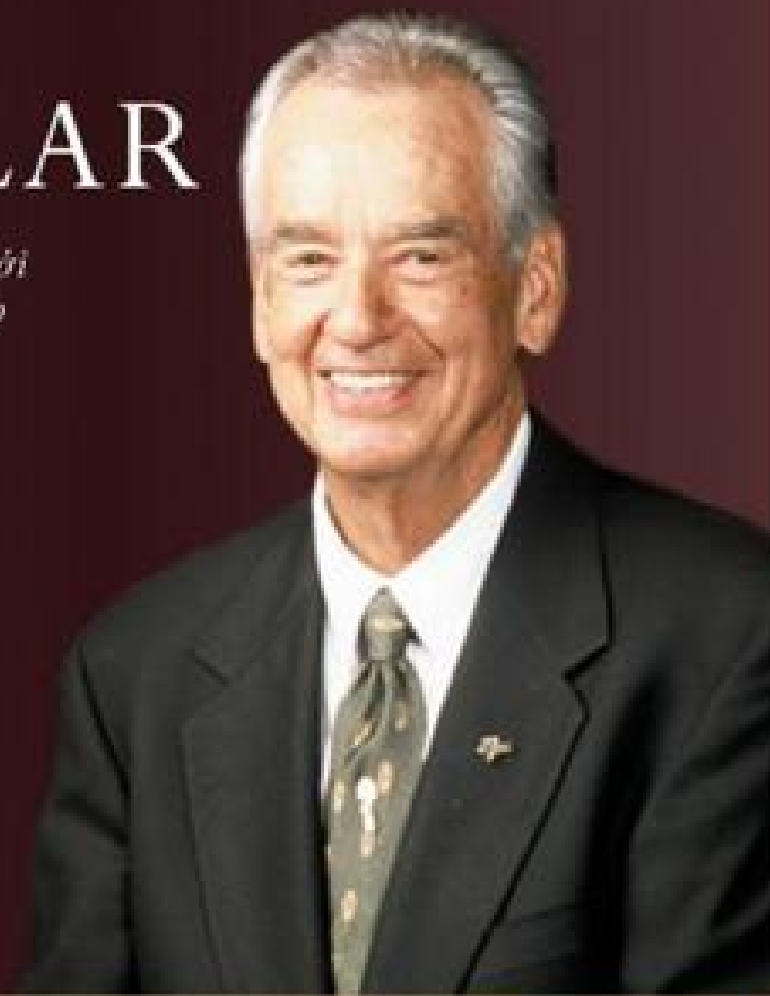


ZIG ZIGLAR

*Diễn giả và tác giả nổi tiếng thế giới
về bán hàng và nghệ thuật sống đẹp*



OVER THE TOP

CHINH PHỤC ĐỈNH CAO

alpha books

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



ZIG ZIGLAR

CHINH PHỤC ĐỈNH CAO

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Sách Alpha

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

ĐỂ THÀNH CÔNG NHƯ ZIG ZIGLAR

Con đường đến với thành công luôn có rất nhiều chông gai, điều này đặc biệt đúng với những người chịu nhiều khó khăn và thiệt thòi trong cuộc sống. Sinh trưởng trong một gia đình nghèo khó và đông con, phải vật lộn với cuộc sống mưu sinh từ khi còn rất nhỏ, bắt đầu từ hai bàn tay trắng, rồi trở thành nhân viên kinh doanh của nhiều công ty và cuối cùng là chủ tịch tập đoàn Zig Ziglar, một tập đoàn hàng đầu ở Dallas, Zig Ziglar đã chứng minh chân lý: “Không có gì là không thể”.

Không chỉ được đánh giá là một doanh nhân năng động và thành đạt, Zig Ziglar còn là một diễn giả, một tác gia có sức hút và tầm ảnh hưởng lớn với nhiều tác phẩm nằm trong danh sách bestseller như *See You At The Top*, *Secrets of Closing the Sales*, *Selling 101: What Every Successful Professional Needs To Know*, v.v... trong đó, nổi bật là hai cuốn sách: *Chinh phục đỉnh cao (Over the Top)* và *Phong cách bán hàng Zig Ziglar (Ziglar on Selling)*.

Tuy viết về hai đề tài khác nhau là nghệ thuật sống đẹp (trong *Chinh phục đỉnh cao*) và bán hàng (trong *Phong cách bán hàng Zig Ziglar*), nhưng cả hai cuốn sách đều mang tính chất tổng kết quan điểm của Ziglar và không nằm ngoài mục đích giới thiệu đến độc giả một cách suy nghĩ mới để thay đổi cuộc sống của bản thân và những người xung quanh.

Ở đề tài nghệ thuật sống đẹp, *Chinh phục đỉnh cao* của Ziglar mang đến cho người đọc những thông điệp có ý nghĩa về con người, niềm tin và lòng nhiệt huyết. Qua cuốn sách, ông giúp độc giả có một cái nhìn tổng quan về những đỉnh cao trong cuộc đời mỗi người, hiểu rõ đâu là đỉnh cao, hạnh phúc đích thực và vạch ra lộ trình hướng tới những đỉnh cao đó.

Chuyên sâu vào đề tài bán hàng, có thể coi *Phong cách bán hàng Zig Ziglar* là cuốn cẩm nang không thể thiếu cho những ai đã, đang và có ý định bước chân vào lĩnh vực này. Được đánh giá là chuyên gia bán hàng xuất sắc nhất, Ziglar đã hình thành và phát triển một quan điểm bán hàng khá độc đáo và hiệu quả. Với ông, bán hàng không phải là một nghề mà là một cách sống; đối tượng khách hàng không chỉ là người tiêu thụ sản phẩm mà được mở rộng từ các thành viên trong gia đình, tới đồng nghiệp, bạn nghề; và mục đích lớn nhất của bán hàng không phải là thu về lợi nhuận mà là nâng cao chất lượng cuộc sống của khách hàng và bản thân người bán hàng.

Nhằm mục đích đưa những tác phẩm giá trị đến với độc giả Việt Nam, trong khuôn khổ chương trình hợp tác xuất bản giữa Alpha Books và ITD Việt Nam, chúng tôi đã lựa chọn dịch và xuất bản hai cuốn sách đặc sắc này của Zig Ziglar. Chúng tôi tin rằng đây sẽ là hai người bạn đồng hành có ý nghĩa của bạn đọc trên con đường đến với thành công.

Xin trân trọng giới thiệu!

Hà Nội, tháng 10 năm 2008

ITD Việt Nam và AlphaBooks

MỤC TIÊU

Một trong những mục đích chính của Chinh phục đỉnh cao là tạo ra một chương trình với rất nhiều mục tiêu cần đạt được; và tôi muốn chia sẻ cùng các bạn những mục tiêu đó trong cuốn sách này:

1. Giúp bạn trở thành những người có ước mơ chính đáng và động viên bạn thực hiện những ước mơ đó. Đó là những lời động viên sống còn cho tất cả chúng ta, tựa như không khí cần cho sự sống.
2. Chia sẻ cùng bạn những kinh nghiệm vô giá.
3. Giúp bạn duy trì vị thế nghề nghiệp ổn định và vững chắc trong một thế giới đầy những biến động phức tạp.
4. Thuyết phục bạn thấy rằng thất bại chỉ mang tính nhất thời, chứ không thuộc về bản chất con người.
5. Giúp bạn thay đổi suy nghĩ để từ đó có cách nhìn khác về cuộc sống và những gì cuộc sống mang lại.
6. Khuyến khích bạn có những quyết định đúng đắn ở hiện tại – những quyết định giúp bạn sống và hoàn thành tốt công việc.
7. Chỉ ra cho bạn thấy vì sao cần phải hành động trước khi có được điều mình muốn.
8. Giúp bạn tăng chỉ số IQ và EQ.
9. Giúp bạn hình thành thái độ đúng đắn, kết hợp với những kỹ năng thích hợp và phát triển nền tảng nhân cách để đảm bảo thành công tương xứng.
10. Thuyết phục bạn thấy được giá trị của việc chấp nhận quá khứ để bạn có thể tập trung vào hiện tại và tương lai.
11. Chỉ ra cách làm thế nào để hạnh phúc hơn, khỏe mạnh hơn, an toàn hơn, sống yên bình hơn, có nhiều bạn bè hơn, gia đình hạnh phúc hơn và cuối cùng là có nhiều hy vọng, mơ ước hơn.
12. Lý giải tại sao bạn có thể đạt được mọi mong muốn trong cuộc sống nếu bạn giúp người khác có được những gì họ khao khát.

BÍ ẨN ĐƯỢC GIẢI ĐÁP

95% số người từng nghe, hiểu và chấp nhận một nguyên tắc không hề biết cách áp dụng nó vào cuộc sống. Nguyên nhân là bởi họ không có những cách thức cần thiết để áp dụng những nguyên tắc đó.

--Đại học Stanford

Khi thu thập thông tin về trường Đại học Stanford, tôi thật sự thích thú với những thông tin đó vì chúng đã giải đáp cho tôi nhiều điều bí ẩn về cuộc sống và động lực. Tại sao nhiều người sau khi bắt tay vào thực hiện một kế hoạch và đạt được những kết quả tuyệt vời chỉ trong một khoảng thời gian ngắn quay trở lại cách suy nghĩ và lối sống buồn tẻ, nhàm chán? Tại sao “động lực” lại làm một số người thay đổi hoàn toàn trong khi lại chỉ giúp nhiều người khác thay đổi tạm thời? Tại sao số người khẳng định sách và băng đĩa của tôi thay đổi cuộc đời họ nhiều hơn gấp 200 lần số người khẳng định bài thuyết trình của tôi khiến cuộc đời họ thay đổi?

Câu trả lời rất rõ ràng. Ngay lúc nghe tôi nói, họ cảm thấy rất thích thú, thế nhưng dần dần họ mất đi nhiệt tình khi rơi vào hoàn cảnh tẻ nhạt, gặp rắc rối và cả những người không tốt. Chính vì thế, họ quay trở lại mốc khởi điểm.

Bạn đang có trong tay những cách thức cần thiết để thực hiện và áp dụng những nguyên tắc có thể thay đổi và làm giàu cuộc sống của chính mình. Chinh phục đỉnh cao là một cuốn sách viết về phương pháp. Nhờ nó, bạn sẽ biết cách giữ ngọn lửa đam mê cho những ước mơ của mình, có được nguồn động lực, sự tin tưởng và cách thức để thành công.

Động cơ thúc đẩy không phải là vĩnh cửu. Tuy nhiên, nếu cố gắng tìm kiếm động lực cho những vấn đề thường ngày thì nó sẽ trở thành thói quen và điều đó giúp chúng ta tiếp tục tiến lên trong cuộc sống.

Thách thức: Khi đã đọc kỹ cuốn sách này và đánh dấu những phần bạn cho là có ý nghĩa nhất, hãy đặt nó ở nơi dễ nhìn nhất để có thể nghiền ngẫm bất kỳ lúc nào. Sau đó, hãy đọc lại một trang sách bất kỳ, bạn sẽ tìm thấy ở đó những thông tin giúp bạn thấy hứng thú trước những điều thật sự quan trọng trong cuộc sống. Và bạn sẽ tìm thấy nguồn động lực cần thiết để tiếp tục con đường chinh phục chiến thắng.

CHƯƠNG 1: ĐỈNH CAO LÀ GÌ VÀ ĐÂU LÀ ĐỈNH CAO?

Con người không bị giới hạn bởi xuất thân hay nguồn gốc, mà bởi tầm vóc những ước mơ của họ.

-- John Johnson

John Johnson là người may mắn khi được lớn lên tại thành phố Arkansas, trung tâm thế giới xét về mặt địa lý. Từ đây, bạn có thể đi tới bất kỳ nơi đâu trên trái đất với khoảng cách xa nhất chỉ có 12.000 dặm (khoảng 10.973 km). Johnson đã đi một quãng đường gần 2.000 dặm về mặt địa lý nhưng trên thực tế, ông đã tiến một bước dài trong sự nghiệp. Từ ngôi nhà nhỏ ở Arkansas, ông đã chuyển tới tòa nhà nằm bên bờ biển Vàng của Chicago, rồi sau đó là biệt thự nằm ngay sát biệt thự của danh hài Bob Hope ở Palm Springs, California và được vinh danh trong top 400 người giàu nhất nước Mỹ.

Bạn cũng là người may mắn bởi dù sống ở đâu, bạn vẫn ở trung tâm thế giới. Từ xuất phát điểm của mình, bạn có thể đi tới bất cứ nơi đâu và điều tôi muốn nói đến không phải là vị trí địa lý. Sẽ có rất nhiều khó khăn, chông gai trước khi đến được đỉnh cao. Nhưng nếu bạn thật sự mong muốn, thông tin sẽ giúp bạn vượt qua những trở ngại này. Dù có gian khổ, nhưng chuyến đi cũng sẽ mang lại cho bạn nhiều điều thú vị: khi lên tới đỉnh, bạn có thể ngắm nhìn những quang cảnh thật hùng vĩ – và phần thưởng dành cho bạn không chỉ là vật chất mà còn là tinh thần. Chính những điều này làm cho cuộc hành trình của bạn đáng giá hơn. Và hơn hết, bạn sẽ khám phá ra, dù phần thưởng lớn và nhiều đến đâu, điều quan trọng nhất là bạn sẽ trở thành người như thế nào khi lên đến đỉnh cao vinh quang.

SUY NGẪM

Điều quan trọng không phải bố mẹ bạn là ai mà là bạn là ai và bạn có thể làm được những gì.

Trên thực tế, 52% CEO của những tập đoàn nằm trong danh sách 500 công ty lớn nhất nước Mỹ xuất thân từ tầng lớp thấp kém hoặc gia đình khó khăn và 80% triệu phú ở Mỹ là những người tự thân lập nghiệp. Điều đó chứng tỏ cơ hội luôn sẵn sàng chờ đón bạn.

Gerry Arrowood trước kia làm thợ nướng bánh và thợ may nhưng sau đó đã trở thành phó giám đốc phụ trách bộ phận đào tạo bán hàng cho một công ty mỹ phẩm có số vốn lên đến hàng triệu đôla.

Theo một nghiên cứu gần đây, trong 300 nhân vật nổi tiếng thế giới, có 75% khi còn bé đã sống trong đói nghèo, bị ngược đãi, hoặc bị thương tật nghiêm trọng về thể chất.

John Foppe sinh ra đã không có tay nhưng được Phòng Thương mại dành cho doanh nhân trẻ của Mỹ vinh danh là một trong mười doanh nhân trẻ nổi bật năm 1993.

