, không bao giờ từ bỏ.

Nhưng câu chuyện tôi thích về Charlie Plumb nằm trong khoảng thời gian hạnh phúc của anh ta, chứ không phải sáu năm đau đớn trong nhà tù. Đó là câu chuyện về một bữa tối yên tĩnh trong một nhà hàng tại thành phố Kansas, một vài năm sau đó. Charlie đang thưởng thức bữa tối thì để ý thấy người phục vụ bàn ngồi cách đó một vài bàn đang nhìn anh ấy.

Charlie đã không nghĩ nhiều về điều đó cho đến khi một vài phút sau, người phục vụ bàn tới chỗ anh và hỏi: “Anh là Charlie Plumb?”

“Vâng,” Plumb trả lời, đứng dậy và bắt tay chào anh ta.

“Anh đã lái máy bay chiến đấu mang tên Kitty Hawk. Anh đã bị bắn hạ. Anh nhảy dù và rơi vào tay địch, sau đó trở thành tù binh chiến tranh trong sáu năm trời.”

“Làm sao mà trên thế giới này lại có người biết mọi thứ như vậy cơ chứ?” Plumb hỏi lại.

Anh ta trả lời: “Tôi là người đã đóng chiếc dù đó cho anh.”

Plumb lặng thinh, một cảm giác bàng hoàng đan xen với ngạc nhiên, thậm chí khi người đàn ông kia hỏi tiếp với đôi mắt biết nói. “Tôi đoán là cái dù hoạt động tốt!”

Plumb cảm ơn người đàn ông kia lần nữa, thêm lần nữa, và trước khi dự tiệc, anh hỏi lại: “Anh nhớ tất cả những chiếc dù mà anh đã đóng?”

“Không hẳn”, người đàn ông trả lời. “Tôi chỉ cần nhớ rằng tôi đã làm việc đó.”

Tôi hôm đó, khi đặt lưng xuống giường, những ký ức khi còn là phi công lái máy bay chiến đấu tràn về trong tâm trí của Plumb. Anh không biết mình đã đi qua “người đóng dù” bao nhiêu lần mà không nhận ra sự hiện diện của anh ấy. Plumb tự hỏi không biết anh đã từng nói “Chào buổi sáng!” hay “Anh khỏe không?” với người đàn ông kia hay chưa.

Chúng ta không phải ai cũng là một sĩ quan lái máy bay chiến đấu, nhưng chúng ta đều có những người đóng dù cho riêng mình. Những người đảm bảo sự an toàn tuyệt đối cho chúng ta, động viên chúng ta, và trong sự đóng góp có thể tuy nhỏ nhoi ấy, tạo nên sự thành công cho chúng ta. Họ có thể không được ca ngợi, nhưng đâu đó trong sâu thẳm, bạn biết họ đã tạo nên điều đặc biệt. Đó có thể là cô giáo dạy bạn hồi tiểu học, là người bán hàng ở một thị trấn xa xôi nào đó, một công nhân xưởng, là thư ký, hay kiểm toán viên, những người dường như luôn luôn có những thông tin mà bạn cần thiết... Qua những thử thách cuộc sống, bạn biết họ là những người đã giúp bạn có thể làm được mọi việc. Khi mọi việc trở nên khó khăn, họ giúp bạn bước tiếp trong cuộc sống. Họ chỉ đơn thuần làm công việc của bản thân – nhưng, họ chắc chắn khiến cho đời bạn trở nên rất ổn. Ai là người bạn sẽ chia sẻ khi mọi thứ trở nên khó khăn? Và ai là người đã đóng dù cho bạn?

Không giống với Plumb, chúng ta không phải ai cũng luôn có may mắn để gặp mặt trực tiếp người đóng dù cho chúng ta. Vì thế, chúng ta không

thường xuyên có cơ hội để nói cảm ơn. Thay vào đó, hãy nghĩ về những người đã đóng dù trong cuộc sống của bạn, nhắc chiếc điện thoại lên và nói lời cảm ơn tới họ. Ngay hôm nay. Ngay bây giờ.

Quan trọng hơn, bạn cũng nên tự hỏi câu hỏi: “Bạn đang đóng chiếc dù cho ai? Ai là người bạn sẽ động viên, khích lệ? Ai sẽ ghi tên bạn vào danh sách những người đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời họ? Thành công và hạnh phúc thực sự thường không xuất hiện từ những chiến thắng vinh quang của bản thân, mà từ niềm vui vì đã giúp một người khác chiến thắng. Tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của một ai đó – điều đó thực sự sẽ tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của bạn.”

Và cuối cùng, không thể không nhắc tới một đặc điểm nổi bật của Plumb, là tính cách của những người lãnh đạo tài giỏi. Trong những niềm hân hoan, những chiến thắng vĩ đại, họ luôn luôn, luôn luôn nhắc tới những anh hùng thầm lặng đã tạo nên sự khác biệt – những người đóng dù.

Khi bạn thành danh, tổ chức một sự kiện ăn mừng của năm hay khai sâm banh để đánh dấu một thành công mới, hãy nhớ tới người đóng dù của bạn.

Ai là người đóng dù cho bạn? Quan trọng hơn, bạn đang đóng dù cho ai?

Vạn Lý Trường Thành

Những công trình kiến trúc vĩ đại thường chứa đựng những câu chuyện tuyệt vời. Vạn Lý Trường Thành của Trung Quốc cũng không phải là ngoại lệ.

Là một trong bảy kỳ quan của thế giới, Vạn Lý Trường Thành được xây dựng (và tôn tạo, sửa sang) giữa thế kỷ thứ V trước công nguyên và thế kỷ XVI sau công nguyên. Trải dài hơn 6.400 km, kiến trúc bằng đá và đất được xây dựng với mục đích ban đầu để bảo vệ biên giới phía bắc Trung Quốc khỏi sự xâm lấn của kẻ thù, đặc biệt là người Hung Nô, Mông Cổ và những bộ tộc tới từ một số vùng thuộc Mông Cổ và Mãn Châu. Dù không hề dễ lãng phí thời gian, của cải, nhưng người Tần đã mất rất nhiều thời gian, công sức, tiền bạc đất đá, mồ hôi và sức lực – để có thể xây dựng Vạn Lý Trường Thành.

Được biết đã hai triệu người hy sinh mạng sống cho công trình vĩ đại này. Bức tường thành có đầy đủ sức mạnh để chống chọi bất kỳ sự tấn công dữ dội bằng gươm giáo nào – những vũ khí phổ biến thời kỳ đó. Bức tường đủ chiều cao để ngăn chặn quân xâm lược bắc thang trèo lên. Và nó đủ dài và xa, để việc vòng quanh tường thành là điều không thể. Hơn một triệu người bảo vệ cho Vạn Lý Trường Thành, một pháo đài gần như không thể công phá.

Vậy, có phải Vạn Lý Trường Thành có thể bảo vệ Trung Quốc khỏi kẻ xâm lược? Không hoàn toàn như vậy. Liên tục nhiều đội quân đã vượt qua được

nó, và xâm hại Trung Quốc. Trong một trăm năm đầu tiên của Vạn Lý Trường Thành, có ba cuộc xâm lược, và lịch sử đã chứng kiến nhiều đội quân có thể tương đối dễ dàng vượt qua được bức tường thành tưởng chừng như không thể công phá ấy. Sau mỗi cuộc tấn công, bức tường lại được gia cố. Nhiều kế hoạch hơn, nhiều đất đá hơn, nhiều tiền hơn đổ vào đó. Nhưng đều không đạt được mục đích. Vậy thực sự chuyện gì đã xảy ra?

Thực tế, trong khi tầng lớp cai trị cố gom thật nhiều kinh phí để xây dựng tường thành, họ lại hoàn toàn không quan tâm tới lính gác. Những người lính này đã hoàn toàn mất hết động lực, họ cảm thấy rất cô đơn và bất mãn. Họ uất hận vua chúa vì đã đẩy họ tới nơi xa như vậy. Và họ không thể nghĩ được tới mục tiêu lớn hơn khi canh giữ bức tường.

Vì vậy, mỗi khi những kẻ xâm lược tấn công, chúng chỉ cần mua chuộc bọn lính gác là có thể vào trong. Bức tường không hề bị công phá, mà nó bị xuyên thủng bởi một lỗ thủng ở niềm tin! Vạn Lý Trường thành xây lên không đạt được mục đích của nó, vì những kẻ xây dựng không quan tâm tới con người.

Điều đó cũng giống như trong những tổ chức vậy. Thất bại đối với con người có thể khiến cho những khoản đầu tư tốt nhất trở nên vô ích. Thông thường, chúng ta dành quá nhiều sự tập trung để xây dựng hệ thống và quy trình, nhưng không quan tâm tới sự hỗ trợ, sự có mặt của những người sẽ làm công việc đó. Điều đó sẽ dẫn tới thảm họa.

Hãy xem xét ví dụ, một tổ chức cố gắng để cài đặt một phần mềm quản lý nội bộ doanh nghiệp (ERP). Họ thuê những người cố vấn giỏi nhất, mua phần mềm tốt nhất, nâng cấp phần cứng... Nhưng, một người cài đặt ERP bất kỳ sẽ nói với bạn, lý do chính dẫn tới thất bại là những người trong tổ chức sẽ không có khả năng sử dụng. Xây dựng một đội ngũ, thường xuyên đào tạo nhân viên, cử người quản lý quá trình, chuẩn bị cho sự thay đổi của tổ chức – tất cả đều quan trọng để có thể áp dụng ERP thành công. Việc này cũng quan trọng như việc chọn đúng gói cài đặt vậy!

Nếu bạn là người có trách nhiệm với đồng đội, bạn sẽ nhớ bài học từ Vạn Lý Trường Thành. Hãy nhìn lại điều gì đã xảy ra với Kolkata Knight Riders trong giải đấu bóng đá quốc gia Ấn Độ. Họ có John Buchanan, một trong những huấn luyện viên xuất sắc nhất thế giới, được cố vấn bởi đội ngũ chín chuyên gia khác. John đã xây dựng một tầm nhìn lớn cho đội bóng, với một số đội trưởng và những lý thuyết lần đầu được áp dụng tại đây. Đội bóng đã dành rất nhiều thời gian để thích nghi với những điều kiện của một vị huấn luyện viên nước ngoài, kể cả việc săn lùng tài năng trước mùa giải. Nhưng bản sắc của đội bóng là gì? Chẳng ai quan tâm tới khát khao hay động lực của các cầu thủ. Và, kết quả, họ có cảm giác không được tin dùng, không an toàn khi ở đội bóng. KKR đã tụt xuống giải hạng hai. Rõ ràng, vì các cầu thủ đã không có được nhiệt huyết trong trận đấu.