Tổ tiên của John Johnson là nô lệ. Lúc nào cậu cũng tỏ ra xấu hổ, sợ hãi trước đám đông. Cậu có dáng đi vòng kiềng, không có tài ăn nói, chỉ mặc quần áo tự may và luôn bị nhạo báng, chê cười nhưng sau này lại trở thành một trong những người giàu nhất nước Mỹ.

Và còn rất nhiều minh chứng khác. Họ có thể có xuất thân khác nhau, vấp phải những khó khăn khác nhau, cán đích ở những lứa tuổi khác nhau nhưng tất cả đều tuân thủ nghiêm ngặt những nguyên tắc chinh phục đỉnh cao.

NHIỀU CÂU HỎI – ÍT CÂU TRẢ LỜI

Liệu có tồn tại cái được gọi là đỉnh cao không? Đỉnh cao là đích đến cuối cùng hay là một hành trình không có điểm dừng?

Qua điều tra, tôi nhận ra rằng, tất cả mọi người đều mong muốn được sống hạnh phúc, khỏe mạnh, yên ổn, giàu có và an toàn; có nhiều bạn bè, mối quan hệ tốt trong gia đình, và còn nhiều mong muốn khác nữa. Nhưng phần lớn những yếu tố trên đều thay đổi, thậm chí đôi khi, chúng còn có thể thay đổi nhanh và mạnh. Ngày hôm nay, mọi thứ có thể trong tầm tay bạn nhưng ngay hôm sau bạn có thể đánh mất tất cả. Bạn đã bao giờ ở trên đỉnh cao vinh quang trong một ngày và ngày tiếp theo lại rơi xuống đáy vực chưa? Có lẽ nào cuộc sống và thành công lại bấp bênh đến vậy?

Định nghĩa về đỉnh cao là dựa trên vị trí và uy tín của bạn trong xã hội? Bạn ở trên đỉnh cao khi bạn có tất cả những điều mong muốn hay khi bạn hài lòng trước những điều đang có? Khi bạn biết mình là ai, thuộc về đâu là bạn đã đạt đến đỉnh cao hay bạn đạt đến đỉnh cao khi bạn giàu có, nổi tiếng, được hàng triệu người nhìn bằng ánh mắt ghen tị và ngưỡng mộ?

Một người mẹ độc thân, hạn chế về mặt học thức nhưng dành tất cả cuộc đời và tình yêu cho con cái có phải đã ở đỉnh cao?

Có giới hạn độ tuổi khi đánh giá một ai đó đã đạt đến đỉnh cao? Một trẻ vị thành niên có thể đạt đến đỉnh cao không? Khi đã lên tới đỉnh cao, bạn có thể duy trì nó cho tới cuối đời không? Bạn có thể tự mình hay phải nhờ tới sự trợ giúp của người khác để lên tới đỉnh cao?

Bạn có thể ở trên đỉnh cao khi bạn không thành công không? Và ngược lại, bạn có thể thành công nhưng lại không chạm tới đỉnh cao? Bạn có cảm thấy thật sự hạnh phúc với những gì bạn đã làm để lên tới đỉnh cao không?

Nếu bạn giàu có, nổi tiếng và được mọi người kính nể trong công việc nhưng lại gặp rắc rối và thất bại trong cuộc sống cá nhân và gia đình thì bạn đã ở trên đỉnh cao chưa? Nếu bạn giàu có và hài lòng với cuộc sống riêng cũng như gia đình nhưng lại phải làm việc vất vả thì có phải bạn đang ở đỉnh cao không? Nếu bạn chưa đạt được thành công trong cuộc sống cá nhân, gia đình hay thậm chí cả công việc thì bạn có thể làm lại để thành công không? Có đúng thất bại chỉ là một sự việc mang tính nhất thời chứ không thuộc về bản chất con người?

Đỉnh cao, theo cái nhìn của đẳng tối cao có giống với quan niệm của người trần chúng ta? Làm thế nào để biết mình đã đạt được vinh quang chưa? Đỉnh cao có phải là vị trí được xác định một cách rõ ràng hay chỉ do tinh thần quy định nên? Madonna hay mẹ Teresa có phải là những người đạt tới đỉnh cao?

Có rất nhiều câu hỏi liên quan đến vấn đề này. Tôi sẽ cố gắng trả lời để chứng minh cho bạn thấy bạn có thể làm nên vinh quang và sau đó là chinh phục những đỉnh cao hơn. Tôi không chắc ai trong chúng ta có thể giải đáp được tất cả các câu hỏi này, nhưng tôi xin cam đoan: Trong cuốn sách này có tất cả những câu trả lời cần có giúp bạn đạt được bất kỳ đỉnh cao nào. Trách nhiệm và cơ hội của bạn nằm trong những câu trả lời đó. Bạn phải bước đi thật chính xác để đạt được điều mong muốn. Thậm chí, có thể bạn phải đọc cuốn sách này nhiều lần để có được câu trả lời.

Và bây giờ, hãy quay ngược kim đồng hồ và hồi tưởng lại những kỷ niệm để cùng nhau khám phá mục đích của Chinh phục đỉnh cao.

HẸN GẶP TRÊN ĐỈNH CAO

Hơn 20 năm đã trôi qua kể từ khi tôi viết cuốn See You at the Top (Hẹn gặp trên đỉnh cao). Tôi viết cuốn tiếp theo này để các bạn thấy những nguyên tắc cơ bản trong cuốn đầu tiên đã giúp tôi và những người khác như thế nào. Hẹn gặp trên đỉnh cao là kết quả của 30 năm kinh nghiệm bản thân. Chinh phục đỉnh cao được viết trong suốt nửa thế kỷ, bao gồm những thông

tin tôi thu thập được qua sách vở và các cuộc nghiên cứu trong suốt 25 năm qua.

Tôi coi Hẹn gặp trên đỉnh cao là nền tảng cho một cuốn sách về động lực và lối sống tích cực. Kết quả là, cuốn sách rất được yêu thích và hiện nay, vẫn có khoảng 40.000 ấn bản được bán ra trên thế giới mỗi năm. Điều này cho thấy, hiệu quả và sự trường tồn của những thông điệp trong đó. Tạp chí People đã xác nhận đó là một trong tám cuốn sách bán chạy nhất của thập kỷ.

Chinh phục đỉnh cao là cuốn sách tương đối chuyên sâu về nguyên nhân và cách thức làm thế nào để có được một cuộc sống giá trị, có nhân cách, thành thật và thanh liêm. Sau khi đọc xong, bạn sẽ cảm thấy thanh thản hơn và có thể đạt được nhiều kỹ năng và phát huy năng lực tốt hơn. Năng suất làm việc cũng sẽ tăng lên nếu bạn áp dụng những gì đọc được từ cuốn sách. Chính vì thế, bạn sẽ có nhiều thời gian để quan tâm tới những người bạn thương yêu.

CÙNG VƯỢT LÊN ĐỈNH CAO

Theo nhận xét của gia đình tôi, trong những năm viết Hẹn gặp trên đỉnh cao, tôi đã học được cách cảm thông, chấp nhận và trở nên hiểu biết hơn. Những kiến thức, bài học tích lũy được về cuộc sống lớn dần lên trong suốt 20 năm qua. Trong đó bài học quan trọng nhất là, trong cuộc sống có rất nhiều luân lý tuyệt đối, chân lý luôn là chân lý và sai lầm sẽ được giảm thiểu khi bạn thừa nhận chúng và có hành động phù hợp.

Giống như nhiều người, tôi đã đọc rất nhiều sách, nghe nhiều băng và học hỏi kinh nghiệm của những người khác. Tôi đã đơn giản hóa quy trình nhận thức làm thế nào, khi nào và tại sao phải hướng tới một ngày mai tốt đẹp hơn. Vợ con tôi cho tôi biết họ cảm thấy an toàn, vững tâm như thế nào khi có một người chồng – một người cha tốt. Hai mươi năm trước, tôi tin rằng hoàn toàn có thể sống tích cực theo kiểu AQ. Thế nhưng giờ đây, từ kinh nghiệm bản thân, tôi nhận ra rằng, nhiều suy nghĩ tích cực của mình thật ra lại là chối bỏ sự thật. Tôi sẽ nhắc đến vấn đề đó cụ thể hơn ở phần sau, khi nói về việc suy nghĩ tích cực có thể giúp gì và không thể giúp gì.

Nội dung cơ bản của cuốn Hẹn gặp trên đỉnh cao là các nấc thang hướng tới đỉnh cao và những bước để tới thành công đó cũng được đề cập ngay ở phần đầu cuốn sách. Bước đầu tiên là tự nhận thức về bản thân, tiếp theo là những mối quan hệ, sau đó là mục tiêu, thái độ, sẵn sàng làm việc và cuối cùng là khát khao. Ở bậc thang trên cùng là một cánh cửa đang chờ đón với những điều tốt đẹp khi bạn đã vượt qua sáu bước căn bản. Chinh phục đỉnh cao sẽ giúp bạn mở cánh cửa đó và tận hưởng giá trị cuộc sống.

Để chinh phục đỉnh cao, hy vọng là yếu tố tiên quyết. Theo nhà tâm lý học Alfred Adler thì hy vọng là yếu tố nền tảng của mọi thay đổi. Nếu không có hy vọng, sẽ chẳng có hành động. Một người thất nghiệp không biết hy vọng hay mơ ước, sẽ chẳng bao giờ đi tìm việc. Tương tự, một cặp vợ chồng có cuộc sống gia đình không được êm ấm sẽ không cố gắng giải quyết nếu họ cảm thấy chẳng còn cách nào để cứu vãn cuộc hôn nhân; hay một sinh viên lúc nào cũng nghĩ mình không qua nổi kỳ thi sẽ không bao giờ bận tâm tới việc học hành.

Đôi khi, cuộc sống “trao tặng” những món quà khi ta đã rơi vào hoàn cảnh “vô vọng”. Tuy nhiên, thực tế có rất ít trường hợp như vậy – chỉ có những người mất hy vọng mới rơi vào những hoàn cảnh đó. Đó là lý do tại sao mỗi khi lật một trang sách, bạn sẽ tìm thấy cách gây dựng hy vọng. Mỗi khi gặp khó khăn, bạn cần phải duy trì hy vọng để tiếp tục vững bước.

Khởi đầu đương nhiên là bước đi đầu tiên. Như diễn giả Joe Sabah đã nói: “Đừng chờ trở thành người vĩ đại rồi mới bắt đầu mà hãy bắt đầu để trở thành một người vĩ đại.”

Động lực là nhiên liệu cho hy vọng. Sự thật là mọi người có xu hướng trở thành mẫu người mà bạn khuyến khích họ, chứ không phải mẫu người mà bạn khuyên họ nên tránh.

Lên kế hoạch cũng góp phần tạo nên hy vọng. Ví dụ: mỗi ngày giảm khoảng 0,02 kg và duy trì liên tục trong một năm bạn sẽ giảm được khoảng 10 kg. Nếu muốn giảm cân, bạn hãy không ngừng nhắc nhở bản thân: “Tôi có thể làm được điều đó.” Các bạn thân mến, đó chính là hy vọng!

Nếu có đủ hy vọng, bạn sẽ có đủ nhiệt tình và đam mê để đạt được điều đang theo đuổi. Từ tiếng Anh “enthusiasm” xuất phát từ gốc “en” trong tiếng Hy Lạp và có nghĩa là “trong” và nói một cách văn hoa thì nó có nghĩa là “trong tầm kiểm soát của Chúa”.

Tôi thích cách nhà bình luận Niki Scot viết trong mục “Người phụ nữ làm việc” như sau:

“Rất khó để định nghĩa sự nhiệt tình, càng khó hơn khi muốn duy trì nó và người ta không thể vờ như có nhiệt huyết trong một thời gian dài. Nhiệt tình là khi bạn nhìn mọi thứ lạc quan và tràn đầy sức sống; là thái độ giúp chúng ta có thể đương đầu với những thử thách và khó khăn trong công việc với niềm háo hức và tin tưởng rằng chúng ta có thể làm xong và làm tốt mọi thứ. Thái độ lạc quan không thể thay thế cho năng lực cũng như sự tập trung trong công việc. Tất cả chúng ta đều biết rõ rằng, những người “quá nhiệt tình” dù lúc nào cũng hối hả làm việc nhưng thực tế lại không đạt hiệu quả như mong muốn.”

Thực tế là, người nào cũng có thể vừa nhiệt tình vừa giỏi giang trong công việc. Họ có thể vượt qua những tình huống khó khăn mà vẫn giữ thái độ lạc quan. Rất có thể họ thuộc tốp người hiếm khi nghĩ cho bản thân mình, hầu như không bao giờ u sầu; có tài làm cho người khác vui vẻ và luôn mỉm cười trong suốt cả tuần làm việc.

Và đây là cuốn sách sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu như Niki Scott nhắc tới.

CUỘC SỐNG TRÊN ĐỈNH CAO CŨNG CÓ THĂNG TRẦM

Sau khi nhận được bản thảo Chinh phục đỉnh cao, nhà xuất bản đề nghị tôi viết một bài nhỏ trong đó định nghĩa rõ đỉnh cao là gì. Lúc đó, tôi cho rằng việc này thật đơn giản, nhưng thực tế lại hoàn toàn ngược lại. Tôi phải vật lộn với định nghĩa này suốt ba tháng trời. Tôi đã viết rất nhiều định nghĩa nhưng chỉ chạm đến gần chứ không thể giải thích rõ thế nào là đỉnh cao.

Tôi đã đọc tất cả những tác phẩm văn học, nói chuyện với những người mà tôi cần lời khuyên và cố gắng đọc lại cuốn sách nhiều lần để có được câu trả lời tốt nhất. Thế nhưng cuối cùng, tôi vẫn chẳng thu được gì. Sau đó, tôi định ninh rằng chắc chắn sẽ có giải pháp nên quyết định gạt bỏ mọi thứ sang một bên và quên bẵng trong một thời gian. Nhưng ý tưởng đột phá đã xuất hiện ngay vào lúc bất ngờ nhất, khi tôi định vò nát tờ nháp của mình.

Hôm đó, tôi và vợ cùng nhau đến thăm cô em gái Eurie Abernathy của cô ở Shreveport, Louisiana. Vì mắc chứng bệnh vô hóa cột sống, Eurie phải sống ở Viện Điều dưỡng Nam Heritage Manor. Mỗi lần đến đó, tôi luôn cảm thấy lạc lõng nhưng không hiểu tại sao. Thật khó tìm ra nguyên nhân và thoát khỏi cảm giác vô dụng và lúng túng khi ở đây.

Trái lại, vợ tôi lại cảm thấy thoải mái như ở nhà. Cô vui vẻ đi từ phòng này sang phòng khác, chân thành biểu lộ niềm vui khi được gặp lại mọi người. Cô hỏi thăm sức khỏe, ôm hôn họ thăm thiết, còn họ cũng đáp lại bằng ánh mắt và nụ cười thân thiện. Đó là lần đầu tiên, tôi được chứng kiến một cảnh tượng đẹp đến vậy.