Một số công ty hàng tiêu dùng cũng học được bài học này. Khi họ có một sản phẩm đột phá mới được đưa ra thị trường bởi một kế hoạch quảng cáo rầm rộ, họ đang làm gì? Có phải họ chỉ đưa ra thị trường một thương hiệu, và sau đó hy vọng người dùng sẽ ùn ùn kéo tới bởi ảnh hưởng từ quảng cáo? Không!

Họ nhận ra vai trò của những người ở chiến tuyến! Một hội nghị công bố sản phẩm dành cho những người bán hàng là một sự kiện quan trọng đối với những người làm thị trường, với mục đích giới thiệu sản phẩm cho đội ngũ bán hàng, để họ hứng khởi với sự ra đời của sản phẩm mới, là chìa khóa cho sự thành công của sản phẩm đó. Và nó sẽ dần thâm nhập vào thị trường của từng nhà phân phối. Chiếc áo phông in biểu tượng thương hiệu hay những phần thưởng khi họ đạt được doanh số bán hàng – tuy nhỏ nhưng đây là những bước khởi đầu cần thiết để chắc chắn rằng toàn bộ tiền đang được đầu tư vào nhãn hàng mới, và để chiến dịch bán hàng không có sự lãng phí nào. Thông thường, những tổ chức tập trung vào xây dựng Vạn Lý Trường Thành mà không quan tâm nhiều tới những người lính bảo vệ bức tường sẽ phải nhận lấy tấm vé đưa tới sự thất bại. Các nhà lãnh đạo, những tổ chức thành công nhận ra việc xây dựng Vạn Lý Trường Thành là không đủ, việc có những người lính nhiệt thành bảo vệ nó cũng rất quan trọng!

Những câu hỏi của giám đốc

Khi còn làm quản lý bán xà phòng tại Tamil Nadu, một trong những ký ức đáng nhớ nhất của tôi là lần đầu tiên vị giám đốc công ty tới thăm thị trường. Chuyện xảy ra vài năm về trước, nhưng nó dạy tôi một bài học mà tới bây giờ, tôi vẫn nhớ.

Một “chuyến thăm của giám đốc” rất đặc biệt và phải chuẩn bị khá nhiều để đảm bảo rằng nó diễn ra tốt đẹp. Lộ trình đã được định sẵn, thị trường cũng được xác định rõ, những kênh phân phối đang được tóm lược. Là người sẽ đi cùng với giám đốc, tôi đã rất chăm chỉ để chắc chắn mình trả lời được tất cả các câu hỏi có thể đến trong suốt hành trình dài. Các mặt hàng ở đây tiêu thụ như thế nào? Sự phát triển ra sao? Sự cạnh tranh diễn ra như thế nào? Chúng ta đã chi bao nhiêu tiền vào việc quảng bá? Lợi nhuận của kênh phân phối khu vực như thế nào? Tôi đã trả lời tất cả - và rất nhiều câu hỏi nữa. Thời vụ chính của khu vực là gì? Nước và điều kiện thời tiết khu vực? Dân số? Tỷ lệ các thôn xóm có điện? Nguồn thu nhập chính của người dân địa phương? Danh sách các câu hỏi dường như vô tận. Nhưng tôi hy vọng tôi đã liệt kê hết.

Ngày giám đốc tới, quản lý chi nhánh và tôi đã đón ông ta tại sân bay, và đưa tới thị trấn nhỏ của chúng tôi, cách Chennai khoảng 90 km. Những chủ đề nói chuyện ban đầu rất bình thường, khái quát, và đặc biệt rất thân thiện. Ông đã hỏi tôi về gia đình, sự nghiệp học hành, sở thích. Suốt cả một tiếng đồng hồ đi đường, tôi vẫn đợi những câu hỏi thực sự.

Chúng tôi đã tới kho hàng. Sau một vài lời giới thiệu vắn tắt về công việc kinh doanh, chúng tôi đi tới chợ khu vực. Khi nhìn thấy một người bán hàng và một cậu đưa hàng đứng phía ngoài, không mong muốn gặp gỡ chúng tôi, giám đốc nhìn tôi và hỏi câu hỏi thực sự đầu tiên:

“Tên của cậu đưa hàng kia là gì?”

Tôi không có một thông tin gì! Hiện giờ đây, cậu đưa hàng đó chỉ là một người cộng tác viên giao những thùng xà phòng và nước tẩy rửa, một công việc không đòi hỏi kỹ năng gì. Cậu ấy sẽ vác những chiếc thùng hàng trên vai, chuyển từ xe vào trong các cửa hàng và dán những tấm quảng cáo lên tường các cửa hàng. Và đó là tất cả công việc cậu ấy làm.

Tôi biết tên của người phân phối. Tôi cũng biết tên người bố giàu có đã cho anh ấy mượn tiền, tôi cũng nhớ tên của người bán hàng. Nhưng tên của cậu đưa hàng? Tôi không hề biết!

“Tôi không biết. Có vấn đề gì sao? Anh ấy làm gì không đúng ạ?” Tôi hỏi lại.

Ông ta đáp rất nhanh. “Không. Tôi chỉ muốn anh nhớ rằng từng người trong số họ tạo nên sự khác biệt. Và công việc của chúng ta phải biết tới họ, công nhận đóng góp của họ. Nếu anh biết tên cậu ấy, và nếu anh gọi tên cậu ấy, anh ấy sẽ cảm thấy thật đặc biệt. Anh có thể mang tới cho cậu ấy một ngày rất vui vẻ. Và cậu ấy sẽ làm mọi thứ có thể để giúp anh đạt được mục đích của mình. Chúng ta thường bỏ quên nhóm người này cho dù họ đã dành cả cuộc đời của họ cho chúng ta, mà không hỏi hay yêu cầu được đền đáp gì. Họ là những người hùng thực sự. Tôi muốn anh nhớ điều đó.”

Một bài học mà tôi không bao giờ có thể quên: Biết rõ đội của bạn và công nhận sự đóng góp của họ quan trọng hơn rất nhiều việc chỉ quan tâm tới những con số doanh thu, hay tên của “những người quan trọng.”

Trong cuộc sống, chúng ta thường dành rất nhiều thời gian tìm kiếm các chuyên gia. Chúng ta ít khi dành thời gian cho “những người lao động chân tay”. Người phục vụ, người bảo vệ, thư ký, cậu nhân viên đưa hàng – tất cả họ đều có vai trò trong việc giúp chúng ta thành công.

Lần tới, khi bạn nhìn thấy một “nhân viên đưa hàng” của mình, hãy để ý sự có mặt của anh ta, và nhớ công nhận những đóng góp của anh ấy. Có thể chỉ là một nụ cười, hay một lời hỏi thăm, nhưng hãy nhớ, hành động nhỏ bé ấy có thể thay đổi cuộc sống của họ, và của bạn nữa.

Chúng ta thường có tâm lý lo lắng về những chuyện tưởng chừng như lớn lao – tỷ lệ phát triển, cạnh tranh, phân chia thị trường, lợi nhuận. Nhưng chúng ta lại quên những chuyện nhỏ hơn – những người tạo ra điều đó.

Để nói lên tính cách thật của một người, bạn không cần một cuộc kiểm tra tinh thần hay những tháng dài đánh giá hành vi. Bạn chỉ cần quan sát cách anh ta làm việc với những người bình thường – người vận hành thang máy, lái xe, thư ký văn phòng, người phục vụ bàn. Anh ta có la hét và thể hiện ai

là ông chủ? Anh ta có mất lịch sự? Hay anh ta nói chuyện với sự tôn trọng, với một nụ cười? Những câu trả lời sẽ nói lên anh ta là người thế nào. Trong con đường công danh, chúng ta luôn cố gắng làm hài lòng những ông chủ, hy vọng ông ta sẽ nhớ tên chúng ta, và công nhận vai trò, vị trí của mình trong công ty. Và khi tới lượt mình làm chủ, chúng ta lại không có mấy động lực để nhớ, để công nhận sự cống hiến của những người làm việc cho chúng ta. Trong suốt chuyến thăm của ngài giám đốc năm đó, tôi có thể là một "người đưa hàng" trong mắt chủ tịch một công ty thương mại lớn nhất Ấn Độ, nhưng bằng việc quan tâm tới tôi – và muốn tôi làm điều tương tự với "người đưa hàng" – ông ta đã dạy tôi bài học làm thay đổi cả cuộc đời ! Giờ đây, khi tôi nhìn lại những người trẻ tuổi đang được đào tạo, hay những nhà quản lý đầy hoài bão, điều đầu tiên mà tôi tìm kiếm ở anh ta, đó là cách cư xử với các thành viên trong đội. Anh ta biết bao nhiêu về những người bình thường làm việc cho mình? Anh ta đối xử với những người bình thường xung quanh như thế nào? Hãy chỉ cho tôi một người đối xử tốt với tất cả mọi người, và tôi sẽ chỉ cho bạn một ngôi sao thực thụ. Những người hùng thầm lặng đó nếu chúng ta công nhận sự đóng góp của họ, họ sẽ đảm bảo cho sự thành công cho chúng ta!

Bạn có thể được đào tạo trong môi trường giáo dục tốt nhất. Bạn có thể là một chuyên gia trong lĩnh vực mà bạn lựa chọn. Bạn có thể trở thành một quản lý cấp cao thực thụ. Nhưng nếu bạn thực sự muốn thành công, bạn cần học cách làm việc với một đội. Bạn cần học cách tôn trọng mọi người. Đó là kỹ năng không thể thiếu cho sự thành công. Trong công việc. Trong cuộc sống.

Đó là bài học mà tôi từng học được nhiều năm về trước. Và không bao giờ quên. Tên của cậu đưa hàng, sau đó tôi đã tìm hiểu, là Velu. Tôi cũng không thể quên được cái tên này.

Trong công việc, chúng ta thường quan tâm tới những thành viên cấp cao. Chúng ta ít khi dành thời gian cho những "người bình thường", những người đang kiếm tìm sự nhìn nhận từ chúng ta. Để nói về tính cách thực của một người, hãy quan sát cách anh ấy cư xử với nhóm người bình thường như vậy.

Những bài học về sự lãnh đạo từ Michelle Obama

Những chuyến thăm của Tổng thống Mỹ Barack Obama tới Nhà Trắng đã được ghi chép cẩn thận và giờ đây trở thành những câu chuyện được nhân dân mến mộ. Nếu bạn quan tâm tới những lần gia đình Obama tới Nhà Trắng, bạn có thể sẽ biết một vài câu chuyện thú vị. Chuyến đi tàu hỏa tới thành phố Washington. Sân bóng rổ nơi vị Tổng Thống tập những cú ném bóng. Câu chuyện về chuyến ghé thăm của chú hải cẩu Bồ Đào Nha. Và

nhiều hơn thế nữa.