Cảm thấy mình thật thua kém, tôi đi ra khỏi phòng. Vừa đi, tôi vừa thầm cầu nguyện xin Chúa ban cho mình một chút lòng trắc ẩn, sự cảm thông và một tâm hồn cứu rỗi. Ngay khi cầu nguyện, tôi bỗng thấy lòng mình cảm động và như đang trải nghiệm một điều hoàn toàn mới lạ. Quay trở lại phòng, tôi lặng lẽ ngồi xuống cạnh vợ và Eurie. Tôi bắt đầu viết những suy nghĩ lên mặt sau tờ hóa đơn thanh toán phòng của khách sạn. Phần lớn những gì tôi viết trong 20 phút đó được in trong cuốn sách này với nhan đề “ĐỈNH CAO”. Một vài suy nghĩ trong số đó rõ ràng chịu tác động từ môi trường, nhưng phần lớn bắt nguồn từ những kinh nghiệm của cá

nhân tôi, kinh nghiệm của người khác và từ những nghiên cứu của tôi về mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Tuy nhiên, trên thực tế có rất nhiều suy nghĩ và ý tưởng được nảy sinh từ lời cầu nguyện của tôi hôm đó. Các bạn hãy đọc thật chậm và nghĩ về tầm quan trọng của 15 điều dưới đây trong cuộc sống của mình. Sau đó, viết từng quan điểm lên một mẫu giấy nhỏ và lấy đó làm quan điểm chủ đạo trong tuần.

ĐỈNH CAO

Bạn đang đứng trên đỉnh cao khi:

1. Bạn thật sự hiểu được thất bại chỉ là một sự việc mang tính nhất thời chứ không thuộc về bản chất con người; rằng ngày hôm qua đã kết thúc và hôm nay là một ngày hoàn toàn mới.
2. Bạn chấp nhận quá khứ, tập trung vào hiện tại và lạc quan hướng tới tương lai.
3. Bạn biết thành công (hay chiến thắng) không làm nên con người bạn và thất bại (hay thua cuộc) không mất đi con người bạn.
4. Bạn hoàn toàn trung thành, thẳng thắn, tràn đầy hy vọng và tình yêu thương; không tức giận, tham lam, tội lỗi hay có suy nghĩ tiêu cực.
5. Bạn đủ trưởng thành để có thể bỏ qua mọi sự căm dỗ và chuyển sự tập trung của mình từ “quyền hạn” sang “trách nhiệm”.
6. Bạn biết rằng thất bại là sự khởi đầu cho những sai lầm tội lỗi.
7. Bạn chỉ an toàn khi là chính mình, vì thế chỉ với Chúa và lòng nhân ái, bạn mới thấy cảm thấy yên bình.
8. Bạn kết bạn và giành được tình cảm, sự tôn trọng từ những đối thủ của bạn.
9. Bạn hiểu rằng những người khác đem lại cho bạn cảm giác thoải mái nhưng hạnh phúc thật sự chỉ đến khi bạn cũng biết mang lại những điều tốt đẹp cho người xung quanh.
10. Bạn tỏ ra mềm mỏng với những người hay cáu gắt, nhã nhặn với người có thái độ bất lịch sự và hào phóng đối với những người thật sự cần sự giúp đỡ.
11. Bạn thân thiện hơn với những người không thể yêu, đem lại hy vọng cho những người đang tuyệt vọng, tình bạn cho những người không có bạn và hãy động viên những người đang trong tình trạng chán nản.
12. Bạn có thể nhìn lại mọi việc bằng con mắt tha thứ, hướng về tương lai với sự hy vọng, cúi xuống giúp đỡ với lòng thương yêu và ngược nhìn với sự kính trọng.
13. Bạn biết “Người vĩ đại nhất là người hành động vì lợi ích của tất cả mọi người”.
14. Bạn nhận ra lỗi lầm, thú tội, sẵn sàng thay đổi và sử dụng năng lực thể chất, tinh thần và trí tuệ của mình để phục vụ lợi ích của nhân loại.
15. Bạn đứng trước Đấng tạo hóa và Người sẽ nói với bạn “Con đã làm rất tốt, hỡi con ngoan và trung thành của ta.”

Sau khi đã xác định được rõ thế nào và đâu là đỉnh cao, tôi muốn đưa ra hai tuyên bố trái ngược nhau. Định nghĩa tôi đưa ra không chỉ giới hạn ở đỉnh cao hay sự thành công. Đó là “tầm quan trọng”, đích đến cao hơn của thành công bởi nó là vấn đề thuộc về tinh thần. Khi định nghĩa được đỉnh cao, tôi đã có ý niệm rõ ràng hơn về nền tảng của mình. Bằng cách gây dựng mọi thứ trên đỉnh cao (mọi thứ giá trị đều cần có nền tảng), bạn đã đặt mình vào hành trình

tìm kiếm thành công và sự thừa nhận trong con mắt Chúa trời và trong suy nghĩ của mọi người. Nếu làm được điều đó, bạn không chỉ đang ở trên đỉnh cao mà còn vượt lên tầm đỉnh cao mới.

Mục tiêu đầu tiên của cuốn Chinh phục đỉnh cao là giúp các bạn đạt được mục tiêu của bản thân, đó là làm thế nào để sống tốt. Mục tiêu thứ hai là dẫn dắt bạn đi từ tồn tại đến ổn định, từ ổn định đến thành công và cuối cùng biến thành công trở thành tầm quan trọng.

CHƯƠNG 2: CÔNG THỨC THÀNH CÔNG HOÀN HẢO

Một ngày nào đó, chúng ta sẽ được đánh giá thông qua tiêu chuẩn cuộc sống chứ không phải mức sống, bằng những gì chúng ta cho đi chứ không phải những gì chúng ta nhận được; bằng lòng tốt chứ không phải bằng vẻ vĩ đại bề ngoài.

--William Arthur Ward

Trong chương này, tôi sẽ đưa ra công thức cho thành công hoàn hảo: Thái độ đúng đắn + kỹ năng đặc biệt + triết lý quy tắc vàng + phẩm cách = Thành công hoàn hảo. Công thức này sẽ giúp bạn loại bỏ sự sợ hãi và cảm giác tội lỗi nhờ làm việc đúng đắn. Khi là một con người chân chính, cảm giác gánh nặng về nỗi sợ và những điều tội lỗi được gạt bỏ, bạn sẽ cảm thấy thoải mái và có thể tự tin chinh phục đỉnh cao nhanh hơn và dễ dàng hơn.

QUAN ĐIỂM NÀY CÓ THỂ SAI

Giả sử, cuộc đời của bạn là một chuỗi dài những thất vọng, thất bại và sự thụt lùi cùng tụt dốc với những kết quả làm bạn không mấy lạc quan về tương lai. Theo công thức cơ bản của Chinh phục đỉnh cao, hy vọng được nạp đầy bởi những lời động viên. Các bạn nên ghi nhớ những nhà lãnh đạo hàng đầu thế giới mà tôi đã nhắc tới trong Chương 1. Họ hiểu, những gì xảy ra không quan trọng bằng cách chúng ta xử lý những việc đó. Họ cũng nhận ra thất bại chỉ là một sự việc mang tính nhất thời, chứ không thuộc về bản chất con người và rằng ngày hôm qua đã thật sự kết thúc. Họ học cách đương đầu với khó khăn thay vì, chán nản và đối phó một cách tiêu cực.

Tôi cho rằng, việc phản ứng lại như thế nào chính là chìa khóa để đạt được thành công. Chinh phục đỉnh cao đem lại cho bạn các nguyên tắc đáng tin cậy và kỹ thuật truyền cảm hứng để giúp bạn đạt tới đỉnh cao từ bất kỳ xuất phát điểm nào. Với quan điểm đó, chúng ta hãy cùng xem xét một cách kỹ lưỡng nội dung chương này khi tìm hiểu về tầm quan trọng của thái độ cư xử đúng đắn, những kỹ năng đặc biệt kết hợp với các triết lý, nguyên tắc vàng. Tất cả điều này đều phải được xây dựng trên một nền tảng nhân cách tốt.

THÁI ĐỘ HAY KỸ NĂNG?

Khi học lớp 7, tôi quyết định tham gia vào đội tuyển đấu bốc của trường. Là một “võ sĩ đường phố”, hay chính xác hơn là một đấu sĩ trên các sân chơi, tôi có những cú đấm mạnh mẽ. Tuy nhiên, lúc bước lên sàn đấu thật, tôi đã nhanh chóng nhận ra có sự khác biệt rất lớn giữa việc đánh nhau ở sân chơi và thi đấu trên sàn dưới sự quan sát của trọng tài. Những quy tắc nhất định và quy trình thi đấu luôn được đặt dưới sự giám sát nghiêm ngặt. Nhưng quan trọng hơn cả là việc thi đấu đã được chuyển sang một thứ gì đó mang tính chất khoa học, chứ không còn là những cú đánh lộn xộn, tự do.

Tôi nặng khoảng 38 kg và nếu so về cân nặng, tôi là người nhẹ cân thứ hai của đội. Người nhỏ nhất là Joe Stringer – bạn học cùng lớp với tôi. Cậu ta chỉ nặng có 28 kg. Do đó, chúng tôi được xếp thành một cặp. Thành thật mà nói, tôi đã thấy rất tự tin và thậm chí cảm thấy hơi tội lỗi khi phải thi đấu với một người nhỏ con như vậy. Thế nhưng, Joe đã từng tham gia đội đấu bốc suốt từ hồi lớp 5, và đương nhiên là cậu ta hiểu rõ những chiến thuật phòng thủ đấu bốc cũng như hiểu rằng một cú đấm thẳng sẽ là khoảng cách ngắn nhất tới sống mũi của tôi.

Tôi sẽ không bao giờ quên được cú đòn giáng vào mũi mà tôi đã phải chịu chỉ 3,5 giây sau khi hiệp một bắt đầu. Sau hai giây tiếp, sự việc lại lặp lại! Nói thật với các bạn, trong đời mình, tôi chưa bao giờ cảm thấy mệt mỏi như thế! Trước khi hiệp đầu kết thúc, tôi thấy đau đớn, ngượng ngùng và cảm thấy bị tổn thương. Và tôi đã nghĩ sẽ lấy lý do quá bận để không tham

gia đội đầm bốc nữa.

Thật may mắn, huấn luyện viên Perminter, đã dùng buổi đầm bốc sau vòng một. Ông đưa tôi ra ngoài và bắt đầu hướng dẫn tôi làm cách nào để phòng vệ và phản công nhanh bằng một cú đầm thật mạnh. Ngày tiếp theo, Joe tiếp tục tập với tôi. Lần này, tôi không trúng nhiều đòn như trận trước. Hết tuần đầu, tôi đã có thể tự phòng thủ vì tôi nặng hơn Joe 10kg. Đến tuần thứ hai, tôi đã học được cách tung ra những cú đầm nhanh. Và tới cuối năm, dựa vào lợi thế về cân nặng và sự luyện tập bền bỉ, cuối cùng tôi đã tích lũy được những kinh nghiệm thi đấu quý giá.

Phân tích của tôi: Lần đầu tiên khi lên võ đài, tôi đã rất tự tin, phấn khích và suy nghĩ tích cực. Nhưng tất cả những thứ đó biến mất chỉ trong nháy mắt (hay chính xác hơn là sau một cú đầm). Nói cách khác, ngoài thái độ tích cực và nhiệt huyết, bạn phải học các kỹ năng để hành động hiệu quả hơn. Nếu chỉ nhiệt tình thì không đủ, nó giống như bạn đang cố chạy trong bóng tối để tìm lối thoát vậy. Bạn có thể đến nơi nhưng cũng có thể bạn sẽ bị giết chết trên đường đi.

Sự nhiệt tình và suy nghĩ tích cực cũng quan trọng, nhưng như thế bạn chỉ có thể đi xa hơn chứ không thể đạt đến đỉnh cao. Trong nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực bán hàng, tôi đã gặp rất nhiều người bán hàng tự tin và nhiệt tình nhưng lại không có kỹ năng nghề nghiệp. Đáng tiếc có một số trường hợp, sau khi nỗ lực thất bại, họ trở nên thoái chí và quyết định từ bỏ. Họ không thể trả lời những câu hỏi và/hoặc những phản hồi chính đáng từ khách hàng. Thực trạng này cũng xảy ra ở lĩnh vực khác. Đó chính là nguyên nhân tại sao ngoài sự sôi nổi, kiên trì, tự tin và nhiệt tình, chúng ta còn cần cả những kỹ năng để có thể vươn tới đỉnh cao và trụ vững đó.

Bây giờ, hãy xem xét kĩ hơn về những gì xảy ra khi bạn có những kỹ năng phù hợp nhưng lại không có thái độ đúng đắn.

Tháng 12 năm 1984, tôi và Tom, con trai tôi cùng nhau về nhà sau khi tham gia vào một giải đấu golf từ Phoenix, Arizona. Suốt thời gian thi đấu, thời tiết rất đẹp và dễ chịu; nhưng đến ngày rời Phoenix thì trời bỗng đổ mưa đá và giao thông tắc nghẽn. Khi đến được sân bay, chúng tôi không còn cách nào khác là phải đi bộ vào trong. Cả hai cha con ướt sũng! Khi vào trong sân bay, đã có rất đông người ở đó, tất cả đều đang trong trạng thái chán nản, thất vọng.

Chúng tôi thẳng bước tiến tới cổng để lên chuyến bay về Dallas và ở đó đã có hơn 1000 hành khách đang rất giận dữ vì phải đợi lên máy bay đi Dallas như chúng tôi. Tất cả bọn họ đều tức giận với anh nhân viên soát vé. Họ đổ lỗi cho anh ta vì thời tiết xấu, vì chuyến bay bị trì hoãn, vì sự cố máy tính và thậm chí cả tình hình kinh tế chung của đất nước. Ai cũng cố gắng trút tất cả những bức bối của mình lên anh ta.

CẢI THIỆN NGAY TỨC THÌ

Lúc mới vào, tôi để ý thấy anh nhân viên soát vé đã dần dần tức giận. Khi chúng tôi đến cạnh, mặt anh ta đỏ bừng lên. Nhìn anh ta như thể vừa mới nhận được thư hay hàng khủng bố. Nếu rơi vào trường hợp của anh ta, chắc hẳn ai cũng sẽ cảm thấy kinh khủng. Chắc chắn, anh ta không thể vui vẻ được.

Khi tôi và Tom bước tới lấy vé, tôi mỉm cười chào anh ta: “Chúc buổi sáng tốt lành, anh bạn. Anh thấy ổn chứ?”

Người thanh niên nặng nề nhìn tôi và hỏi lại: “So với ai cơ?”

Tôi mỉm cười đáp: “So với những người thất nghiệp, những người không có quần áo ấm và đẹp để mặc, hay không được làm việc trong những tòa nhà hiện đại; so với những người không biết tương lai của mình ra sao. Và hơn hết, là so với những con người khổ khổ sống ở những vùng đất không có quyền tự do ngôn luận, quyền đi lại hay quyền tự do tín ngưỡng. Anh thấy thế nào?”

Một sự thay đổi hoàn toàn và nhanh chóng đã diễn ra. Anh ta cười rất tươi và trả lời: “Tôi đang làm việc rất tốt, thưa ngài. Xin cảm ơn ngài vì đã nhắc nhở tôi.”

Sự thay đổi trong thái độ của người nhân viên đó dẫn tới sự thay đổi trong hành động của anh ta. Anh ta trở nên niềm nở hơn với những hành khách khác và nhã nhặn, kiên nhẫn khi có ai đó phàn nàn.

Câu hỏi đặt ra: Bạn có tin, cuộc nói chuyện kéo dài không quá 30 giây ấy khiến anh ta thay đổi không? Bạn có tin, bằng cách đó, anh ta cũng có cơ hội tiếp tục công việc của mình? Bạn có tin, nếu anh ta có gia đình anh ta sẽ trở thành người chồng, người cha tốt hơn không?

“Có” là câu trả lời thích hợp nhất cho các câu hỏi trên. Đây lại là một câu hỏi khác: Có phải tôi là người đã dạy anh ta trở thành một nhân viên tốt, một người chồng, người cha mẫu mực hơn không? Rõ ràng là tôi chẳng hề dạy anh ta điều gì cả; anh ta trở nên tốt hơn bởi anh ta nhận ra cần thay đổi trong thái độ cư xử. Khi đó thời tiết vẫn rất xấu, chuyến bay vẫn chậm trễ, hệ thống máy tính vẫn chưa được khắc phục sự cố và hành khách đang rất bức bối. Tuy nhiên, với anh ta, tình hình có vẻ tốt hơn nhiều bởi anh ta đã biết thay đổi cách ứng xử của mình.

Câu hỏi: Tại sao anh ta lại thay đổi?

Câu trả lời: Vì anh ta nhận ra khi cho đi thứ gì, anh ta sẽ nhận được thứ đó.

Thông điệp: Nếu cư xử thô lỗ với người khác, bạn cũng sẽ bị người khác đối xử thô lỗ. Mỗi sáng, anh nhân viên soát vé phải đối mặt với những hành khách bức bối, cáu gắt, và đôi khi thô lỗ. Thay vì sử dụng sự hiểu biết, khả năng và kỹ năng của mình để xử lý các tình huống này, anh ta lại đáp trả lại họ những điều tương tự.

Đúng lúc đó tôi bước chân vào bối cảnh và giới thiệu với anh ta giải pháp của mình: Làm việc tốt và bạn cũng sẽ nhận được những điều tốt lành. Tôi cũng đã làm theo nguyên tắc nhân quả; luôn cố gắng thân thiện, nhiệt tình, và lạc quan; đồng thời hướng dẫn nguyên tắc đó cho anh nhân viên. Anh ta tiếp thu những lời tôi nói, trở nên tích cực hơn và cư xử tốt đẹp hơn với những hành khách tiếp theo. Thông điệp ở đây rất đơn giản: Hãy thay đổi. Những gì bạn tiếp thu sẽ ảnh hưởng tới suy nghĩ của bạn, suy nghĩ sẽ tác động tới cách cư xử của bạn và cách cư xử sẽ làm thay đổi tương lai của bạn.

Tôi không hề dạy cho anh ta những kỹ năng cần thiết để là một nhân viên giỏi. Tôi cũng không chỉ cho anh ta cách trở thành một người chồng – người cha tốt hơn. Thái độ cư xử của anh ta sau khi chúng tôi rời đi, chứng tỏ anh ta đã có được những kỹ năng cần thiết và là một nhân viên xuất sắc. Khi anh ta thay đổi thái độ, anh ta có thể sử dụng những kỹ năng đó và ứng xử đúng mực hơn, có lợi hơn.

Hai điểm cần lưu ý: Thứ nhất, kỹ năng rất quan trọng nhưng chỉ có kỹ năng thôi không đủ để giúp bạn vươn cao hơn và bảo toàn vị trí. Hiện nay, trong chính sách tuyển dụng của nhiều công ty, ngoài yêu cầu về năng lực, còn có thêm yêu cầu về thái độ và hành vi ứng xử. Một nhân viên có thái độ và hành vi ứng xử tốt sẽ góp phần tạo nên môi trường làm việc hiệu quả cho các nhân viên khác. Điều này sẽ đảm bảo cho sự phát triển của công ty khi xét về lâu dài.

TÂM QUAN TRỌNG CỦA PHẨM CÁCH

Một yếu tố cần thiết khác góp phần làm nên thành công đó chính là nhân cách. Vince Gill nói: “Thành công luôn ngắn ngủi. Khi tất cả mọi thứ trôi qua, điều duy nhất còn lại là nhân cách của bạn.” Chỉ khi chúng ta kết hợp thái độ với kỹ năng và xây dựng nó trên một nền tảng vững chắc, chúng ta mới có thể phát huy tối đa khả năng của mình.

trong cuộc điều tra năm 1995 của Harris được tiến hành với những người theo học ít nhất 5 năm học ở trường Hướng đạo sinh nam. Dù đối tượng nghiên cứu không bao gồm những người

học ở trường Hướng đạo sinh nữ nhưng vì chương trình học của họ giống nhau nên tôi tin rằng kết quả sẽ hoàn toàn giống nhau.

Phần lớn những người theo học trường hướng đạo sinh Nam tối thiểu là năm năm đều tốt nghiệp trung học. Trong số họ, có 40% tốt nghiệp đại học, 73% có thu nhập trên 50.000 đô-la/năm, trong khi đó con số này ở khối các trường khác lần lượt là 16% và 17%. Những nghiên cứu khác cho kết quả 94% số người được hỏi cho rằng những giá trị họ học được trong trường hướng đạo sinh có ảnh hưởng lớn tới cuộc sống của họ.

Những gì được dạy trong trường rõ ràng là rất quan trọng. Trong mỗi cuộc gặp mặt, tất cả các hướng đạo sinh đều phải đứng lên và chào, rồi đọc lời thề Hướng đạo sinh: “Tôi xin lấy vinh dự hứa rằng sẽ làm tất cả những gì tốt nhất để thực hiện nhiệm vụ của mình trước Chúa và đất nước và tuân theo pháp luật; giúp đỡ người khác dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào; và tuân theo luật hướng đạo.” Tiếp sau đó, họ nhắc lại khẩu hiệu “Sẵn sàng” và quy định của trường: “Một hướng đạo sinh phải luôn đáng tin cậy, trung thành, tận tụy, thân thiện, thanh lịch, tử tế, biết nghe lời, vui vẻ, tiết kiệm, dũng cảm, sạch sẽ và cung kính.” Mỗi ngày, hướng đạo sinh nam phải làm được một việc tốt.

Điều thú vị ở đây là, tất cả các buổi học đều đề cập đến những vấn đề về nhân cách và được giảng dạy như một buổi nói chuyện chứ không phải trên lớp học. Chính vì thế giá trị của nó càng được nâng cao. Các bạn nên xem xét những phẩm chất nhân cách mà tôi vừa nêu lên. Chắc chắn rằng, các bạn cũng muốn tất cả mọi người đều có những phẩm chất tốt đẹp đó. Chẳng có lý do nào mà bạn lại không muốn được tiếp xúc và sống cùng những người như vậy?

Để hiểu rõ hơn về lợi ích của nhân cách, các bạn nên tìm hiểu thêm cuốn sách nổi tiếng của Daniel Goleman, Emotional Intelligence (Trí tuệ xúc cảm) khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ khám phá ra một điều: hầu hết những phẩm chất mà tôi nhắc tới trong cuốn sách này là những yếu tố được Daniel gọi là “trí tuệ cảm xúc”. Bằng những nghiên cứu xác thực, lập luận sắc bén, Daniel Goleman đã chứng minh, nhân cách góp phần làm nên thành công nhiều hơn là chỉ số IQ.

Người ta thường hỏi tôi “Điều gì quan trọng hơn – thái độ hay kỹ năng?”. Câu hỏi đó giống với câu hỏi “Trong ba chân của một cái bàn, chân nào quan trọng hơn?”. Dựa trên kết quả các cuộc nghiên cứu, tôi hoàn toàn tin chắc nếu thái độ đúng đắn kết hợp với những kỹ năng phù hợp và xây dựng trên nền tảng nhân cách vững chắc thì bạn sẽ có được thành công lâu dài.

Có phẩm chất nhân cách, bạn sẽ hành động đúng đắn, phát huy tối đa khả năng của mình và loại bỏ được sự sợ hãi cũng như cảm giác tội lỗi (vì đã phá vỡ quy tắc của Chúa và/hoặc của con người). Sau khi đã loại bỏ được hai gánh nặng đó, hành trình lên tới đỉnh cao của bạn sẽ trở nên dễ dàng và nhanh hơn rất nhiều. Thậm chí, nếu bạn biết cách áp dụng triết lý nguyên tắc vàng “giúp người khác đạt được điều họ mong muốn”, bạn có thể có trong tay mọi thứ. Tới lúc đó, cơ hội để bạn vươn tới thành công còn lớn hơn rất nhiều.

Ví dụ: Lý Gia Thành, một doanh nhân người Hồng Kông, được tờ Fortune xếp vào danh sách 10 người giàu nhất thế giới. Lý thành công nhờ đầu tư vào những doanh nghiệp nhỏ, thiếu ngân sách nhưng có sản phẩm tốt, cơ chế quản lý hiệu quả, ý tưởng hay. Đầu óc kinh tế và khả năng áp dụng triết lý sống một cách hợp lý đã góp phần tạo nên thành công của ông.

Ngay từ khi bắt đầu kinh doanh, ông đã nhận thức được rằng, nếu khả năng tài chính của một doanh nghiệp tăng lên, chủ doanh nghiệp được hưởng 10% và bạn có thể được hưởng 11% – 12% thì chỉ nên lấy 9% lợi nhuận. Triết lý của ông khá khôn ngoan. Trước hết, ông biết rằng, lấy phần trăm hoa hồng thấp sẽ khuyến khích chủ doanh nghiệp làm tốt hơn. Lý do thứ hai là, Lý Gia Thành muốn giới doanh nghiệp biết, ông không phải người quá tham lam, và ông thật sự mong công ty ông đầu tư sẽ làm ăn phát đạt. Bằng cách đó, tất cả các hợp đồng béo bở đã về tay ông. Lý Gia Thành đã đúng. Chú ý: Đây là triết lý, chứ không phải mẹo kinh doanh. Nếu bạn toan tính, làm một việc cho người khác rồi hy vọng người ta sẽ làm một việc khác cho bạn, bạn

sẽ không bao giờ thành công.

THÀNH CÔNG CHỈ TRONG MỘT ĐÊM?

Hiếm có trường hợp nào thành công một cách nhanh chóng. Trên thực tế, thành công “chỉ trong một đêm” rất hiếm xảy ra và chưa bao giờ xảy ra trong cuộc đời tôi.

Năm 1952, sau khi được nghe Bob Bale ở Phoenix, Arizona nói chuyện, tôi đã mơ ước trở thành diễn giả. Bob rất hài hước, ông làm nhiều việc tốt và kiếm được nhiều tiền.

Suốt 13 năm sau đó, khi có ai yêu cầu, tôi đều sẵn lòng nói chuyện. Tôi diễn thuyết trong các câu lạc bộ, ở trường, nhà thờ, trong nhà tù, trung tâm cai nghiện và nhiều nơi khác nữa. Dần dần, tiến xa hơn, tôi bắt đầu nói chuyện với những nhóm nhỏ. Tiền công của tôi ư? Đó chính là cơ hội được nói và phát triển kỹ năng thuyết trình của mình. Tôi tin những gì tôi nói là có giá trị. Tuy nhiên, tôi cũng hiểu rằng, nếu muốn được trả công, tôi phải học cách nói cuốn hút và khuyến khích khán thính giả nghe những thông điệp được gửi gắm và làm theo chúng.

Những cuộc nói chuyện trong suốt những năm đó đã giúp tôi rèn giũa khả năng nói. Là một người bán hàng và sau này là giám đốc điều hành bán hàng, tôi phải có trách nhiệm đem lại sự hứng thú làm việc cho bản thân và những người cộng sự. Ngoài đội ngũ nhân viên bán hàng, tôi còn phải diễn thuyết với rất nhiều tổ chức trong toàn công ty. Như vậy, tôi đã có thể phát triển kỹ năng thuyết trình của mình cho công việc đang làm và cả những việc khác nữa.

Đến năm 1965, tôi nhận được một lời đề nghị tuyệt vời. Một công ty mời tôi đến Dallas làm quản lý một khóa dạy nghề mỗi tháng một tuần cho họ. Số tiền họ trả đủ để tôi nuôi sống gia đình. Tôi lại còn có một khoảng thời gian tự do trong 3 tuần còn lại của tháng để phát triển hơn nữa sự nghiệp diễn giả của mình.

Năm 1970, sau hàng loạt thay đổi về thị trường, một số vụ đầu tư không may mắn và những sự cố bất ngờ, công ty đó mắc nợ ngân hàng. Lúc này, tôi buộc phải dành toàn bộ thời gian cho công việc thuyết trình.

Thành thật mà nói, có những quãng thời gian dài, tôi không thể kiếm được hợp đồng làm ăn nào cả dù đã cố gắng hết sức. Tình hình nhiều lúc khiến tôi trở nên chán nản, nhưng chưa bao giờ, dù chỉ là một lần, tôi thôi mơ ước trở thành diễn giả. Niềm tin của tôi rất chắc chắn, thái độ của tôi hoàn toàn lạc quan và tôi đã tin rằng nếu cứ kiên trì (đó là một phẩm chất nhân cách) với kế hoạch hợp lý của mình thì dần dần những cố gắng của tôi cũng sẽ được đền đáp.

Khác biệt giữa những người dám làm và những người không dám làm không phải là sự khác biệt về “tài năng”. Những người vượt qua được đỉnh cao luôn có mơ ước và luôn thực hiện được nó. Họ nuôi một niềm tin vững chắc rằng, ước mơ luôn đi cùng với lòng kiên trì. Niềm tin mang lại sự vững chãi, nỗ lực nhiệt tình sẽ mang lại kết quả và những phần thưởng nhận được sẽ ngày càng to lớn hơn.