Câu chuyện yêu thích của tôi về Obama, tuy nhiên, lại không liên quan tới Tổng thống. Mà là về người phụ nữ của ông, Michelle Obama.

Tờ báo *Time* đã viết rằng sau khi họ chuyển tới Nhà Trắng, Michelle đã gửi một bức thư điện tử tới đội ngũ cố vấn của mình, mời họ tới một trong những phòng họp tại Nhà Trắng. Khi đội ngũ cố vấn chính sách và những chuyên gia đối ngoại tới theo giờ đã hẹn, họ đã ngạc nhiên bởi những gì họ nhìn thấy trong căn phòng.

Bên trong phòng họp có cả một đám đông. Michelle đã gọi toàn bộ người giúp việc trong Nhà Trắng tới: Những người đầu bếp, những nữ giúp việc, những thợ hàn và thợ điện, những người làm vườn và những người gác cổng – những người dường như không có gì đặc biệt, không quan trọng mà đơn thuần chỉ là những người bình thường. Những người hàng ngày làm việc cho Nhà Trắng.

“Đây là đội ngũ tới cùng tôi từ Chicago,” Michelle nói, chỉ vào đội ngũ cố vấn của mình. “Và đây là đội ngũ đang làm việc tại đây,” bà bước tới, chỉ vào đội ngũ nhân viên thuộc tòa nhà, họ đã tập hợp đầy đủ. Và một giờ sau đó, họ giao lưu với nhau, mỗi người có cơ hội để trò chuyện với từng người khác.

Giờ đây bạn sẽ đồng ý rằng việc mời tất cả những người đầu bếp, những người thợ vườn và toàn bộ những người làm công việc nhà của Nhà Trắng là một hành động đúng. Nhưng khoan, vẫn còn điều gì đó. Dưới đây là những gì mà Michelle đã nói với đội ngũ cố vấn cấp cao của bà: “Tôi muốn tất cả mọi người biết rằng, một năm tính từ giờ phút này, bạn sẽ không bị đánh giá dựa trên việc họ biết hay không biết tên của bạn. Bạn sẽ được đánh giá dựa trên việc bạn có biết tên của họ hay không.”

Và đó là bài học thật tuyệt vời về quản lý con người. Đối với đội ngũ của Michelle. Và tất cả chúng ta.

Các nhà lãnh đạo thực thụ hiểu tầm quan trọng của việc tập trung vào cuộc sống và những cố gắng, nỗ lực của cả đội, hơn là vào bản thân họ. Khi bạn có được sức mạnh, có được một vị trí, chắc chắn bạn sẽ được mọi người trong đội biết tới, dù cho họ làm ở vị trí nào đi chăng nữa. Sẽ thật ngu ngốc nếu tin rằng danh tiếng của bạn đến từ kỹ năng nghề nghiệp. Điều đó chỉ đúng với công việc mà bạn làm, không đúng với vị trí của bạn trong cuộc sống.

Học cách chú ý tới những người khác, thể hiện bạn đánh giá cao họ, và bộc lộ thành thật sự quan tâm tới mọi nhân viên – đó là phẩm chất thực sự của những nhà lãnh đạo giỏi. Bạn có biết tên của người quét dọn văn phòng của bạn? Bạn có biết tên của người bảo vệ luôn mỉm cười và chào bạn mỗi buổi sáng? Bạn biết không?

Đó là khả năng, không những thế đó còn là thói quen, là việc chuyển ánh đèn

sân khấu chiếu sang người khác, đó mới đúng là vấn đề. Khi ánh đèn sân khấu chiếu vào bạn, bạn có thể sửa sang bản thân và cảm thấy thật tuyệt, nhưng bạn sẽ không nhìn thấy gì khác nữa. Hướng ánh đèn ra nơi khác, bạn sẽ nhận thấy – rất rõ ràng – những nụ cười, những cái cau mày, sự vui mừng và cả sự thất vọng từ những khuôn mặt xung quanh. Đó là bài kiểm tra thực sự về sự lãnh đạo. Quan trọng là bạn hiểu đội của bạn tới đâu, chứ không phải đội của bạn hiểu bạn tới đâu.

Dale Carnegie đã đúng. Trong lời khuyên chân thành của ông về việc làm sao để thu phục nhân tâm, ông nói: “Bạn có thể kết giao được nhiều bạn bè hơn trong hai tháng bằng sự quan tâm tới người khác, hơn là hai năm bạn chỉ cố gắng làm cho mọi người quan tâm tới mình. ”

Hãy bắt đầu. Hãy tìm hiểu về người quét dọn trong căn phòng của bạn, người bán hàng, người kỹ sư trong nhà máy. Và thỉnh thoảng hãy làm việc mà Michelle Obama làm: Tập trung mọi người vào một căn phòng, cảm ơn họ, và tìm hiểu nhiều hơn về những con người đó.

Đừng chỉ tập trung vào bản thân. Hãy quan tâm tới cả đội của bạn. Và họ sẽ quan tâm tới bạn, cống hiến cho bạn.

Những người lãnh đạo thực thụ hiểu rất rõ tầm quan trọng của việc quan tâm tới đội ngũ của họ, hơn là vào bản thân họ. Một năm nữa, bạn sẽ được đánh giá không phải bởi việc họ có biết tên bạn hay không, mà bởi việc bạn có biết tên họ hay không.

10. Tìm kiếm sự cân bằng

Chủ tịch PepsiCo và cuộc điện thoại từ Coca Cola

Anh tham gia chạy Marathon New York hàng năm. Anh tốt nghiệp học viện US Naval và trở thành chỉ huy trong quân đoàn Hải quân Mỹ. Anh từng đảm nhiệm nhiều vai trò khác nhau, là bảo vệ của Nhà Trắng trong suốt thời kỳ Tổng thống Nixon và Tổng thống Ford đương nhiệm. Sau đó anh chuyển sang làm kinh doanh, thăng tiến nhanh chóng, và vào năm 2001, anh trở thành chủ tịch, lãnh đạo cấp cao của PepsiCo. Vào năm 2006, anh quyết định từ chức và nhường lại cho người kế vị với đầy thiện ý. Một quyết định trung thực và bản lĩnh: “Tốt nhất nên từ bỏ khi mọi người hỏi tại sao, chứ không phải là hỏi tại sao không.” Dù bạn nhìn nhận sự việc này như thế nào, Steve Reinemind, một vận động viên Marathon, một người bảo vệ Nhà Trắng, một chủ tịch tập đoàn PepsiCo, đã có một sự nghiệp thật ấn tượng.

Bạn tò mò muốn biết điều gì là điểm nhấn trong sự nghiệp của anh ấy? Liệu có phải đó là những gì anh đã làm để có thể đa dạng PepsiCo bao gồm những thức uống có lợi cho sức khỏe, một bước nhảy rõ ràng đã giúp cho PepsiCo vượt lên trong cuộc cạnh tranh với Coca Cola? Có phải là con số ấn tượng khi dưới thời lãnh đạo của anh, lợi nhuận PepsiCo đạt mức 9 tỷ đô-la, doanh thu thực tăng 70%, giá trị cổ phiếu tăng 80%, và vốn hóa thị trường của PepsiCo vượt quá 100 tỷ đô-la? Hay những hội nghị thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau mà anh tham gia? Hay đó là việc anh ta biết từ bỏ vào thời điểm nào, để tạo cơ hội cho người kế nhiệm, không giống với những người lãnh đạo khác bị trói chặt với quyền lực và họ từ chối việc rời bỏ để được tiếp tục những ngày tháng tuyệt vời nhất ấy?

Bất kỳ ai ở địa vị này cũng sẽ có rất nhiều sự kiêu hãnh và niềm vui. Nhưng thật thú vị khi nghe Steve kể lại một trong những “thời khắc không thể quên” trong cuộc đời được ghi nhận bởi vô số những thành tựu. Câu chuyện kể rằng:

Ngày hôm đó cũng chỉ là một ngày bình thường như bao ngày bình thường khác. Khi Steve nhìn ra ngoài qua cửa sổ văn phòng, phóng tầm mắt ra khu sân cỏ trải dài của PepsiCo, thì không gian yên tĩnh bỗng bị phá vỡ bởi một cuộc điện thoại. Anh nhấc máy lên. Ở đầu dây bên kia là CEO của Coca Cola.

Anh ta gọi cho Steve để cảm ơn vì thiện ý mà PepsiCo đã dành cho Coca Cola. Có vẻ như một gói hàng bao gồm nhiều tài liệu mật của Coca Cola đã được chuyển nhầm tới PepsiCo, thay vì tới Coca Cola?

Sau khi tắt máy, Steve gọi người quản lý của mình tới để tìm hiểu về chuyện

đó. Anh ta nói đúng, thực sự có một gói hàng của Coca Cola bị chuyển nhầm tới văn phòng PepsiCo. Và chỉ có hai người biết điều đó: người quản lý và cô trợ lý. Trong sự hiểu biết của mình, họ đã quyết định gửi lại tới đúng địa chỉ công ty Coca Cola. Câu chuyện tất cả chỉ có vậy. Không mất nhiều giờ suy nghĩ, không cần hỏi lời khuyên, không hề làm ồn ào.

Không cần phải nói thêm, Steve đã rất tự hào về đội ngũ của anh. Đó là lý do tại sao tôi nghĩ thời khắc này sẽ còn rất đặc biệt, thậm chí vài năm về sau bởi đây không phải là việc chia sẻ lợi nhuận, gia tăng thị trường, mà là xây dựng một tổ chức. Một tổ chức chiến thắng bởi những hành động trung thực tại mọi thời điểm.

Bên cạnh việc xác định tầm nhìn cho doanh nghiệp, hãy quan sát nó thực sự hoạt động như thế nào. Đừng chỉ định nghĩa những giá trị, hãy quan sát tổ chức của bạn sống theo cách của chính họ.

Chúng ta đều đặt ra những giá trị sống, nhưng khi một cơ hội tới dù không quang minh chính đại, chúng ta có sẵn sàng giữ những giá trị đó? Cuộc chiến giữa Coca Cola và Pepsi là chuyện từ muôn thưở, và họ đã tiến hành rất nhiều cuộc cạnh tranh khốc liệt trên khắp thế giới trong cuộc chiến nhằm giành giật thị trường, người tiêu dùng. Và tất nhiên, khi những dữ liệu của Coca Cola tới nhằm chỗ Pepsi, dữ liệu đó hoàn toàn có thể giúp cho họ có được một vũ khí để tăng khả năng cạnh tranh của mình – nhưng đội ngũ nhân viên của Pepsi đã “làm đúng điều cần làm”.