ĐẾN LƯỢT BẠN RỒI ĐẤY

Nếu là một fan hâm mộ bóng bầu dục, chắc bạn sẽ biết đến cái tên Jeff Hostetler. Còn nếu là người đam mê cuồng nhiệt, chắc chắn bạn sẽ biết Jeff từng chơi ở vị trí tiền vệ cho đội Những gã khổng lồ New York trước khi được L.A Raiders chọn làm vận động viên tự do. Trong bốn năm đầu tiên, anh chỉ chuyển được 68 lượt để đồng đội ghi bàn trong những trận đấu thường xuyên của mùa giải NFL. Đến cuối mùa giải thứ bảy, anh đã chuyển được không dưới 200 lượt và không quả nào trong số đó chệch hướng. Trong một trận đấu, tiền vệ Phil Simms phải rời khỏi sân vì bị chấn thương. Huấn luyện viên trưởng Bill Parcell nhìn lên hàng ghế dự bị và nói với Jeff: “Nào Jeff, đến lượt cậu đó.”

Jeff Hostetler đứng lên, đội mũ và chạy ra ngoài sân thi đấu. Chính anh là người đã dẫn dắt toàn

đội tới chiến thắng huy hoàng không chỉ trong trận đấu đó mà còn trong hàng loạt các trận sau của mùa giải và lọt vào giải Super Bowl. Năm đó, Những gã khổng lồ cùng tiền vệ Jeff đã giành giải vô địch thế giới.

Bạn hãy thử hình dung, nếu khi huấn luyện viên gọi, Jeff lại nói: “Đợi một chút thưa huấn luyện viên. Tôi phải chuẩn bị đã” thì mọi việc sẽ thế nào? Mặc dù chưa bao giờ tiếp xúc với Jeff, nhưng tôi tin chắc, anh cảm thấy tự tin để bước vào trận đấu. Tôi biết anh đã sẵn sàng để bắt đầu.

Xem xét vấn đề: Những gì bạn làm ngoài lề công việc của mình là yếu tố quyết định bạn sẽ tiến xa đến đâu. Hãy bắt đầu với giả thuyết: Trong khi còn làm việc, bạn cố gắng hết sức có thể. Bạn được trả công để làm việc, và sự chính trực, ngay thẳng của bạn cũng đòi hỏi bạn phải như vậy.

Tuy nhiên, nếu bạn muốn tiến xa hơn, hành động của bạn và sự chuẩn bị ngoài công việc sẽ là yếu tố quyết định. Mỗi vận động viên, ca sĩ, vũ công hay ngôi sao điện ảnh đều hiểu rõ điều đó. Các nhà vật lý, nha sĩ, giáo sư, diễn giả công chúng, nhà hoạch định tài chính và cả các luật sư thành công đều biết rõ những gì họ làm trước khi gặp mặt khách hàng, bệnh nhân hay thân chủ sẽ quyết định mức độ hiệu quả công việc. Ở trường hợp của Jeff, anh đã chuẩn bị suốt bảy năm trước khi có cơ hội bắt đầu.

HÃY SẴN SÀNG CƠ HỘI ĐANG CHỜ BẠN

Khi ngồi ngoài hàng ghế dự bị, Jeff quan sát đồng đội chơi trên sân rất kỹ. Đến giờ giải lao, nếu phát hiện ra bất cứ điều gì khiến đồng đội bỏ lỡ bóng, anh luôn góp ý chân thành. Jeff luôn nhiệt thành giúp đỡ và sẵn sàng hy sinh vì đồng đội.

Trong bảy năm chơi trong đội, Jeff luyện tập rất chăm chỉ. Không chỉ tập luyện trên sân cùng đồng đội, anh còn dành thời gian tập luyện thêm. Ngoài ra, Jeff còn nghiền ngẫm sách hướng dẫn, ghi băng và xem lại các trận đấu để tìm ra những điểm yếu trong phòng thủ và tấn công của đội mình cũng như cách chơi của đội bạn.

Khi Phil Simms bị thương và huấn luyện viên trưởng gọi: “Nào Jeff, tới lượt cậu rồi đây,” và Jeff đội mũ, bước ra sân, tôi có cảm giác anh đã tự nhủ với chính mình: Đây là điều mà mình đã chuẩn bị trong suốt những năm qua. Đã đến lượt mình rồi.

Câu hỏi: Bạn thường chuẩn bị gì cho mình vào thời gian rảnh rỗi? Nếu ngày mai, khi bạn đi làm và sếp nói với bạn: “Nào Sally, đến lượt cô rồi đây. Chúng tôi đang muốn cất nhắc cô lên vị trí ...”, bạn có nói “Chờ chút, tôi phải hoàn thiện thêm, phải mài giũa kỹ năng và xây dựng nhân cách” không? Hay bạn sẽ nhảy lên sung sướng và nói “Đây là điều mà tôi đã chuẩn bị từ lâu. Tôi đã sẵn sàng”?

Hãy nuôi dưỡng những yếu tố thành công mà chúng ta đang phân tích và lấy Jeff Hostetler làm tấm gương. Chúng ta đưa ra quyết định phải làm. Và khi đã quyết định làm bất kỳ điều gì để có được những yếu tố này, bạn sẽ cán đích như hàng ngàn người xuất sắc khác và đạt được đỉnh cao.

Nội dung của thông điệp Chinh phục đỉnh cao đó là động lực mang lại cho bạn động cơ “muốn làm”. Đào tạo và giáo dục mang lại cho bạn “cách làm”, và sự kết hợp tạo ra những ý tưởng sáng tạo cần thiết để có thể biến giấc mơ thành hiện thực. Nhân cách, cam kết, nguyên tắc và trách nhiệm giúp bạn tiếp tục đi lên.

CHƯƠNG 3: CÓ TẤT CẢ

Có một mối liên kết chặt chẽ giữa việc tạo ra của cải và nuôi dưỡng nhân cách ở mỗi người. Thành công về mặt kinh tế được xây dựng dựa trên các nền tảng đạo đức – tuân theo luật lệ, trung thực, kỷ luật, những bản hợp đồng, những khoản tiết kiệm, sự chính trực và đạo đức nghề nghiệp. Những gì góp phần làm nên niềm tin này là nguồn gốc của sức mạnh văn hóa và là tương lai của chúng ta.

--Jack Kemp

Vì không đủ thời gian cũng như không có được sự đào tạo cần thiết, nên tôi rất hiếm khi nhận tư vấn trực tiếp. Tuy nhiên, có một lần tôi đã thực hiện ngoại lệ.

VIỄN CẢNH CUỘC SỐNG

Một hôm, tôi nhận được thư cùng một tờ séc tương đối có giá trị của một người đàn ông ở Toronto, Canada. Ông ta thay mặt một thanh niên trẻ viết cho tôi lá thư đó. Ông cho tôi biết, hàng ngày, người thanh niên đi làm từ 6h sáng và thường không bao giờ về nhà trước 10h hoặc 11h đêm. Hiện, cậu đang ly thân, sức khỏe không được tốt và đôi khi cậu còn lái xe chệch khỏi đường vì ngủ gật. Chàng thanh niên nọ đã lựa chọn đi theo con đường giống như ông chủ của cậu, người mà cậu vẫn ngưỡng mộ và cho rằng đang ở trên đỉnh cao vinh quang. Cậu thật sự muốn được thành công như vậy. Người đàn ông viết thư đề nghị, nếu tôi có thể dành cho họ một giờ đồng hồ, họ sẽ bay tới Dallas còn tôi có thể giữ tấm séc. Ông viết, tôi là một trong số ít những người mà chàng thanh ấy sẵn lòng lắng nghe với sự kính trọng.

Thông thường, tôi rất ít khi làm công việc tư vấn nhưng sự thành khẩn của người đàn ông khiến tôi phải suy nghĩ lại. Tôi mời họ tới Dallas và trả lại họ tấm séc.

Ngay khi bắt đầu câu chuyện, tôi đã nhận ra người thanh niên kia coi ông chủ của mình là người hùng và là mẫu hình lý tưởng để noi theo. Tôi đề nghị cậu đưa ra định nghĩa về thành công theo các câu hỏi: Cậu phải làm gì, phải như thế nào, phải có những gì thì mới có thể coi là đạt đến đỉnh cao?

Phải mất khoảng 20 phút chàng thanh niên mới trả lời được những câu hỏi đó và điều thú vị là cậu cũng chỉ ra được những yếu tố chính góp phần tạo nên thành công mà tôi đã tìm ra. Theo cậu, nếu ai đó cảm thấy hạnh phúc, khỏe mạnh, giàu có chính đáng và được bảo đảm về nghề nghiệp, có nhiều bạn bè, mối quan hệ gia đình tốt, có cuộc sống yên bình trong tâm hồn và hy vọng rằng mọi việc sẽ tiếp tục hoặc thậm chí còn tốt đẹp hơn những gì đang có thì đó là một người thành công.

Câu hỏi: Nếu có đủ tám yếu tố trên, bạn có coi mình là người thành công hay không? Nếu bạn trả lời có với câu hỏi này thì đây quả là một sự lựa chọn đúng đắn.

HÃY DỪNG THƯỚC ĐO

Sau khi người thanh niên liệt kê ra các yếu tố, tôi đề nghị: “Chúng ta thử đặt thước đo lên ông chủ của cậu và đánh giá xem ông ta thành công như thế nào và liệu ông ta đã thật sự đạt đến đỉnh cao hay chưa.”

Chúng tôi viết ra tám yếu tố mà người thanh niên liệt kê, đồng thời phân tích kỹ hơn “người hùng” của cậu ta. Câu hỏi đầu tiên được đặt ra “Ông chủ của cậu hạnh phúc tới mức nào?”

Suy ngẫm một lát rồi cậu trả lời: “Thực ra, tôi nghĩ ông ta không hẳn là người hạnh phúc.”

Tôi tiếp tục: “Được rồi, tôi sẽ ghi nhận lời cậu và đánh dấu X vì ông ta không thấy hạnh phúc.

Nhưng tại sao cậu lại nói ông ta không hề hạnh phúc?”

“Điều đó cũng dễ hiểu thôi. Tôi ít khi thấy ông ta cười. Không, ông ta hầu như không bao giờ cười và ông ta còn bị bệnh loét dạ dày nữa,” người thanh niên trả lời.

Nghe anh ta nói thế, tôi liền nói: “Người ta bị loét dạ dày không phải do đồ ăn mà do những thứ đang hủy hoại tinh thần. Như vậy, ông chủ của cậu không được cộng điểm ở cả câu hỏi về sức khỏe và sự thanh thản về tinh thần.”

Tôi tiếp tục: “Ông chủ của cậu giàu có đến mức nào?”

Người thanh niên mỉm cười đầy sáng khoái: “Ông ta rất giàu và ngày càng kiếm được nhiều tiền hơn.”

“Được rồi, chúng ta sẽ đánh dấu cộng cho ông ta ở điểm này. Câu hỏi tiếp theo: Ông chủ của cậu có cảm thấy yên tâm, được bảo đảm hay không?”

Một lần nữa chàng thanh niên lại cười và trả lời: “Tất nhiên, tôi tin ông ta cảm thấy rất an toàn. Ông ta đã có rất nhiều tiền và ngày càng làm ra nhiều tiền hơn.”

Vì người thanh niên gắn “sự an toàn” với tiền bạc nên tôi đã kể cho cậu câu chuyện về một doanh nhân nổi tiếng có trong tay khoảng 100 triệu đô-la nhưng sau đó bị phá sản. Tôi còn nêu thêm ví dụ về một nhà công nghiệp từng có hơn nửa tỉ đô-la và giờ đây cũng từng rơi vào tình trạng tương tự. Sau đó, tôi hỏi cậu xem ông chủ của cậu giàu thế nào so với họ. Cậu chỉ mỉm cười và thừa nhận ông chủ mình chưa có nhiều tiền đến vậy.

“Vậy hãy tạm thời đánh dấu hỏi chấm ở đây, được không?” Người thanh niên gật đầu đồng ý.

Tôi lại tiếp tục hỏi: “Ông chủ của anh có bao nhiêu bạn bè?”

Cậu suy ngẫm một lát rồi đáp: “Thực ra tôi cũng không nghĩ là ông ta có bạn bè. Thành thật mà nói, tôi không phải là bạn của ông ta – tôi chỉ làm việc cho ông ta và tôi ngưỡng mộ những gì ông ta đã làm được.”

“Vậy thì sẽ có một dấu gạch chéo nữa ở mục bạn bè. Hãy nói cho tôi biết về gia đình ông ta.”

Người thanh niên hơi nhướn mày lên: “Ồ, bà vợ của ông ta đang làm thủ tục đòi ly dị.”

Tôi chỉ còn biết nói: “Thế này thì đương nhiên là chúng ta phải dành cho ông chủ của cậu một gạch chéo về mối quan hệ gia đình rồi.”

Bây giờ hãy xem xét tiếp những vấn đề mà người thanh niên cho là đặc điểm nổi bật trong cuộc sống của những người thành đạt. Họ hạnh phúc nhưng ông chủ của cậu ta không. Họ khỏe mạnh, ông ta không được như thế. Họ thật sự rất giàu có, ông ta cũng đạt được đến mức như vậy. Họ cảm thấy an toàn, vấn đề này với ông chủ của cậu còn đặt dấu chấm hỏi. Họ có bạn, ông ta không. Họ cảm thấy yên bình, ông ta không cảm thấy thế. Họ có mối quan hệ gia đình tốt, nhưng ông ta cũng không có.

Khi nhắc đến câu hỏi về vấn đề hy vọng, người thanh niên nọ nghĩ ông chủ của mình là người tràn đầy mơ ước nhưng rồi cậu lại cảm thấy đó là những mơ ước sai lầm. Dựa vào phần còn lại câu chuyện mà cậu kể, tôi thấy điều đó hoàn toàn đúng. Chính vì thế, chúng tôi lại đặt dấu hỏi chấm ở câu hỏi đó.

Trong số tám yếu tố tạo nên thành công, ông chủ của chàng trai đó có hai điều được đánh dấu chấm hỏi và năm điều không đạt được.

Sau đó, tôi hỏi chàng thanh niên câu hỏi cuối: “Bây giờ thì cậu đã biết những gì cần và biết cách

đánh giá xem ông chủ của mình có phải là người thành đạt hay không, vậy cậu có muốn hoán đổi vị trí với ông ta không?"

Một hồi im lặng tưởng chừng như vô tận trôi qua, người thanh niên suy ngẫm câu hỏi một cách kỹ lưỡng, sau đó khẳng định: "Không, chắc chắn là không." Cuộc tư vấn kết thúc tại đó.

Tôi xin hỏi một câu hỏi tương tự: "Liệu bạn có muốn hoán đổi vị trí cho ông chủ của người thanh niên hay không? Hay nói cách khác, bạn có dám từ bỏ mọi thứ mình có chỉ để tài khoản ở ngân hàng nhiều hơn không? Tôi tin chắc câu trả lời sẽ là không."

Phần còn lại của câu chuyện: Chàng trai đã thay đổi và trở thành một người hoàn toàn khác. Không còn quá tham công tiếc việc và chỉ hai năm sau lần gặp gỡ, cậu đã có thể làm tốt mọi việc hơn trong khía cạnh nào, kể cả về tài chính. Điều tuyệt vời nhất là các mối quan hệ của cậu đã được hàn gắn và cải thiện! Đó là một ví dụ điển hình về sự đi lên của con người.

ĐƯƠNG ĐẦU VỚI TẤT CẢ

Câu chuyện về người thanh niên trẻ ở Canada đã chốt lại mục tiêu chính của cuốn Chinh phục đỉnh cao này. Để có được cả tám yếu tố tạo nên thành công, chúng ta cần hiểu là phải giải quyết mọi vấn đề trong cuộc sống. Điều này bao gồm cả vấn đề cá nhân, gia đình và công việc làm ăn. Không chỉ có thể, những vấn đề về thể chất, tinh thần và trí tuệ cũng cần phải suôn sẻ. Những gì bạn làm trong cuộc sống riêng tư ảnh hưởng tới hiệu quả công việc của bạn, hiệu quả công việc lại có tác động tới mối quan hệ với các thành viên trong gia đình và chính mối quan hệ này lại ảnh hưởng tới những khía cạnh khác trong cuộc sống.

Sự phát triển về trí tuệ của bạn, thái độ, sức khỏe thể chất, cảm xúc và tinh thần hợp thành một thể thống nhất không tách rời nhau. Đó là lý do tại sao trong tác phẩm Chinh phục đỉnh cao này tôi lại đề cập rất nhiều lần tới sự cân bằng trong cuộc sống bởi những mặt đó đều có tác động tới kinh tế và ngược lại, kinh tế cũng có tác động tới các mặt khác. Một lần nữa: Tất cả đều phải gắn kết với nhau.

BẠN THẬT SỰ CÓ TẤT CẢ?

Câu hỏi tiếp theo mà các bạn hỏi tôi có thể là: "Zig, ông có thật sự cho rằng bất kỳ ai (kể cả tôi) cũng có thể đạt được cả tám đỉnh cao này không?"

Tôi xin trả lời là "Có". Tôi không hoàn toàn tin tất cả mọi người có thể trở thành triệu phú hay tỉ phú nhưng tôi có niềm tin rằng bất kỳ ai cũng có thể đạt tới đỉnh cao và đó là cái đích chúng ta phải đến để có thể đi cao hơn, xa hơn.

Đã có lúc, tôi từng suy nghĩ giống người thanh niên kia vì tôi luôn gắn sự an toàn với tiền và tiền với thành công. Nhưng cuộc sống đã cho tôi thấy thành công và hạnh phúc thật sự hoàn toàn xuất phát từ những thứ mà tiền không thể mua được. Xin các bạn đừng hiểu sai. Tôi và các bạn đều hiểu rõ tầm quan trọng của tiền và biết nó có thể mua được những gì. Tôi thích quần áo đẹp, một ngôi nhà lớn, thích có xe hơi tiện nghi, thích những kỳ nghỉ thật dễ chịu, thích trở thành thành viên trong một câu lạc bộ đồng quê tuyệt vời và thậm chí còn nhiều hơn thế nữa. Tuy nhiên, tôi lại yêu những thứ không mua được bằng tiền. Có tiền, tôi chỉ có thể mua được nhà, chứ không phải một mái ấm; một chiếc giường đẹp chứ không phải một giấc ngủ ngon; sự đầy đủ chứ không phải hạnh phúc thật sự; tiền cũng có thể giúp tôi có được những khoảng thời gian rỗi rãi nhưng không thể làm đầu óc thanh thản và cuối cùng, với tiền tôi có thể có một người đồng hành nhưng không phải là một người bạn.

Nếu bạn đặt tiền là yếu tố đầu tiên để đánh giá tiêu chuẩn sống, có thể bạn sẽ có rất nhiều tiền nhưng chẳng có gì đảm bảo chất lượng cuộc sống của bạn sẽ cải thiện. Tuy nhiên, nếu bạn đặt chất lượng cuộc sống lên hàng đầu thì chắc chắn mức sống của bạn sẽ được nâng lên. Với quan điểm này, bạn có thể đi tới cuối đường đời với những thứ mua được bằng tiền và sẽ nhận được

hiều điều quý giá hơn những gì tiền mang lại.

Các bạn nên xem xét kỹ lại 15 điều về “đỉnh cao” ở chương trước và lần lượt với từng điều, hãy tự hỏi bản thân: “Nếu tôi ở trên đỉnh cao rồi thì tôi đã có đủ tám điều mà Zig đã chỉ rõ ra ở phần đầu của chương 3 chưa?” Một sự phân tích kỹ lưỡng sẽ cho bạn thấy, nếu có cả sức khỏe và thành công thì khi bạn trên đỉnh cao, vị trí đó sẽ đảm bảo mang lại cho bạn cả sáu điều còn lại và thậm chí bạn sẽ trở nên khỏe mạnh và giàu có hơn rất nhiều. Một căn bệnh hiểm nghèo hay sự tàn tật có thể ảnh hưởng tới sức khỏe và khả năng tài chính nhưng bạn vẫn có thể khỏe mạnh về cảm xúc và tinh thần. Việc lựa chọn nghề nghiệp tương lai có thể làm nguồn thu nhập của bạn bị hạn chế nhưng với sự kiên trì, nhẫn nại và những quyết định đúng đắn, bạn sẽ cầm chắc phần thắng trong tay để trở nên giàu có hơn. Chinh phục đỉnh cao là một cuốn sách mang nội dung định hướng, nó giúp các bạn định hình kế hoạch của mình để biến mọi điều trở thành sự thật trong cuộc sống.

TÔI LÀM ĐƯỢC – BẠN CŨNG LÀM ĐƯỢC

Tôi dám chắc điều đó bởi chính tôi đã làm được. Thật lòng mà nói, khi viết cuốn Hẹn gặp trên đỉnh cao tôi đã nghĩ là cuộc đời thật tươi đẹp và quả thật là như thế (ít nhất là so với những gì mà tôi đã trải nghiệm). Tuy nhiên, nếu so với những gì mà tôi đạt được ngày hôm nay thì đó mới chỉ là sự khởi đầu. Sự phức tạp của những vấn đề trong cuộc sống hiện tại đã vượt qua hẳn các quan điểm mà tôi đã tưởng tượng gần 20 năm về trước.

Hẹn gặp trên đỉnh cao là sự mở đầu tốt đẹp cho cuộc sống sau này. Những mối quan hệ của tôi trở nên sâu sắc hơn, riêng tư hơn, tràn ngập tình yêu hơn và cũng được mở rộng hơn nhiều.

Trong cuốn Hẹn gặp trên đỉnh cao, tôi cam đoan là, các bạn có thể có mọi thứ mà mình mong chờ nếu các bạn giúp những người khác có được những thứ họ muốn. Bởi tôi là người luôn tuân thủ những nguyên tắc riêng của mình (cho dù là trong tiềm thức), nên tôi có thể giải bày một cách thẳng thắn và phải nói rằng triết lý này đã giúp tôi rất nhiều. Tôi có những thứ có thể mua và cả những thứ không mua được.

THẬT NGẠC NHIÊN

Tôi rất ngạc nhiên trước tác dụng của triết lý này. Tôi chuyên tâm giúp đỡ những độc giả của tôi và thật sự tôi không ý thức lắm về những thay đổi của mình.

Từng người trong gia đình lần lượt nhận xét về sự thay đổi của tôi. Đó là những lời nhận xét hoàn toàn tích cực. Theo như họ nói, tôi trở nên thoải mái, dễ tính và quan tâm tới gia đình nhiều hơn trước. Họ còn cho rằng, chưa bao giờ trông tôi lại hạnh phúc, khỏe mạnh và mãn nguyện hơn thế. Có vẻ việc nói chuyện với tôi về gia đình, về những vấn đề xã hội không còn khó khăn như trước, ít ra là họ không bị cắt ngang câu chuyện để nói về những việc làm ăn hay dự án tiếp theo như trước kia.

Kết quả là tôi đã hòa đồng với mọi người trong gia đình hơn, lúc nào tôi cũng sẵn lòng trò chuyện và không cần phải cố gắng thu hút sự chú ý của mọi người. Họ để ý thấy tôi có nhiều bạn hơn trước (không còn đơn thuần là quen biết). Và thay vì sự độc đoán, tôi trở nên dân chủ hơn khi tranh luận vấn đề nên các con tôi cho rằng tôi đã thực tế hơn và cảm ơn tôi vì đã trân trọng những cảm xúc của chúng.

Vậy trước kia tôi là người như thế nào? Câu hỏi này buộc tôi phải xem xét kỹ lưỡng việc tôi đã xuất phát từ đâu để có được vị trí ngày hôm nay. Sự khác biệt ở đây là gì?

Sự khác biệt ư? Tôi đã đạt được đỉnh cao. Điều này thật tuyệt vời. Sự kiên trì cố gắng đã qua đi nhưng những nỗ lực lớn nhất vẫn luôn tồn tại như một phần tất yếu trong cuộc sống của tôi và hơn bao giờ hết, những mục tiêu của tôi ngày càng trở nên tham vọng hơn.

Tin tốt lành cho các bạn: tôi hay bất kỳ nhân vật nào được nhắc đến trong Chinh phục đỉnh cao không độc quyền giữ vị trí “đỉnh cao”. Vẫn còn rất nhiều chỗ dành cho các bạn. Vấn đề ở đây là càng có nhiều người đạt được đỉnh cao và vượt qua nó thì hành trình cho những người theo sau họ như bạn bè, người thân và những người khác sẽ dễ dàng hơn. Chìa khóa cho sự thành công ở đây là: Hãy giúp những người khác đạt được những điều họ mong muốn. Đây là một cuộc hành trình vất vả mà bạn không thể đơn thương độc mã được. Bạn sẽ thắc mắc “Nhưng, Zig, tôi cứ nghĩ cuốn sách này sẽ khác cơ đấy. Chẳng phải chính ông đã nói như thế ở Hẹn gặp trên đỉnh cao và cả những cuốn sách khác hay sao? Ông nhấn mạnh điều đó mỗi lần ông đứng lên phát biểu cơ mà.”

Tôi đã và đang làm thế đấy thưa các bạn. Sự thật vẫn và sẽ là như thế thôi. Sự khác biệt ở Chinh phục đỉnh cao là cuốn sách này không chỉ nói lên sự thật mà còn phân tích, lý giải, phơi bày, xác định và chứng minh những sự thật đó.

TẤT NHIÊN LÀ BẠN CÓ THỂ

Giả sử: bạn nhận được những gì tốt đẹp mà tôi đã nói đến, tôi vẫn cần hỏi bạn một vài câu hỏi. Sau đó, tôi sẽ lấy một ví dụ để chứng minh bạn đã có được những điều kiện cần thiết để đạt đến đỉnh cao.

Câu hỏi thứ nhất: Đây là câu hỏi mà chỉ bạn mới có thể trả lời: “Tôi có thật sự thoải mái với những gì tôi có trong sổ tám điều (hạnh phúc, sức khỏe, sự thịnh vượng, sự đảm bảo, bạn bè, yên bình, mối quan hệ gia đình tốt và hy vọng) tạo nên thành công hay không?”.

Câu hỏi thứ hai: “Nếu trong năm, mười, hay hai mươi năm nữa, tôi vẫn tiếp tục làm những việc tôi đã làm thì liệu tôi có cảm thấy thỏa mãn với việc tôi là ai, tôi đang ở đâu và tôi có những gì hay không?” Nếu bạn trả lời là “Không” thì hãy thư giãn một chút. Câu trả lời hoàn toàn nằm trong tầm tay của bạn.

Khi đọc phần còn lại của chương sách này, các bạn hãy xem xét khía cạnh triết lý cho sự phát triển và tiến bộ trong tương lai.

BẢO ĐẢM CÔNG VIỆC? KHÔNG BẢO ĐẢM VIỆC LÀM? CÓ

Cuối những năm 1980, sự bảo đảm công việc đã biến mất. Đặc biệt trong bối cảnh hàng loạt công ty phải sa thải và cắt giảm hàng trăm, thậm chí hàng nghìn công nhân thì thực tế đó trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, sự bảo đảm việc làm vẫn được giữ vững. Trong bối cảnh thiếu ổn định về công việc như hiện nay, vẫn còn rất nhiều chủ doanh nghiệp khẳng định sự bảo đảm việc làm đang ngày càng tăng lên.

Người biết cống hiến sẽ được bảo đảm việc làm

Con rể tôi, Richard Oates là thanh tra giám sát cho một trong những công ty xây dựng lớn nhất quốc gia. Richard đã làm việc ở đó được năm năm và trong suốt thời gian đó, chưa bao giờ đi làm muộn. Richard thật sự hứng thú với công việc và luôn nỗ lực làm tốt hơn những gì cần làm.

Những hành động và thái độ đó tạo nên sự bảo đảm về công việc miễn là công ty đó vẫn tồn tại. Tuy nhiên, có những điều vẫn nằm ngoài tầm kiểm soát của con người. Nếu công ty đi xuống, Richard sẽ nhận được lời đề nghị gì từ ông chủ của mình? Hãy nhớ, Richard đã cống hiến tất cả sự trung thành, tận tụy, say mê, có thái độ hợp tác với đồng nghiệp cũng như nhiều phẩm chất khác.

Câu hỏi: Richard có phải là mẫu người mà bạn muốn làm việc cùng, làm việc cho hay thuê tuyển?

Câu hỏi: Điều đó có mang lại sự bảo đảm việc làm cho Richard không?

Câu hỏi: Nếu cũng làm việc như Richard, bạn có được sự bảo đảm về công việc không?

Cập nhật: Ngày 8 tháng 2 năm 1994, Richard đã nhận lời làm việc cho tập đoàn Zig Ziglar và vẫn mang theo sự say mê nhiệt tình như thế vào công việc mới.

Kết quả: Ngày 23 tháng 6 năm 1996, Richard được bổ nhiệm làm COO (Giám đốc điều hành) của tập đoàn Zig Ziglar.