Còn bạn? Và tổ chức của bạn? Liệu người đưa hàng, người thư báo hay người quản lý bán hàng, người nhận được giải thưởng doanh số bán hàng sẽ cư xử tương tự như người nhân viên tại PepsiCo đã làm? Nhiều người trong số chúng ta khoác trên mình những giá trị như trung thực, liêm chính nhưng khi một lá thư của ai đó tới nhằm hòm thư của bạn, bạn có ngăn cản được sự tò mò muốn ghé nhìn nội dung lá thư?

Hay bạn sẽ biện minh cho hành động đó bằng cách nói bạn có muốn đâu, tự nhiên nó tới nhầm chỗ, và bạn không có lỗi khi nhìn nó? Không quan trọng nó tới chỗ bạn như thế nào. Nếu nó không phải của bạn, nó không dành cho bạn.

Những người lãnh đạo tài giỏi, những tập đoàn lớn được xây dựng trên một cơ sở vững chắc. Trên một sự trung thành không đòi hỏi và với giá trị hệ thống đã được định sẵn. Sự trung thực đến từ tất cả mọi người, không phải chỉ từ một số cá nhân. Sự trung thực tại mọi thời điểm, không phải chỉ khi nó mang lại lợi ích.

Sức mạnh thật sự trong câu chuyện của Pepsi không chỉ qua việc gói hàng đã tới đúng nơi nhận, mà còn bởi hành động không chút ồn ào. Không có cuộc họp nào quyết định tính đúng đắn của hành động đó, người quản lý không hề nói với ông chủ (và ông chủ của ông chủ...) Chỉ có hai người trong một tập đoàn lớn như vậy biết về điều đó. Và họ chỉ làm việc mà họ nghĩ – không

phải việc mà họ biết – là việc làm đúng.

Tôi nghĩ đó là một bài học lớn cho những cá nhân và tổ chức. Giá trị đạo đức không phải là cái gì đó viết được lên tường của văn phòng, hay trên những trang trình chiếu powerpoint cho mọi người. Giá trị, đó là những hành xử trong cuộc sống thật của mọi người trong tổ chức, trước những thách thức và những cám dỗ mà họ đối mặt hàng ngày. Những giá trị của bản thân bạn không phải chỉ là những gì mà bạn cho là đúng, mà nó là cách mà bạn cư xử, phản ứng trong lúc đối mặt với những xúi giục, khi có áp lực, thậm chí khi bạn biết điều mà không ai khác biết.

Thông thường, quyết định của chúng ta về cái gì đúng, cái gì sai thường bị ảnh hưởng bởi suy nghĩ “liệu có ai nhìn thấy không”. Nếu những nhân viên PepsiCo mở gói hàng đó và khám phá bí mật bên trong, không ai có thể biết. Ít nhất là người ở Coca Cola. Những con người ở Atlanta sẽ chỉ có thể nghi vấn điều gì đó đã xảy ra với gói bưu kiện. Thế thôi.

Vấn đề thực sự không phải là bạn làm gì khi cả thế giới đang nhìn bạn. Mà là việc bạn làm khi không ai quan sát bạn! Có lẽ gói hàng kia chứa đựng những bí mật có thể giúp Pepsi chiến thắng điểm cổ phiếu, hay giành được quyền chủ động hơn trong cuộc cạnh tranh. Việc mở nó có thể tạo ra một cơ hội thị trường. Nhưng nó có thể phá vỡ cả hệ thống. Tuy chậm, nhưng chắc chắn là vậy.

Bạn sẽ làm gì nếu bạn ở trong tình cảnh đó? Bạn sẽ làm gì nếu bưu kiện chứa những cơ hội bí mật đặt trên bàn làm việc của bạn? Dễ thôi, tất nhiên, bạn sẽ không mở nó! Đó là điều mà chúng ta đều nói.

Câu hỏi thực sự là: Bạn đã làm gì trong lần gần đây nhất khi việc tương tự như vậy xảy ra với bạn? Khi những giá trị của bạn được kiểm tra, khi bạn có cơ hội sở hữu một khoản lời (mặc dù không công bằng), khi bạn biết bạn sẽ không bị ai bắt quả tang?Ồ, bạn đã làm gì?

Đã tới lúc tự vấn lương tâm. Đã tới lúc để chắc chắn rằng chúng ta đều tạo ra những tổ chức mà khi những bưu kiện của đối thủ cạnh tranh tới nhằm hòm thư của chúng ta, người nhận thư biết điều nên làm là gì. Và không chỉ biết phải làm gì, cô ấy còn làm điều ấy ngay lập tức!

Sự đầy đủ. Bạn đã có điều đó

Nếu bạn đang làm việc trong một doanh nghiệp về quỹ và đầu tư, bạn có thể đã từng nghe đến cái tên John Bogle. John là người sáng lập, là lãnh đạo cấp cao của Vanguard Mutual Fund Group, và cũng là người tạo ra quỹ chỉ số đầu tiên trên thế giới. Trong cuốn sách gần đây nhất của mình, John đã kể một câu chuyện thú vị về Joseph Heller, tác giả của cuốn sách rất được ưa thích trên thị trường “Catch 22”.

Một người bạn đã đưa Heller tới bữa tiệc của những tỷ phú tại New York. Đó là một buổi tối tuyệt vời và người chủ phóng khoáng – quản lý của một quỹ đầu tư mạo hiểm – chắc chắn đã dành cho các vị khách một khoảng thời

gian tuyệt vời. Người bạn quay sang nói với Heller: “Anh có nhận ra số tiền chủ bữa tiệc có thể kiếm trong một ngày nhiều hơn tổng số tiền anh thu được nhờ cuốn sách?” Joseph nhún vai, gật đầu nhẹ, đưa cốc lên nhấp một ngụm rượu rồi trả lời: “Có thể, nhưng tôi có những thứ mà anh ta sẽ không bao giờ có.”

“Là gì vậy?”

Người bạn kia hỏi lại. Và Joseph trả lời: “Sự đầy đủ.” Tôi thích câu chuyện và khi đọc cuốn sách, tôi thấy tiêu đề rất liên quan: “Sự đầy đủ: Thước đo thực sự của Tiền, Kinh doanh, và Cuộc sống”. Tôi chợt nhớ về Maslow và sơ đồ nổi tiếng của ông về những nhu cầu. Tôi đã nghĩ về sơ đồ kim tự tháp của ông và tự hỏi “đủ” sẽ ở đâu trong đó. Tự thỏa mãn dường như là một cụm từ khá dài so với một từ đơn là đủ. “Đủ”.

Chúng ta đều có những định nghĩa của riêng mình về sự thành công, về những tham vọng, sức khỏe, quyền lực, danh tiếng. Và nhiều hơn thế nữa...

Chỉ một số trong chúng ta có từ “đủ” trong danh sách đó.

Điều gì khiến mọi người hạnh phúc? Tiền bạc, tình yêu, sức khỏe, sự tôn trọng? Hay tất cả những điều đó? Nhưng bạn hãy nhớ rằng hạnh phúc thực sự không phải tới từ việc đạt được (hoặc muốn được) nhiều hơn mà từ sự bằng lòng với những gì bạn có, từ cảm giác như thế nào là đủ, chỉ cần đủ.

Một người khôn ngoan sẽ hiểu không phải cứ thành công mới có hạnh phúc. Hạnh phúc có thể giúp bạn thành công.

Ham muốn đạt được nhiều hơn nữa khiến chúng ta lao vào cuộc đua không bao giờ dừng lại. Giống như trò giải trí mà người chơi ngồi trên chiếc xe điện chạy rất nhanh, nhưng người điều khiển đoàn xe đó lại biến mất, và bạn không có cách nào để có thể dừng lại! Khi bắt đầu, bạn rất vui với đường đua đó, nhưng không có cách nào dừng lại đồng nghĩa với việc trò chơi đó không còn thú vị một chút nào nữa. Hãy nhìn xung quanh và bạn có thể sẽ thấy một số người “thành công”, những người có tất cả – ngoại trừ từ “đủ”.

Tiền bạc không phải là bí mật của hạnh phúc, điều đó đã được bàn luận trong nhiều cuốn sách. Bạn cần đủ tiền, chắc chắn rồi, nhưng ở khía cạnh nào đó, nó không còn quan trọng. Vậy điều gì là quan trọng? Điều gì khiến con người hạnh phúc? Tạp chí *American Psychologist* đã chỉ ra ba yếu tố, ba thứ bạn cần để bạn có được hạnh phúc thực sự.

Tự do: làm bất kỳ điều gì bạn muốn;

Quan hệ: mối liên kết với bạn bè và những người thân;

Làm chủ năng lực: có cơ hội thể hiện tài năng của bản thân.

Vì thế, khi bạn có dự định chuyển việc hay ngành nghề, hay khi bạn lo lắng về khả năng cân bằng tài chính, hãy thử đánh giá công việc mới theo các tiêu chí ở trên. Vấn đề là khi chúng ta tìm kiếm những điều như thế và hơn thế nữa, chúng ta thường bỏ qua những gì thực sự quan trọng: Sự tự do làm việc mà bạn muốn, cơ hội dành thời gian cho những người bạn yêu thương, cơ

hội làm những việc mà bạn thực sự có năng lực. Nếu bạn có đầy đủ những yếu tố đó, thì ở một góc độ, bạn có lẽ đã có “đủ”.

Tính tham lam là trung tâm của rất nhiều vấn đề mà chúng ta gặp phải. Đã tới lúc để nói – đủ rồi. Đã tới lúc để mỗi chúng ta định nghĩa chữ “đủ” cho bản thân. Và khám phá ra sự giàu có và hạnh phúc thực sự.

Chúng ta đều có những định nghĩa của riêng mình về thành công và danh sách bí mật những mơ ước của bản thân. Sự giàu có. Quyền lực. Danh tiếng. Và còn nhiều nữa... Nhưng rất ít trong chúng ta có chữ “đủ” trong danh sách đó.

Pig. Và những trò chơi khác

Một lần, khi ở Chennai, một người bạn kể với tôi về một trò chơi xúc xắc mà anh thường vẫn chơi khi còn đi học, những bài học mà anh học được từ trò chơi đó vẫn có giá trị đến bây giờ. Trò chơi đó được gọi là Pig.

Trò chơi như sau: Có hai người chơi, hai chiếc xúc xắc. Người chơi thứ nhất bắt đầu trò chơi bằng cách lắc con xúc xắc, số chấm hiện trên con xúc xắc là số điểm anh ta ghi được. Anh ta tung tiếp con xúc xắc, thêm lần nữa, rồi lại lần nữa, và tiếp tục ghi thêm điểm với mỗi lượt lắc như vậy. Nếu cả hai xúc xắc hiện lên cùng số chấm, thì anh ta sẽ ghi được số điểm tuyệt đối là 12 (ví dụ nếu anh ta tung được 2 mặt 3, anh ta sẽ ghi được 12 điểm). Và bạn tiếp tục tung con xúc xắc, và tích lũy số điểm. Tuy nhiên, nếu bạn gặp 2 mặt là 1, bạn sẽ bị mất lượt, số điểm trở về 0. Sau đó, người tiếp theo sẽ giành lấy lượt chơi về mình. Tại bất kỳ thời điểm nào, một người chơi có thể dừng không lắc nữa, và nhường quyền xúc xắc cho người chơi còn lại. Sau khi kết thúc 5 vòng chơi, người có số điểm cao hơn sẽ trở thành người chiến thắng.

Nghe có vẻ đơn giản. Và vui. Đúng không bạn?

Nhưng có một chút mưu mẹo trong đó. Như lời bạn tôi kể, trò chơi này sẽ rất vui khi tung xúc xắc, ghi điểm, được tung tiếp và nhìn số điểm của mình cao lên nhanh chóng. Và khi số điểm vượt quá 100, suy nghĩ lo sợ lượt tung xúc xắc tiếp theo sẽ là 1 và 1 – có nghĩa là sẽ mất tất cả, và điểm số trở về con số 0 – bắt đầu xuất hiện trong tâm trí.

Và ngay sau đó, chắc hẳn, 1 và 1 sẽ xuất hiện khiến số điểm trở về con số 0. Nỗi đau khổ sẽ hiện lên trên mặt người thua, sự đắc chí hiện lên trên khuôn mặt người còn lại. Linh hồn tội nghiệp của người vừa mất toàn bộ số điểm chắc sẽ cảm thấy tội lỗi lắm, và chắc bạn sẽ nghĩ rằng đáng lẽ anh ta nên nhường lượt chơi của mình. Anh ta đáng lẽ phải quyết định, phải nói, và dừng lượt chơi ở lần tung xúc xắc trước đó. Nhưng tất cả đã muộn. Người chơi còn lại bắt đầu lượt chơi của anh ta. Không cần phải nói, anh ta chắc chắn học được một bài học từ đối thủ! “Một chiến lược tốt là hãy đặt một

mục tiêu trong đầu, và dự tính trước số lượt tung xúc xắc của mình, ngay sau đó chuyển lượt chơi.”

Tôi nhanh chóng nhận ra rằng trò chơi này giống với một trò chơi mà tôi đã từng chơi vài lần. Trong một sòng bạc, trong thị trường chứng khoán, trong cuộc sống. Khi mọi thứ đang rất tốt đẹp, chúng ta khiến cho lòng tham lớn dần lên, để đạt được nhiều hơn, để mọi thứ tốt hơn. Chỉ số chứng khoán tăng, tăng cao hơn và chúng ta sung sướng, ngưỡng mộ khả năng chọn chứng khoán của bản thân. Chúng ta không phải lúc nào cũng chuyển quyền chơi, hay dừng lại, bởi vì suy nghĩ rằng “1 và 1” sẽ không thể xảy ra với chúng ta được. Chúng ta loại bỏ suy nghĩ về “1 và 1” ra khỏi tâm trí chúng ta.

Điều đó lý giải cho việc có thể bạn từng nghe ai đó từ sòng bạc nói với bạn rằng anh ta đã thắng rất lớn khi mới vào chơi. Nhưng, tại lượt chơi đó. Chỉ một lượt đó mà anh ta mất tất cả.

Trong cuộc sống, bạn cần một kế hoạch, không chỉ bao gồm bạn muốn bao nhiêu mà cả khi nào bạn sẽ dừng lại. Nếu bạn không cẩn thận, nếu bạn để lòng tham lam thống trị bản thân, “1 và 1” sẽ xuất hiện và đưa điểm số của bạn trở về con số không.

Và vấn đề của trò chơi xúc xắc – cũng giống với trò chơi của cuộc sống – là hầu hết thời gian chúng ta không để mắt trực tiếp vào số điểm của chúng ta, mà cố gắng để hơn người khác. Điều đó khiến chúng ta bị lòng tham chi phối. Những mục tiêu của chúng ta không hề dựa vào nhu cầu chúng ta cần bao nhiêu, mà là làm thế nào để chúng ta hơn người khác. Và đó thực sự là một thảm họa, trong trò chơi, trong cuộc sống.

Những vận động viên cricket cũng gặp phải hiệu ứng Pig. Có một câu chuyện rất quen thuộc về một cầu thủ cricket nổi tiếng, có số lượng lớn người hâm mộ, nhưng sau đó, mặc dù khả năng giảm sút, anh ta vẫn cố giữ lấy trận đấu, bản hợp đồng, sự công nhận... Và anh ta nhanh chóng mất tất cả, bị đẩy vào quên lãng. Vijay Merchant, huyền thoại môn cricket, có lời khuyên cho tất cả những cầu thủ cricket, nhưng cũng có giá trị với tất cả chúng ta: “Hãy từ bỏ khi mọi người hỏi ‘Tại sao?’ chứ không phải ‘Tại sao không?’”

Chúng ta có thể rút ra một số bài học từ trò chơi Pig này, để áp dụng cho những trò chơi lớn hơn trong cuộc sống. Hãy đặt ra những mục tiêu cho bản thân. Hãy biết khi nào nên dừng lại. Hãy quan tâm tới số điểm của bạn, chứ không cần quan tâm tới con số của người khác. Khi thủy triều đẩy bạn lên, hãy kìm hãm, đừng vì thế mà khoe khoang kỹ năng lướt sóng của mình. Và hãy học cách từ bỏ lòng tham lam.

Chúng ta đều có mặt nào đó giống những chú heo tham ăn, tôi nghĩ bản thân mình đôi khi cũng vậy! Và tôi chợt nhận ra lý do tên của trò chơi là Pig (con lợn).

Hãy học cách xây dựng kế hoạch, không chỉ là những tham vọng, mà còn cả điểm dừng.

Hương vị cà phê

Cứ ba tháng một lần, tôi lại háo hức đón chờ ngày họp lớp của khóa học IIMA 86! Không phải lúc nào cũng như vậy, nhưng thời gian trôi qua, nỗi nhớ nhà trong tôi lại càng da diết.

Sau bữa trưa, nhóm chúng tôi – thường có 25 người sẽ tụ tập để thư giãn, cười nói, chia sẻ và hoài niệm về những ngày tháng tươi đẹp đã xa. Sự hiện diện của những cặp vợ chồng đảm bảo không khí không quá căng thẳng, nặng nề với những chủ đề về thị trường chứng khoán hay những cuộc họp; thay vào đó là những cuộc nói chuyện không ngừng về những bộ phim mới của Bollywood, bài tập về nhà của lũ trẻ, hay nhà hàng mới mở trong thị trấn.

Những mái tóc vuốt ra phía sau, những cái bụng đã xệ xuống, và hai thập kỷ trôi qua đã chứng kiến chúng tôi với những sự lựa chọn, những con đường khác nhau. Nhưng, cứ đến hẹn lại lên, hàng quý, bữa tụ tập lại có một sức mạnh kỳ lạ, nó khiến cho quãng đường chúng tôi phải di chuyển ngắn lại, tất cả chúng tôi đều có mặt tại một trong những nơi tuyệt vời nhất trên thế giới. Tại bữa tiệc, không ai là CEO hay là tỷ phú. Chúng tôi đều là những chàng trai trẻ của khóa 1986. Tất cả đều rất háo hức, nhiệt thành, với đôi dép xỏ ngón, chưa cạo râu, thậm chí là chưa tắm!

Những câu chuyện về cuộc đời chúng tôi cũng rất thú vị. Một trong số chúng tôi là một sĩ quan cảnh sát cấp cao của thành phố. Một nghề tuyệt vời, không đòi hỏi phần thưởng, duy trì kỷ luật và đảm bảo cho giấc ngủ của tất cả chúng tôi. Một người khác thì đã từ bỏ một công việc rất tốt, bắt tay xây dựng sự nghiệp cho riêng mình để có thể dành nhiều thời gian cho gia đình anh. (Bạn tò mò muốn biết lý do? Con gái của anh ấy kêu với cô giáo rằng bố không dành thời gian cho mình, và anh ấy ở nhà cũng chỉ để ý tới cái BlackBerry).

Cũng phải nói rằng, suốt bữa ăn, xen lẫn những cuộc nói chuyện với muôn vàn chủ đề, chỉ có rất ít câu chuyện bàn luận về sự phát triển của bản thân. Thật may mắn!

Tôi tự hỏi, có lẽ chúng tôi may mắn khi tốt nghiệp trước sự bùng nổ đầu tư ngân hàng những năm 1990. Chúng tôi đã chọn ngành nghề mà mình thích, chứ không phải vì tiền lương cao hay cơ hội làm việc ở nước ngoài. Chúng tôi đã theo đuổi ước mơ. Và khi nghe tới mức lương khởi điểm cao vút dành cho sinh viên của học viện, chúng tôi rất hạnh phúc. Chúng tôi nhớ nhiều về ký ức hai năm ở trường, hơn là về mức lương khởi điểm.

Tôi nhớ lại một câu chuyện ngắn, bạn có thể từng nghe, thông điệp của nó

vẫn còn trong tất cả chúng tôi. Có lẽ nó còn ý nghĩa hơn câu chuyện về chàng trai trẻ lớp chất lượng cao ngành Đầu tư ngân hàng, mỗi ngày trải qua nhiều múi giờ khác nhau, mua những biệt thự sang trọng, mua chiếc BMW và sung sướng kể với bạn bè về việc anh và vợ anh đã tình cờ gặp nhau tại sân bay Frankfurt tuần trước.

Câu chuyện kể về một nhóm sinh viên, đều đã có sự nghiệp, cùng nhau tới thăm nhà thầy giáo đại học. Cuộc trò chuyện nhanh chóng bàn tán xung quanh áp lực công việc và cuộc sống. Sau khi mời các vị khách của mình uống cà phê, người thầy giáo vào bếp, quay ra với một âu lớn cà phê và rất nhiều cốc: sứ, nhựa, thủy tinh, một số nhìn đơn giản và một số nhìn rất đẹp. Người thầy đã bảo những học trò cũ của mình tự phục vụ cà phê cho bản thân. Khi tất cả đã cầm một cốc cà phê trên tay, người thầy giáo nói: “Nếu các anh để ý, tất cả những chiếc cốc đẹp, đắt tiền đều đã được chọn, và chỉ còn lại những chiếc vừa đơn giản vừa rẻ. Đó chính là lý do dẫn tới những vấn đề của anh, áp lực của anh trong khi anh chỉ muốn điều tốt đẹp nhất đến với bản thân. Thứ mà tất cả các anh muốn, đó là cà phê, chứ không phải là cốc, nhưng các anh lại cố ý chọn cho mình những chiếc cốc tốt, và đang dòm ngó cốc của người khác.