Bảo đảm việc làm = Không ngừng học hỏi

Một ví dụ điển hình về mẫu người không ngừng học tập là: Laurie Magers. Cô là trợ lý chính của tôi từ năm 1977. Khi đến làm việc cho tôi, Laurie mới chỉ học đến trình độ phổ thông nhưng cô hiểu rõ rằng vẫn có thể tiếp tục việc học hành. Cô là một người ham đọc sách và có khả năng từ vựng rất tốt. Nhiều năm nay, Laurie đều chăm chỉ nghe giảng và thảo luận về những vấn đề cơ bản.

Kết quả: Gần đây, trong đợt đánh giá những nhân viên chủ chốt của công ty, Laurie giành được số điểm rất cao. Đối với tôi, điều này mang rất nhiều ý nghĩa. Bởi vì, Laurie tiếp tục theo đuổi việc học hành để phục vụ cho công việc và cả cuộc sống nên cô không chỉ có sự bảo đảm nghề nghiệp mà còn có cả sự bảo đảm việc làm ở công ty chúng tôi.

Câu hỏi của bạn: Làm thế nào để có được sự bảo đảm việc làm trong một thế giới không có sự bảo đảm công việc? Trước khi trả lời, chúng ta hãy cùng nhau xem xét vài câu hỏi khác nữa:

NHỮNG CÂU HỎI CẦN CÓ CÂU TRẢ LỜI

Câu hỏi: Bạn có trung thực và thông minh? Nếu bạn không cười và suy nghĩ về bản thân, câu trả lời đương nhiên là có! Nhưng có phải sự trung thực hay thông minh đó đã khiến bạn do dự không?

Câu hỏi tiếp theo: Theo quy tắc chung, trước một kỳ nghỉ, bạn có bao giờ làm việc nhiều gấp hai hay ba lần ngày thường không?

Câu hỏi khác: Nếu biết được “tại sao” trước kỳ nghỉ bạn lại đạt được hiệu quả như vậy và rồi sau đó lại lặp lại quá trình làm việc bình thường của mình thì điều đó có nghĩa là bạn sẽ có giá trị với bản thân, gia đình, công ty và xã hội hơn không?

Một câu hỏi tiếp theo: Vào đêm trước ngày nghỉ một ngày, bạn có lấy một tờ giấy và viết: “Ngày mai mình phải làm...” rồi sau đó liệt kê những việc phải làm không? (Tôi chắc là các bạn sẽ trả lời có). Đây chính là việc “xác định mục tiêu” và nó rất quan trọng.

Tiếp theo, bạn sắp xếp lại danh sách những công việc cần làm theo mức độ quan trọng và chịu trách nhiệm để hoàn thành những việc đó bởi bạn biết rằng, nếu bạn không làm, sẽ có người thay thế vị trí của bạn.

Khi bạn thừa nhận trách nhiệm có nghĩa là bạn cam kết hoàn thành trách nhiệm đó. Đáng tiếc, không phải ai cũng làm được điều đó.

TỰ LÀM CHỦ BẢN THÂN

Vấn đề này khá thú vị bởi một khi bạn đã xác định được mục tiêu, chịu trách nhiệm hoàn thành công việc và cam kết hành động có nghĩa bạn đã suy nghĩ như một người biết tự làm chủ bản thân.

Sau đó, bạn hoàn toàn thoải mái khi tiến hành những hoạt động tiếp theo. Bạn đến chỗ làm

đúng giờ và vì thế bạn là người “đúng giờ”. Bạn bắt tay làm việc “ngay lập tức” và biến mình thành người tự giác. Bạn có hứng thú làm việc rất cao và lạc quan sẽ hoàn thành mọi việc mà bạn vạch ra cho mình. Bạn nhiệt tình với công việc và làm mọi việc một cách dứt khoát, bạn đã có sự lựa chọn sáng suốt cho dù công việc tiếp theo có thể rất khó chịu.

Nếu bị phân tán khi làm việc, hãy nhắc nhở bản thân phải tập trung vào công việc và không bị sao nhãng. Bởi vì không có “ngày mai” cho việc bạn làm, nên hãy gắng kiên trì làm hết mọi việc. Về điểm này, tư duy tích cực sẽ đẩy bạn vào guồng quay và bạn sẽ theo đà hoàn thành các công việc.

Con gái Cindy của tôi cho biết, khi áp dụng thái độ “ngày – trước – kỳ – nghỉ” và sau đó kiểm tra lại danh sách những việc đã hoàn thành trong ngày, Cindy thấy mọi chuyện tốt hơn và khá hài lòng về bản thân mình (hình ảnh bản thân) cũng như khả năng kiểm soát chính mình. Điều này cũng làm tăng sự tự tin và mức độ hoàn thành công việc của con gái tôi. Khi làm việc, Cindy để ý rằng năng lực của mình đã tăng lên. Chắc hẳn bạn cũng nhận thấy điều tương tự vào ngày trước kỳ nghỉ của mình?

HIỆU QUẢ CÔNG VIỆC

Nếu gặp phải trở ngại không thể tránh được trong khi đang làm việc thì tài xoay sở, sự sáng tạo và hiểu biết của bạn sẽ được phát huy tối đa bởi lúc đó bạn bị cuốn vào vòng xoáy và buộc phải làm thế. Điều này ảnh hưởng khá sâu sắc tới hiệu quả tổng thể và thậm chí có ảnh hưởng tới mọi việc. Bạn kết hợp tất cả các yếu tố này với nhau và sẽ có thể thật sự tập trung vào công việc cho tới khi hoàn thành nó.

Tôi hiểu được ý nghĩa của việc chuyên tâm vào công việc từ một cuộc nói chuyện gần đây với Roger Staubach – người đoạt giải Heisman Trophy và là cầu thủ của đội Dallas Cowboy nổi tiếng. Ông nói, ở Annapolis, ông luôn đạt được đẳng cấp cao nhất trong mùa giải. Lúc đó, quỹ thời gian của ông rất eo hẹp: ông phải tổ chức, phải tập trung và hành động ngay lập tức. Và đó cũng chính là những gì bạn phải làm ngay trước ngày nghỉ.

Khi hoàn thành xong một việc nào đó, bạn có thể thấy mình thậm chí đã làm được nhiều việc hơn so với kế hoạch đề ra. “Tin tưởng” là một trong những từ có sức mạnh nhất bởi nó thể hiện bạn hoàn toàn tập trung vào mục tiêu của mình. Chúng ta có thể đo được tốc độ, chiều dài hay trí thông minh và nhiều thứ khác nhưng không thể đo được “trái tim” bởi đó là “sự điều khiển”, “khao khát”, “mong muốn” và những điều tương tự. Khi được hỏi về việc làm thế nào anh có thể phá được kỷ lục thế giới, một vận động viên nhảy cao đã trả lời: “Tôi để trái tim dẫn lối, tôi chỉ làm theo những gì trái tim mách bảo.”

HƠN CẢ SUY NGHĨ TÍCH CỰC

Niềm tin tích cực đi cùng với suy nghĩ tích cực và góp phần mang lại cho bạn tự do và tự tin để có thể phát huy khả năng của mình. Niềm tin tích cực biến giấc mơ của bạn thành hiện thực, đem lại cho bạn cảm giác, khát vọng. Điều đó là hoàn toàn có lý bởi chúng ta có thể đo được chỉ số IQ của một người nhưng không thể đo được chỉ số EI (trí tuệ cảm xúc) của họ. Theo nghiên cứu mới đây của nhà tâm lý học Daniel Goleman, chỉ số EI thậm chí còn quan trọng hơn IQ bởi nó góp phần mang lại năng lượng, khả năng tự chủ, nguyên tắc và hàng loạt những điều không thể thấy được để tạo ra “thành công”. Chính vì thế, họ có thể đạt được nhiều điều lớn lao hơn. Tôi sẽ còn nói đến vấn đề này nhiều hơn nhưng có một điều chắc chắn là niềm tin tích cực sẽ giúp chúng ta có được sự bảo đảm công việc trong một thế giới mà điều đó không còn tồn tại nữa.

Có lẽ điểm thú vị nhất của thái độ ngày trước kỳ nghỉ là thực tế: đồng nghiệp của bạn có thể bắt kịp tiến độ làm việc của bạn và đương nhiên, giá trị của bạn đối với công ty sẽ không chỉ là hiệu quả của riêng bạn. Điều đó cũng cải thiện được sự bảo đảm việc làm bởi nó cho thấy, bạn sẽ như một “cầu thủ trong đội bóng” tạo “đà” cho những người còn lại. Theo Mary Lou Retton,

người đoạt cúp vàng thể dục thể thao tại Olympic 1984 thì những chữ cái đầu trong từ “team” tạo thành cụm: “Nếu cùng nhau, chúng ta có thể đạt được nhiều hơn thế.” Điều này thật đúng đắn bởi nó cho thấy, một cá nhân có thể ghi bàn nhưng cả đội mới tạo thành chiến thắng.

Trong ngày trước kỳ nghỉ dù bạn làm nhiều gấp đôi hay gấp ba bình thường thì khi kết thúc một ngày, bạn vẫn tràn đầy năng lượng. Ngược lại, những ngày mà bạn cảm thấy mệt mỏi là những ngày bạn làm việc một cách đối phó. Đến cuối những ngày đó, bạn sẽ tự nhủ với bản thân “Tôi không biết liệu có thể kiểm soát mọi việc thêm được nữa không!” Hơn nữa, bạn sẽ bắt đầu moi móc lỗi và dần dần trở thành một người hay chỉ trích. Đó chính là lúc, sự bảo đảm công việc của bạn sẽ tụt về con số 0.

Khi hiệu quả làm việc tăng lên ở ngày trước kỳ nghỉ, bạn sẽ thật sự cảm thấy thoải mái. Ý thức về hình ảnh bản thân và sự tự tin của bạn sẽ tăng lên và bạn sẽ có thể chinh phục đỉnh cao. Bạn tự nhận thấy mình đã làm việc rất tốt và bạn muốn khoe ngay với gia đình những gì mình đã làm được. “Ồi con trai của bố! Hôm nay thật là một ngày tuyệt vời!” Bạn bắt đầu vẽ ra viễn cảnh nhận được sự đón tiếp nồng nhiệt. Thử tưởng tượng xem, mọi người sẽ vui như thế nào, rồi việc đóng gói đồ đạc và chờ đợi chuyển đi nghỉ mát sẽ thú vị biết bao thay vì phải làm những việc lặt vặt trong nhà. Vâng, bạn sẽ thật sự phấn khởi bởi bạn là người làm việc hiệu quả.

HÃY TẠM DỪNG VÀ CÙNG TÔI SUY NGẪM

Thưa quý độc giả thân mến, xin các bạn hãy từ từ và suy ngẫm một cách cẩn thận về những câu hỏi tiếp theo của tôi. Hãy chú ý, tôi nói là nên làm việc linh hoạt hơn chứ không phải lâu hơn hay chăm chỉ hơn.

Câu hỏi: Nếu thật sự bạn làm việc hiệu quả trước kỳ nghỉ thì mọi ngày khác bạn có thể làm như vậy không?

Câu hỏi: Bạn có cho rằng những gì mình làm ngoài công việc chính (chẳng hạn như lên kế hoạch vào đêm hôm trước) có vai trò quyết định trong việc nâng cao hiệu quả làm việc của bạn không?

Câu hỏi: Bạn có tin người chủ có thể sa thải những nhân viên đã áp dụng thái độ “ngày – trước – kì – nghỉ” vào mọi ngày làm việc không? Câu trả lời quá rõ ràng phải không?

Câu hỏi: Nếu lên kế hoạch công việc vào đêm hôm trước của ngày trước ngày nghỉ và làm việc thật sự hiệu quả vào ngày hôm sau thì có nghĩa là bạn có thể đạt hiệu quả làm việc cao hơn nếu dự trù khoảng thời gian dành cho gia đình, vui chơi giải trí và luyện tập từ trước? Nhưng trên hết, lý do mà bạn quyết định có kỳ nghỉ đặc biệt này là vì bạn đã lên kế hoạch cho nó. Khi bạn lên kế hoạch cho một việc gì đó thì luôn có những việc ngoại lệ.

Câu hỏi: Khi bạn đọc lại những điều trên, liệu bạn có thấy “cân bằng” trong cuộc sống không? Và điều đó có mang lại cho bạn những cơ hội tốt hơn không?

Những gì tôi nói đến chính là kiểm soát một ngày của bạn bằng thời gian và cuộc sống của bạn dựa trên quan điểm sống. Bạn phải quyết tâm kiểm soát mình, làm việc vào ngày trước kỳ nghỉ rồi sau đó mới có thể điều khiển hoặc dẫn dắt người khác làm theo mình. Kiểm soát bản thân bao gồm cả việc có một tầm nhìn – không chỉ đối với một kỳ nghỉ mà còn nhiều hơn thế nữa. Helen Keller đã nói rõ về tầm quan trọng của việc có một tầm nhìn: Mọi việc có thể tệ hơn rất nhiều nếu chúng ta không có tầm nhìn và một hoàn cảnh tốt. Solomon nói: “Nơi nào không có tầm nhìn, nơi ấy con người sẽ trở nên mục nát.” (Pro. 29:18 KJV) còn Jesse Stoner Zemel nói: “Tầm nhìn là một bức tranh luôn rõ ràng về kết quả có định hướng của tương lai mà bạn vạch ra.” Đó là một giấc mơ có định hướng.

THỜI ĐIỂM HÀNH ĐỘNG

Bước tiếp theo có thể được coi là bước đột phá quan trọng nhất trong quá trình phát triển của mỗi người. Đó là “việc phải làm”.

Hai suy nghĩ được đặt ra: Trước hết, trước khi đi nghỉ, bạn biết không nhiều về công việc của mình so với 24 giờ trước đó, tuy nhiên bạn lại làm việc hiệu quả hơn. Thứ hai, nếu bạn biết sắp xếp, thừa nhận, phát triển và áp dụng những thế mạnh mà mình đã có trong một ngày thì có phải bạn sẽ được đảm bảo công việc và có được một cuộc sống cân bằng hơn hay không?

ĐIỀU NÀY KHÔNG THỂ XẢY RA

Về điểm này, có thể bạn sẽ tự nhủ: “Vâng, đúng rồi ngài Zig a. Nhưng giả sử, công ty tôi cũng làm những việc như hàng trăm, thậm chí hàng ngàn công ty khác vẫn làm thì sao? Công ty ngày càng bị thu nhỏ, phá sản rồi phải sáp nhập với công ty khác hoặc có người khác vào và cướp mất công việc của tôi. Lúc đó tôi phải làm gì?”