“Và, nếu ví cuộc sống là cà phê, thì nghề nghiệp, tiền bạc, địa vị xã hội là những chiếc cốc. Tất cả chúng chỉ là công cụ để chứa đựng cuộc sống. Nếu chỉ tập trung vào chiếc cốc, chúng ta sẽ không còn tận hưởng được cà phê nữa.”

Hãy nghĩ về điều đó. Và đừng quên thưởng thức cà phê!

Cái chúng ta thực sự cần là cà phê. Nhưng cái chúng ta tìm kiếm lại là những chiếc cốc đẹp để.

Điều gì tốt hơn việc giành được huy chương vàng? Đánh mất nó

Bạn đã từng nghe tới cái tên Lawrence Lemieux?

Anh là một trong những người hùng Olympic nhưng chưa từng đoạt chiếc huy chương nào. Nhưng, cái tên đó sẽ mãi lưu trong danh sách những cái tên vĩ đại nhất trong lịch sử, trong danh sách những con người, mà bản thân họ, là biểu tượng của tinh thần Olympic.

Lemieux, một thủy thủ người Canada, từ nhỏ đã nuôi nấng giấc mơ Olympic. Sau nhiều năm phấn đấu, rèn luyện, anh cuối cùng cũng được đền đáp khi được chọn là đại diện cho quốc gia tham dự sự kiện đua thuyền buồm Finn tại Olympic Seoul, 1988.

Ngày trọng đại đó rơi vào ngày 24 tháng 9 năm 1988. Cuộc đua thuyền được tổ chức tại Pusan, cách Seoul chừng 450 km. Các vận động viên thi đấu đã chuẩn bị con thuyền của mình để thi đấu trong điều kiện thời tiết thuận lợi.

Nhưng khi cuộc thi diễn ra, thời tiết trở nên tồi tệ hơn, tốc độ gió từ dưới 28 km/h lên cao gần 65 km/h. Những cơn sóng bập bênh, các con thuyền chao đảo, các thủy thủ đang bị đe dọa... Tuy nhiên, cuộc đua vẫn tiếp tục. Một nửa chặng đua trôi qua, Lemieux đang đứng ở vị trí thứ hai. Mặc cho điều kiện thời tiết bất lợi, nhưng anh đã thi đấu khá tốt. Khi quan sát về chặng đường còn lại, có lẽ anh đã nghĩ tới tấm huy chương Olympic. Anh dường như rất gần với giấc mơ bấy lâu của mình, rất gần. Chỉ cần tập trung, cố gắng thêm chút nữa, vì nó, vì cái khoảnh khắc mà để có được nó, anh đã khổ luyện bấy lâu. Lemieux đang rất quyết tâm đạt được mục tiêu của mình. Nhưng rồi, nhìn vào quãng đường còn lại, anh đã nhìn thấy một cái gì khác nữa. Vượt lên những cơn sóng, anh thấy hai người đàn ông đang đấu tranh giành sự sống, bám lấy chiếc thuyền bị lật. Họ là Joseph Chan và Siew Shaw Her, hai thủy thủ từ Singapore trong sự kiện thi đấu khác. Họ đang bị thương, và trong tình thế rất nguy hiểm.

Tức thì, Lemieux đã quyết định việc mà anh phải làm, việc mà anh cho là đúng.

Nhanh chóng chuyển hướng thuyền, anh đi tới chỗ hai thủy thủ đang gặp nạn và đã kiệt sức. Tương đối khó khăn, anh cứu Joseph trước và kéo anh ta lên thuyền của mình. Sau đó anh đã cứu Siew, cũng đang bị thương và chảy máu. Với hai người đàn ông đang bị thương trên thuyền của mình, tương đối an toàn, Lemieux đã chờ đội cứu hộ tới, đưa họ đi chữa trị.

Lemieux vẫn chưa hoàn thành chặng đua và đã quyết định quay trở lại thi đấu tiếp, nhưng anh đã mất quá nhiều thời gian để cứu sống hai con người. Từ vị trí thứ hai trước đó, anh đã tụt xuống vị trí thứ hai mươi hai trong tổng số ba mươi hai vận động viên. Giấc mơ về một tấm huy chương của Lemieux đã không thành sự thực, nhưng tại lễ trao huân chương, Juan Samaranch, chủ tịch ủy ban Olympic Quốc tế đã trao tặng cho Lemieux chiếc huy chương Pierre de Coubertin, hay còn gọi là Huy chương Tinh thần thể thao và nói, “Bằng tinh thần thể thao, bằng đức hy sinh, sự can đảm, anh hoàn toàn là một hình tượng tuyệt vời của Olympic.”

Trong cuộc sống, chúng ta thường gặp những tình huống giống như Lawrence đã phải đối diện. Những chiếc thuyền của chúng ta thì khác, sức gió cũng khác, những tiếng yêu cầu giúp đỡ cũng không giống nhau, nhưng thử thách thì giống nhau – sự mâu thuẫn giữa mục đích cá nhân và điều tốt đẹp hơn. Chúng ta có thể nói cái gì là thực sự quan trọng? Chúng ta có sẵn lòng hy sinh sự vinh quang của cá nhân vì những mục tiêu lớn hơn? Chúng ta có thể chỉ ra những gì thực sự quan trọng từ rất nhiều thứ tưởng chừng quan trọng khác?

Mọi người thường nói con đường đi tới thành công trên thế giới được rải bởi những thi thệ. Bạn bè, đồng nghiệp, những người cộng tác bị thờ ơ. Cái gì có giá trị với bạn? Vị trí cao hơn đồng nghiệp, tích lũy được số vốn lớn hơn

trong ngân hàng, giành được công việc tốt nhất? Hay cứu một ai đó đang lâm vào tình cảnh nguy kịch?

Việc giành được thị phần hay ký kết được những bản hợp đồng quan trọng có thể giúp bạn thăng quan tiến chức nhanh chóng, nhưng rồi, trong những năm tháng hào nhoáng đó, khi bạn ngồi trên chiếc ghế từng mơ ước và nghĩ lại... Điều gì khiến bạn nhớ? Và điều gì bạn nghĩ rằng bạn sẽ nhớ?

Lemieux, giờ đã từ giã thi đấu và trở thành một huấn luyện viên tài năng.

Mọi người từ khắp mọi nơi muốn được nghe câu chuyện của anh, để tự nhắc nhở bản thân một bài học cơ bản trong cuộc sống, để được nhắc nhở điều gì thực sự làm nên một người chiến thắng. “Không giành được huy chương là một điều tốt với tôi,” anh nói. “Nếu như lúc đó tôi tiếp tục thi đấu để giành huy chương, có thể tôi có được nhiều thứ, nhưng tất cả sẽ bị lãng quên!”

Có rất nhiều người từng giành được những tấm huy chương Olympic – một thành tích nổi bật. Nhưng có ít, rất ít người đạt được thành tựu như Lemieux.

Chúng ta có lẽ cần định nghĩa lại thành công thực sự cho chính mình. Huy chương vàng của chúng ta là gì? Chúng ta ứng xử như thế nào khi nhìn thấy những thủy thủ của mình gặp nạn? Câu hỏi đặt ra không phải để hỏi bạn sẽ làm gì khi bạn ở trong tình huống của Lemieux – mà câu hỏi là bạn làm gì khi bạn phải đối mặt với tình huống đó thường xuyên?

Những tấm huân chương không quan trọng. Quan trọng là khí chất!

Bạn có sẵn lòng hy sinh vinh quang của bản thân vì những mục tiêu lớn hơn? Bạn có thể chỉ ra điều gì là thực sự quan trọng? Bạn sẽ được mọi người nhớ tới vì điều gì? Được thăng tiến hơn đồng nghiệp? Hay tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của ai đó?

Cân bằng công việc, cuộc sống và anh em nhà Waugh

Nếu điều bố mẹ mơ ước là con mình được tham gia vào đội tuyển quốc gia thì thật đặc biệt khi cả hai cậu con trai – hai anh em sinh đôi – đều được thi đấu cho đất nước!

Đó là câu chuyện về ông bà Waugh, sống tại Úc. Khi ngắm nhìn hai đứa trẻ sinh đôi của họ – Steve và Mark ghi điểm và vẫy tay trong trận đấu cricket hạng nhất, giấc mơ của họ đã bắt đầu. Họ mong chờ ngày cả hai đứa con của mình thi đấu cho đội tuyển quốc gia.

Steve đã có cơ hội trước người anh em sinh đôi của mình. Niềm vui sướng tràn ngập trong gia đình nhà Waugh, và mong ước để Mark cũng có thể thi đấu như anh trai trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Ông bà Waugh đã hy vọng tới cái ngày Mark được gọi. Cuối cùng, điều đó cũng xảy ra. Trở về nhà sau giải đấu, Steve thông báo với bố mẹ rằng Mark đã được chọn cho giải đấu Ashes Test sắp tới. Ông bà Wauhgs đã rất tự hào và sung sướng.

“Tối nay chúng ta sẽ mở tiệc,” người mẹ nói. Dù sao, đây thực sự là một sự kiện đặc biệt, rất đáng để kỷ niệm! Có bao nhiêu bà mẹ được nhìn thấy cả hai cậu con trai được chơi cùng nhau trong đội tuyển quốc gia chứ?

Bữa tiệc đã được tổ chức sân sau nhà Waugh. Sự tự hào, ẩm cúng, cùng với rượu, đã tạo nên một buổi tối tuyệt vời. Khi người mẹ kiêu hãnh rót đầy những ly rượu, bà bất chợt hỏi Steve: “Vậy ai là người đã bị loại để giúp cho Mark có cơ hội?”

Với sự bình tĩnh, bản lĩnh để trở thành một huyền thoại những năm sau đó, Steve đã trả lời: “Là con!”

Trời! Cuộc sống là như vậy đó. Tin tốt đến cùng với tin xấu. Bạn có một số thứ, nhưng cũng mất một số thứ. Bạn nhận được điều mong ước, nhưng nó có cái giá của nó.

Tôi nhớ lại những lời nói của K.V. Kamath, một lãnh đạo cấp cao của ngân hàng ICICI. Khi anh ấy tổ chức một cuộc họp với các lãnh đạo ngành công nghiệp tại Mumbai, trong cuộc hội thảo cùng hai vị giáo sư tới từ trường Kinh doanh Harvard, Kamath đã đề cập tới quan điểm về sự cân bằng trong công việc và cuộc sống. Ông nói đó là một suy nghĩ tích cực, nhưng không phải là điều ông khuyến khích đối với một nhà quản lý trẻ tiềm năng.

Bạn nên tập trung vào công việc, ông nói. Slog đã rất nỗ lực, làm việc vất vả để có thể đạt được mục tiêu kinh doanh. Nhưng nếu bạn tìm kiếm sự cân bằng sớm, bạn có thể bỏ lỡ tất cả. Bạn gánh chịu thất bại trong công việc, cũng chẳng vui vẻ trong cuộc sống. Để đạt được điều gì đó, bạn có thể sẽ phải từ bỏ một việc khác. Mọi thứ vẫn thường diễn ra như vậy. Sau một thời gian, nếu may mắn, bạn sẽ có được sự cân bằng mà bạn đang tìm kiếm.

Bạn muốn giảm cân? Bạn có thể, nhưng bạn phải nói KHÔNG với những chiếc bánh ngọt khoái khẩu. Một khi bạn từ bỏ được đồ ngọt, và làm chủ được cân nặng của bản thân, bạn có thể nuông chiều sở thích đó.

Bạn muốn leo lên những vị trí cao hơn trong công ty? Bạn sẽ phải làm việc rất vất vả, thậm chí vào cả những ngày nghỉ cuối tuần. Khi đạt được thành công, bạn có thể bắt đầu khám phá những địa điểm du lịch kỳ thú, những trận đấu golf, những buổi khiêu vũ, và đương nhiên, cả những ngày nghỉ cuối tuần. Nhưng nếu bạn khẳng khái muốn mọi thứ đủ đầy từ điểm xuất phát, bạn sẽ gần như chắc chắn không có được gì cả.

Câu chuyện anh em nhà Waugh là một ví dụ, Kamath có lẽ đã đúng. Sau trận thi đấu mà Steve đã nhường chỗ cho Mark, hai anh em sau đó đã cùng chơi cho đội tuyển Úc, giành những chiến thắng, và hai lần giành được cúp thế giới.

Giấc mơ của nhà Waugh đã trở thành sự thật. Nhưng thử tưởng tượng, trong trường hợp đó, nếu bố mẹ họ nhất định muốn cả hai cùng thi đấu trong một trận đấu, điều đó có lẽ không bao giờ có thể xảy ra. Chúng ta không nhận ra rằng chúng ta thường xuyên đòi hỏi những điều như vậy. Chúng ta muốn

được thăng chức, chúng ta cũng muốn rời khỏi văn phòng lúc 5 rưỡi chiều. Chúng ta muốn giảm cân, nhưng chúng ta không muốn bỏ món bánh ngọt khoái khẩu. Mọi thứ không diễn ra như vậy. Không trong thể thao. Không trong cuộc sống.

Và cho dù mục tiêu của bạn có là gì đi chăng nữa, hãy tiến lên và làm việc để biến chúng thành sự thực. Và hãy nhớ những lời nói của Kamath: Bạn phải sẵn sàng trả giá!

Được và mất. Để đạt được điều gì đó, bạn phải sẵn sàng từ bỏ một thứ khác.

11. Hành động

Bắt đầu và kết thúc.

Ngoài ra không có gì quan trọng

Đôi khi một câu truyện nhỏ lại chứa đựng nhiều bài học lớn về cuộc sống.

Tôi sẽ ví dụ cho bạn:

“Teho một ngêhin cứu sinh tại trờnug Đại học Cmabirgde, thứ tự của các chữ cái của một từ kôhng qaun tợng. Điều qaun tnợg duy nhất là chữ cái đầu tiên và chữ cái cuối cùng ở đnúg vị trí. Nhữg từ còn lại có thể sắp xếp lộn xộn tùy ý mà bạn vẫn có thể đọc được mà khnôg có vấn đề gì. Điều này bởi não bộ con người khnôg đọc từng chữ cái, mà đọc tòn bộ cả từ đó.”

Con đường dẫn tới thành công trong cuộc sống cũng gần như vậy. Điểm bắt đầu là chìa khóa. Và hoàn thành các nhiệm vụ là việc cần làm. Những việc còn lại, nói chung, không quan trọng.

Tôi thích câu nói như thế này: bạn không cần phải là người tuyệt vời mới có thể bắt đầu, nhưng bạn cần bắt đầu để có thể trở nên tuyệt vời. Bạn có thể có những ý rất hay, những kế hoạch hoàn hảo và niềm đam mê trong bạn rất lớn. Nhưng tất cả không có giá trị gì nếu bạn không bắt đầu. Chúng ta thường ngập ngừng ở bước khởi đầu, chờ đợi cho mọi việc ổn thỏa. Nhưng hãy nhớ mọi việc hiếm khi rơi đúng vị trí của nó!

Những nhiệm vụ không hoàn thành là nhân tố lớn nhất dẫn tới áp lực công việc. Hãy tập hoàn thành tất cả các nhiệm vụ. Sau đó dẹp chúng sang một bên. Nếu có một vài công việc đáng để làm, thì chúng đáng để có những bước khởi đầu dù có khó khăn. Những người thành công luôn tạo cho mình thói quen hoàn thành bất kỳ công việc nào họ bắt đầu.

Vì thế, nếu bạn có một ý tưởng lớn, hay một giấc mơ thầm kín nào đó, hãy thực hiện những bước đầu tiên. Ngay hôm nay! Bạn muốn trở thành tác giả có cuốn sách bán chạy nhất trên thị trường? Hãy viết chương đầu tiên. Ngay hôm nay! Và hãy nhìn vào những nhiệm vụ mà bạn chưa hoàn thành, danh sách những công việc mà bạn phải làm. Hãy hoàn thành ít nhất một trong số đó. Ngay hôm nay!

Hãy thực hiện, và quan sát sự khác biệt. Cuộc sống sẽ có nhiều thứ để cảm nhận hơn.

Có hai chìa khóa để thành công: bắt đầu, và học cách hoàn thành công việc. Những gì còn lại không quá quan trọng.

Những sự cảnh báo và phím snooze...

Âm thanh ồn ào nhất hiện nay là tiếng chuông điện thoại cảnh báo một điều gì đó. Khi bạn nghe tin một người bạn của mình bị lên cơn đau tim, bạn biết đó là hồi chuông cảnh báo để bạn sống chậm lại, sắp xếp công việc hàng ngày và trở lại cuộc sống khỏe mạnh.

Khi bạn nghe thông tin về sự đổ vỡ của các công ty lớn trên phố Wall, bạn biết đó là sự báo động cho những lãnh đạo cấp cao của ngành ngân hàng Ấn Độ, những người luôn bận rộn với những cuộc điện thoại.

Khi bạn nghe tới những cuộc tranh luận to tiếng, bạn biết, đã tới lúc các lãnh đạo cao cấp của công ty cần xem xét việc quản lý nhân sự một cách nghiêm túc.

Khi bạn đọc được thông tin khoảng cách giữa những cuộc tranh cãi và sự đổ vỡ hôn nhân đang ngắn lại như thế nào, bạn biết đó là hồi chuông cảnh tỉnh bạn dành nhiều sự quan tâm hơn tới người bạn đời của mình, để đảm bảo cuộc hôn nhân của bạn luôn bền vững.

Và khi bạn biết một nhân viên ngân hàng New York (anh ta được thưởng rất nhiều năm ngoái) bỗng trở nên chán nản khi phải nhận quyết định sa thải, bạn biết đó là lúc bạn cần sắp xếp mọi việc hợp lý, và cân bằng lại những mục tiêu trong cuộc sống.

Nhưng, hãy dừng lại một phút! Chúng ta làm gì khi chúng ta nghe những hồi chuông cảnh tỉnh đó? Phản xạ thường thấy của chúng ta đối với những tín hiệu này phần nào đó kiểu như thế này: Chúng ta kể về nó rất hào hứng, sôi nổi với bạn bè. (Ồ, đó có thể là những chủ đề tuyệt vời để nói trong các quán bữa nhậu!) Sau đó, chúng ta quyết định phải làm một điều gì đó ngay.

Không chân chừ được nữa. Ngay ngày mai. Và, tất nhiên, ngày mai không bao giờ tới.

Vâng, dù cho những hồi chuông cảnh báo này có om sòm đi chăng nữa, tại sao hầu hết chúng ta lại không có hành động thực sự gì cho chúng? Có hai lý do mà tôi suy đoán.

Đầu tiên, đó là cảm giác mình không thể rơi vào tình cảnh đó, hay nói cách khác, là hội chứng “chuyện đó không thể xảy ra với tôi”. Chúng ta luôn luôn nghĩ rằng điều đó chỉ có thể xảy đến với người khác. Cơn đau tim, sự phá sản, quyết định sa thải, đổ vỡ hôn nhân. Chúng ta không nhận ra rằng “người khác” cũng là con người như chúng ta.

Thứ hai, cái tôi muốn nói tới là hội chứng “bấm vào nút... snooze.” Phản xạ vô điều kiện để có thể trì hoãn hành động muộn lại một chút. Và sau đó, muộn thêm chút nữa.

Bài tập về chế độ ăn uống bạn từng hứa với bản thân dường như chưa hề bắt đầu. Ngày bạn nghe tin một người bạn lên cơn đau tim, bạn tự hứa hôm sau sẽ bắt đầu tập thể dục, nhưng đến giờ bạn vẫn chưa tập bài nào. Rồi bạn hứa với bản thân mình bạn sẽ thực hiện nó sau lễ hội Diwali. Sau đó trì hoãn tới khi bạn trở về nhà sau chuyến đi chơi với cơ quan. Điều đó không bao giờ,

không bao giờ xảy ra. Cho tới khi nó quá muộn!

Những nhà lãnh đạo cấp cao của công ty cũng như vậy. Họ luôn nói phải đạt được mục tiêu này trong quý tới. Không phải quý này, mà là quý tiếp theo.

Vào một quý nào đó mọi chuyện tốt đẹp, họ sẽ quan tâm tới nó. Cũng có thể là năm sau... và rồi sau đó, khủng hoảng kinh tế Satyam xuất hiện. Sự thực là, chúng ta đều thường xuyên sử dụng phím toàn năng “snooze” đối với những hồi chuông báo thức. Để có thể ngủ dậy lúc 6 giờ 30 sáng, chúng ta thường đặt đồng hồ báo thức lúc 6 giờ. Chúng ta tỉnh dậy, bấm snooze... 6 giờ 10, chúng ta tỉnh dậy, bấm snooze... 6 giờ 20. Và tới 6 giờ 30. Chúng ta cuối cùng cũng dậy được. Nghiên cứu chỉ ra rằng 30 phút đó thực sự đã bị lãng phí. Bạn không thực sự ngủ trong 30 phút đó. Tất cả những gì nút snooze đem lại là cho chúng ta cảm giác được trì hoãn thêm một thời gian ngắn. Và chúng ta bắt đầu nghĩ rằng mọi việc đều có thể chờ đợi. Tư duy của chúng ta tạo ra rất nhiều phiên bản của phím snooze.