Đó là một câu hỏi rất hay. Tôi xin phép được trả lời câu hỏi này với một ví dụ mang tính giả định. Giả sử đội bóng Cowboys Dallas bị giải tán. Khi đó, chủ tịch câu lạc bộ, Jerry Jones sẽ triệu tập tất cả các vận động viên lại và thông báo cho họ tin buồn và họ chính thức thất nghiệp. Bạn có tin rằng Emmitt Smith, Troy Aikman, Nate Newton, Larry Allen, Chad Hennings, Darren Woodson và nhiều vận động viên khác có thể có cơ hội ở những nơi khác không? Câu hỏi tiếp theo: Có phải họ kiếm được việc khác là bởi vì họ đã chơi cho Cowboys hay không?

Một câu hỏi nữa: Giả sử công ty của bạn vì một lý do nào đó xuống dốc hoặc bạn bị sa thải, bạn có thể xin được việc làm ở nơi khác vì bạn đã từng được công ty XYZ thuê tuyển không? Hay bạn xin được việc là vì bạn đã làm việc rất tốt ở công ty XYZ? Các bạn hãy suy ngẫm câu hỏi đó.

Suy ngẫm sâu hơn: Theo bạn, nếu hàng ngày bạn làm việc như ngày trước kỳ nghỉ, bạn sẽ nhận được điều gì? Tất cả những điều này cuối cùng đều hướng tới một thực tế: Chúng ta có thể tự tạo ra sự bảo đảm việc làm trong một thế giới có nhiều biến động về công việc.

Suy ngẫm sau cùng: Có nhiều người thất nghiệp do không thể tìm được công việc mới tốt hơn nhưng cũng có nhiều người thành công. Họ tìm được công việc tốt hơn, thậm chí tự kinh doanh và làm ăn phát đạt. Đó là bởi họ biết thích nghi chứ không phải đối phó lại hoàn cảnh.

QUAY TRỞ LẠI VỚI BẢO ĐẢM VIỆC LÀM

Các bạn có nhớ những từ được in nghiêng ở các phần trước? Nếu xem xét những từ đó một cách cẩn thận, bạn biết rằng mình là người trung thực, thông minh, có chí hướng, có óc tổ chức, có trách nhiệm, có thể tin tưởng, đúng hẹn, có động lực, lạc quan, nhiệt tình, quyết đoán, có những lựa chọn đúng đắn, có quan điểm, v.v.... Bạn cũng nhận ra mình là một tín đồ, một người kiệt xuất và là một thành viên trong cộng đồng. Điều thú vị là, những phẩm chất này là những kỹ năng mà bạn có thể học và rèn luyện. Đặc biệt, nếu thường xuyên sử dụng chúng, bạn có thể duy trì và làm việc theo kiểu “ngày – trước – kỳ – nghỉ”.

Đó là những phẩm chất mà người chiến thắng có và luôn dùng đến. Trong trường hợp bạn băn khoăn tại sao bạn – với những phẩm chất tuyệt vời – lại không thể tiến xa hơn, hãy để tôi giải thích bằng một phép loại trừ đơn giản. Nếu bạn là người trung thực và nếu ai đó chuyển một triệu đô-la vào tài khoản của bạn, bạn sẽ không bao giờ sử dụng số tiền đó cho tới khi biết chắc nó đã nằm trong tài khoản của bạn. Tuy nhiên, khi bạn biết rằng số tiền đó chắc chắn đã nằm trong tài khoản và là tiền hợp pháp, chắc chắn bạn sẽ dùng nó, đúng không?

Câu hỏi: Ví dụ này có giúp bạn hiểu hơn tại sao chúng ta cần lợi dụng “phẩm chất”, để làm ra ngày càng nhiều tiền hơn và nhận được những giá trị tinh thần quý báu mà tiền không thể mua được?

Hơn 40 năm trưởng thành, phát triển và có được kinh nghiệm thông qua giảng dạy đã giúp tôi

nhận ra, đại đa số những người không hề có ý tưởng gì lại có những phẩm chất cần thiết để thành công nổi trội. Câu hỏi: Đã bao giờ bạn ngồi suy ngẫm về tất cả những gì bạn sẽ làm vào ngày – trước – kỳ – nghỉ chưa? Bạn có nhận ra rằng bạn đã và đang áp dụng những yếu tố đó một cách tự nhiên theo bản năng của mình không?

Earl Loomis đã nói: “Khi bạn cố gắng chối bỏ tài năng và năng lực của mình cũng có nghĩa là bạn đang chối bỏ lợi ích mà những điều đó mang lại cho bản thân, gia đình, bạn bè và cộng đồng.”

Với suy nghĩ như vậy, hãy xem đây là một bước đi quan trọng. Về phía mình, tôi thấy rằng điều này hiệu quả – với tôi và hàng nghìn người khác.

HÀNH ĐỘNG = LỢI ÍCH

Hãy tự giúp bản thân. Bây giờ thì ngừng đọc và ghi ra bản tự hứa dưới đây. Trước khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ nhận ra tầm quan trọng của việc làm như vậy. Nhiều nghiên cứu đã chứng minh việc tự hứa với bản thân có ảnh hưởng trực tiếp tới những gì bạn làm. Trong bản tự hứa này, chúng ta hãy đặt những đặc điểm phẩm chất mà bạn có lên đầu tiên và ở thì hiện tại. Mỗi ngày vài lần, bạn hãy đọc lại bản tự hứa này vài lần nhưng bạn nên làm điều đó trước khi bắt đầu một ngày mới và trước khi kết thúc một ngày:

Tôi, _____, là một người thật thà, thông minh, có chí hướng, có óc tổ chức, có trách nhiệm, có thể tin cậy và luôn đúng giờ. Tôi sống tích cực, lạc quan, nhiệt tình, chủ động và có thể tập trung cao độ. Tôi quyết đoán, có khả năng, có kỷ luật, kiên trì, hiểu biết, sáng tạo, tháo vát, luôn có những sự lựa chọn đúng đắn. Tôi là một tín đồ thông minh nhưng có xúc cảm, tự tin và là một nhân tài. Tôi luôn tràn đầy sinh lực, có khả năng tự chủ và có ý thức bản thân lành mạnh, có thể kiểm soát bản thân tốt. Đây là những phẩm chất của một người chiến thắng mà khi sinh ra tôi đã có. Bằng việc áp dụng chúng hàng ngày, tôi sẽ duy trì được đà làm việc của mình và bảo đảm công việc trong một thế giới không sự bảo đảm việc làm. Chúng cũng sẽ giúp tôi đạt được những giá vật chất và tinh thần to lớn.

Ghi nhớ: Hãy hành động ngay bây giờ để có được điều bạn muốn. Bản tự hứa này là một phần trong quy trình.

CHƯƠNG 4: TRÁCH NHIỆM LÀ CỦA BẠN

Chịu trách nhiệm cho cách cư xử, việc chi tiêu và hành động của bản thân và không bao giờ trốn tránh trách nhiệm là phẩm chất cần có nhất trong thế kỷ tới.

--Barbara Tuchman

Tiến sĩ Blanche Brick từng nhận xét: “Chúng ta đòi hỏi trách nhiệm tập thể đối với vấn đề hàng giả hoặc ô nhiễm môi trường, tuy nhiên chúng ta lại không nói đến trách nhiệm của từng cá nhân với hành động của mình. Có lẽ xử lý một miếng thịt ôi dễ dàng hơn nhiều việc điều chỉnh hành vi của con người.”

LỰA CHỌN LÀ CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG

Câu hỏi thứ nhất: Bạn có tin rằng, trong vòng hai tuần tới, bạn sẽ làm một điều gì đó khiến cuộc sống của bạn, gia đình và công việc của bạn trở nên tồi tệ hơn không?

Câu hỏi thứ hai: Bạn có tin trong hai tuần tới bạn có thể khiến cuộc sống cá nhân, gia đình và công việc của bạn tốt đẹp hơn không?

Câu hỏi thứ ba: Bạn tin các lựa chọn đó là của bạn chứ?

Câu hỏi thứ tư: Bạn có tin mọi sự lựa chọn của mình đều mang lại kết quả tốt đẹp không?

Nếu bạn trả lời “Có” cho cả bốn câu hỏi trên, hãy để tôi giúp bạn hiểu hơn những điều bạn vừa đồng ý. Bạn vừa nói: “Tôi không quan tâm quá khứ của mình tồi tệ hay tốt đẹp thế nào, tôi cũng chẳng quan tâm hoàn cảnh hiện tại tốt hay xấu ra sao, chỉ biết là hiện giờ tôi có thể làm những điều đặc biệt có thể khiến tương lai của tôi tốt đẹp hơn hoặc tồi tệ đi và đó là lựa chọn của tôi.”

Nhận thức đó rất sâu sắc bởi như vậy có nghĩa là: “Tôi không phải là một nạn nhân. Tôi có thể làm được rất nhiều thứ khiến tương lai của tôi tốt đẹp hơn hoặc tồi tệ đi và những lựa chọn đúng đắn hoàn toàn phụ thuộc vào bản thân tôi. Thừa nhận việc này sẽ kéo bạn ra khỏi “trò chơi đổ lỗi” và buộc bạn phải làm nhiều hơn.

Vậy nếu đồng ý và thật sự có trách nhiệm về tương lai của mình thì chứng tỏ bạn đang có một bước ngoặt lớn và đã tiến bộ đáng kể. Khi quyết định nhận trách nhiệm về những gì mình làm tức là bạn nhận trách nhiệm về tương lai của bạn. Đó gần như là điều quan trọng nhất, bởi nếu bạn không chịu trách nhiệm về tương lai của mình thì nó sẽ bị phó mặc cho may rủi và may rủi là sự cám dỗ đầy nghiệt ngã.

LẬP KẾ HOẠCH – CHUẨN BỊ – MONG CHỜ

Để vượt qua đỉnh cao, bạn phải lên kế hoạch để chiến thắng và đó phải là một kế hoạch khả thi. Tin vui là bạn sẽ có đủ thời gian để bắt tay vào thực hiện điều đó. Việc đến đích của bạn đã được dự trù từ lâu. Từ khi sinh ra, bạn đã là người chiến thắng. Ví dụ tiếp theo sẽ làm sáng tỏ điều đó.

James Parker đã nói: “Sự có mặt của bạn trên cuộc đời chứng tỏ bạn đã trở thành người chiến thắng trước khi ra đời. Một tinh trùng “gặp” một trứng, kết hợp với nhau và bạn được hình thành.”

Hãy suy nghĩ về điều đó và bạn sẽ cảm thấy dễ dàng hơn khi đối mặt với những khó khăn không thể vượt qua. Bạn đã giành chiến thắng, bạn là người thích hợp và trong cuốn Chinh phục đỉnh cao này, bạn sẽ học được cách làm thế nào để xây dựng một kế hoạch hợp lý và

thành công hơn nữa. Tóm lại, đây sẽ là điều kiện đảm bảo cho việc giành thắng lợi trong trò chơi cuộc đời.

Bobby Knight, huấn luyện viên trưởng của đội bóng rổ và là người đã ba lần giành chức vô địch cúp quốc gia tại Đại học Ấn Độ, đã nói: “Ý chí chiến thắng sẽ trở nên vô nghĩa nếu không có sự sẵn sàng chuẩn bị để giành chiến thắng.” Và ông đã đúng.

Suy ngẫm: Giờ là thời điểm để ghi lại kế hoạch cho trò chơi. Ba từ lập kế hoạch chuẩn bị và mong chờ khi được thực hiện sẽ quyết định cuộc sống hiện tại và tương lai của bạn. Nếu không hài lòng với mức độ thành công đã đạt được, bạn phải thay đổi kế hoạch, sự chuẩn bị và kỳ vọng của bạn vào tương lai. Hơn nữa, bạn phải gạt bỏ tất cả những quan điểm sai lầm và tránh những hành vi phá hoại.

NƠI Ở CÓ LÀM NÊN SỰ KHÁC BIỆT?

Nghiên cứu về các doanh nghiệp cho thấy, có những người kiếm được nhiều tiền hơn sau khi chuyển đến thành phố mới.

Vấn đề ở đây là, nơi ở không phải là yếu tố quyết định. “Nhưng hãy chờ chút, Ziglar,” bạn nói, “Ông vừa nói rằng họ kiếm ra tiền sau khi họ chuyển chỗ cơ mà.” Điều đó hoàn toàn đúng. Họ làm được thế bởi họ đã lên kế hoạch làm ăn ở thành phố mới của mình. Họ đã chuẩn bị để kiếm được tiền và do đó, một cách chính đáng, họ sẽ kiếm ra tiền. Không chỉ có thế, họ còn cam kết đạt được điều đó.

Thực tế: Bạn không cần phải di chuyển mới có thể lập kế hoạch, chuẩn bị, mong chờ và cam kết.

Khi dành thời gian lập kế hoạch và chuẩn bị cho tương lai, một cách vô thức, bạn đã vạch ra mục tiêu cho cuộc sống. Bởi bạn phải chịu trách nhiệm cho chính tương lai của mình và không muốn đánh mất cơ hội, nên hãy sáng suốt lựa chọn các mục tiêu mà kế hoạch của bạn đề ra. Điều này hoàn toàn có thể thực hiện được bằng cách tự viết ra những mục tiêu.

Ví dụ và câu chuyện sau đây sẽ giúp bạn hiểu rõ tại sao việc phát triển mục tiêu của bản thân lại quan trọng đối với việc tạo nên thành công và là một đặc trưng của những người đã đạt đến đỉnh cao.

NHIỆM VỤ KHẢ THI

Mục tiêu đề ra của tập đoàn Zig Ziglar là:

Một người ông đi dạo với cháu trai trên bờ biển. Người ông cúi xuống, nhặt một con sand dollar (tên một loài thủy sinh) và ném xuống nước. Thấy vậy, cậu bé liền hỏi ông: “Ông ơi, ông đang làm gì đấy ạ?”

Người ông chỉ mỉm cười và nói: “Cháu ngoan, những con sand dollar này là loài thủy sinh. Nếu ông không ném chúng trở lại biển khơi, chúng sẽ chết dưới ánh mặt trời.”

Cậu bé hỏi lại: “Nhưng ông ơi, có hàng nghìn con như vậy. Liệu việc này có thay đổi được gì không hả ông?”

Người ông lặng lẽ cúi xuống, nhặt một con sand dollar khác, ném xuống biển và trả lời: “Với con sand dollar này, điều đó cũng có thể làm nên sự khác biệt rất lớn.”

Thông điệp: Tiến sĩ John C. Maxwell đã nói, một người bình thường có ảnh hưởng tới hơn 10.000 người khác trong cuộc đời họ. Có thể bạn không thay đổi được cả thế giới, nhưng khi

thay đổi thế giới của chính mình, bạn đã có một bước tiến quan trọng để làm thay đổi thế giới của người khác, dù có thể bạn không biết nhiều người trong số họ.

BẠN SẼ LÀ NGƯỜI LÀM NÊN SỰ KHÁC BIỆT

Ai đó đã từng nói rằng, một hạt mưa không thể làm nên