Vậy điều gì xảy ra mỗi khi chúng ta nghe tới một hồi chuông cảnh báo nào đó, chúng ta tìm kiếm phím snooze, thứ không thực sự tồn tại, nhưng lại thường trực trong tư duy của chúng ta.

Hãy hành động cho chính mình. Từ bỏ phím snooze: Trên điện thoại, trên đồng hồ báo thức, trong tư duy, trong cuộc sống. Hãy dậy khi tiếng chuông báo thức vang lên mà không ấn phím snooze. Khi bạn nghe thấy một hồi chuông cảnh tỉnh, hãy tỉnh dậy. Hãy tập thành một thói quen.

Bạn có thể thấy được nhiều lợi ích từ sự thay đổi thói quen này. Bạn sẽ ngủ tốt. Bạn sẽ có nhiều thời gian hơn vào mỗi sáng. Và quan trọng nhất, khi những cảnh báo đến với bạn, bạn sẽ hành động.

Bạn phải tỉnh dậy. Trước khi mọi thứ quá muộn.

Hãy quên phím snooze đi. Khi bạn nghe thấy một hồi chuông cảnh báo, hãy tỉnh dậy!

Thời gian tốt nhất lần thứ hai để làm bất kỳ việc gì

Bạn có hay nhìn lại quá khứ và ước rằng giá như mình làm việc gì đó khác đi? Bạn đã từng, ví dụ, mong ước rèn luyện được thói quen đọc sách từ khi còn nhỏ, để giờ đây bạn có kỹ năng đọc tốt hơn? Hay bạn có từng ước gì bạn đam mê một môn thể thao nào đó và chơi nó từ hồi đại học, để giờ đây bạn có thân hình cân đối hơn? Bạn ước có thể bỏ bánh kẹo để giờ đây không bị đái tháo đường béo phì? Hay bạn ước đã từng nói với bố mẹ bạn, vợ hay chồng của bạn là bạn yêu họ tới nhường nào?

Hay bạn là người luôn nhìn nhận những sự thay đổi trong tương lai? “Tôi sẽ bỏ bánh kẹo – sau ngày lễ Diwali.” Hay “Tôi sẽ dành nhiều thời gian cho gia đình hơn, khi tôi hoàn thành các dự thảo doanh nghiệp hàng năm”. Hay “Tôi

sẽ nghỉ ngơi để làm những gì mà tôi muốn, sau khi tôi có được con số đó trong tài khoản ngân hàng của mình.”

Dù sao, bạn sẽ nhớ bài học từ một câu ngạn ngữ cổ của người Trung Quốc: “Thời gian thích hợp nhất để trồng một cái cây là hai mươi năm về trước. Thời gian thích hợp thứ hai là ngay bây giờ!” Đã tới lúc chúng ta tận dụng thời gian!

Những bậc thầy kinh doanh và những nhà lãnh đạo tài giỏi đã từng nói về sức mạnh của hai chữ “bây giờ”. Sức mạnh của cuộc sống nằm ở thực tại. Cuộc sống đã qua trong quá khứ, hay ước mơ về một tương lai là viễn vông và vô nghĩa.

Thông thường, chúng ta tự bào chữa cho hành động trì hoãn của mình vì chúng ta đã để lỡ mất thời cơ, hoặc nó vẫn chưa tới. Và câu hỏi về “thời cơ” đã giúp chúng ta mang một mặt nạ thờ ơ, càng khiến chúng ta có xu hướng trì hoãn. Thành công tới với người sống trong thực tại, nắm lấy thực tại. Cái gì đã qua thì hãy cho qua, đừng nuối tiếc. Và tương lai? Như câu nói ở trên, ngày mai không bao giờ tới. Vì thế, nếu bạn muốn làm điều gì, hãy làm nó ngay hôm nay. Ngay bây giờ. Hãy sử dụng thật tốt thời cơ. Hãy nhớ, không bao giờ là quá muộn để làm việc bạn muốn.

Bạn muốn học một kỹ năng mới? Hãy đăng ký ngay hôm nay. Bạn muốn giảm cân? Hãy tập thể dục ngay ngay hôm nay. Bạn muốn có những mối quan hệ tốt hơn? Hãy tới bên những người bạn yêu quý và ôm lấy họ. Dù điều bạn muốn là gì, hãy bắt đầu ngay hôm nay.

Ngày hôm nay là ngày mai trong suy nghĩ của bạn ngày hôm qua. Điều này nghe có vẻ mang tính triết lý, nhưng nó là thực tế! Khi bạn bắt đầu sống với thực tại, là khi bạn giải phóng sức mạnh tiềm tàng trong con người mình. Và chắc chắn rằng, hai mươi năm sau ngày hôm nay, bạn sẽ vui sướng vì bạn đã trồng cây!

Và đây là câu hỏi cho bạn. Nếu ngày hôm nay bạn biết rằng bạn chỉ còn có thể sống được thêm 6 tháng, bạn sẽ làm gì? Nào, hãy suy nghĩ đi. Bạn sẽ làm gì trong sáu tháng cuối cùng của cuộc đời?

Dành nhiều thời gian hơn cho gia đình? Xem trận đấu giữa Manchester United và Chelsea cùng cậu con trai? Nghe con gái kể về những tập cuối cùng của *How I Met Your Mother* (Tạm dịch: *Khi bố gặp mẹ*)? Đi dạo cùng vợ, nắm chặt tay cô ấy, gió thổi tóc vương lên khuôn mặt của cô ấy, như ngày đầu tiên hẹn hò? Lên kế hoạch cho một kỳ nghỉ cùng gia đình? Tới những quả đồi, hay xuống các bãi biển, những khu bảo tồn hoang dã, hay những kiệt tác kiến trúc nhân loại. Có quá nhiều việc bạn muốn làm, quá nhiều nơi bạn muốn tới. Nhưng bạn còn rất ít thời gian.

Và bạn có lẽ sẽ dành thời gian với mẹ của bạn? Để những ký ức trong bạn cứ thể sống lại, như ngày đầu tiên bạn tới trường. Món bhindi sabzi bà làm mà bạn rất thích, và khiến cho bạn tin rằng bhindi giúp bạn học toán tốt hơn!

Hay nỗi lo lắng của bà khi bạn trở về nhà với cái mũi sưng phồng vì quả bóng đập vào mặt. Tối hôm đó, bạn đã ngủ nhưng bà thì không.

Sáu tháng, bạn sẽ làm gì trong khoảng thời gian đó?

Bạn có dậy sớm mỗi sáng và đọc mười quyển sách bạn luôn muốn đọc nhưng không bao giờ bạn cảm thấy rảnh rỗi để đọc? Bạn có viết cuốn sách đã ấp ủ bao lâu, chỉ còn chờ được viết ra?

Có lẽ bạn sẽ muốn gặp những người bạn. Những đứa bạn phổ thông đã lớn lên cùng bạn, nhưng giờ mỗi người một nơi. Những người hàng xóm cũ, những người đã túm tụm với bạn để xem *Chhayageet* vào mỗi tối thứ tư và cùng reo hò với bạn khi Sunil Gavaskar – trong màu trắng đen – đánh bại Arthur Barrett tại sân Wankhede.

Và bạn có lẽ sẽ muốn viết những bức thư tay, hay thư điện tử. Để cảm ơn mọi người, vì những gì mọi người dành cho bạn. Hay nói lời xin lỗi tới những người bạn vô tình gây tổn thương. Thật ngạc nhiên khi một lời xin lỗi có thể giải tỏa được sức nặng khỏi lồng ngực của bạn. Bạn luôn biết điều đó, nhưng chưa bao giờ thực hiện.

Còn điều gì bạn muốn làm nữa khi bạn biết bạn chỉ còn sáu tháng trên thế gian này?

Bạn có thể muốn dành cả ngày với lũ trẻ, chia sẻ những bài học cuộc sống với bọn chúng. Tất cả những điều mà chúng sẽ không được học tại Đại học Havard.

Và bạn muốn dành cả ngày với người bạn đời của mình, xem bộ phim truyền hình suốt mướt mà cô ấy muốn (nhưng bạn đã không xem 20 năm); ăn món mì sợi mà cô ấy thích (nhưng bạn lại không mời cô ấy đi ăn suốt 20 năm) và cuối cùng làm ấm lòng cô ấy với ba từ mà cô ấy muốn nghe thêm một lần nữa (nhưng bạn đã không nói trong suốt 20 năm qua).

Với sáu tháng còn lại của cuộc đời, bạn sẽ làm gì? Hãy nhớ, không ai trên cõi đời này tới giờ phút đó còn ao ước dành nhiều thời gian hơn trên bàn làm việc.

Dù cho câu trả lời của bạn là gì, bất kỳ điều gì bạn muốn làm trong sáu tháng cuối cùng của cuộc đời, hãy thực hiện nó ngay bây giờ. Ngay hôm nay. Bởi vì, sự thực là, bạn sẽ không bao giờ biết bạn chỉ còn sáu tháng nữa. Vì vậy, mỗi ngày, hãy sống như thể đó là ngày đầu tiên của “sáu tháng cuối cùng” của bạn.

Hãy đi du lịch. Hãy xem trận bóng đá với cậu con trai của bạn. Hãy ngồi nghe những câu chuyện của cô con gái bạn. Hãy đi dạo cùng vợ của bạn.

Hãy dành cả ngày với mẹ bạn. Đọc. Du lịch. Chơi. Tận hưởng. Sống!

Bất kỳ cái gì làm bạn thích thú, hãy làm nó luôn bây giờ. Đừng đợi chờ tới sáu tháng đó, bởi bạn sẽ không biết khi nào thời gian bắt đầu đếm ngược.

Sống mỗi ngày thật ý nghĩa. Vậy, bạn sẽ làm gì nếu bạn chỉ còn một khoảng thời gian ít ỏi trên cuộc đời? Cho dù câu trả lời của bạn là gì, hãy nhớ một

điều. Thời gian đó của bạn bắt đầu từ bây giờ.

Nếu ngày hôm nay bạn biết rằng mình chỉ còn có sáu tháng trong cuộc đời, bạn sẽ làm gì? Cho dù là việc gì đi chăng nữa, bạn hãy làm nó ngay từ bây giờ. Ngay hôm nay. Bởi vì, sự thật là, bạn không bao giờ biết rằng bạn chỉ còn sáu tháng để thực hiện điều đó.

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản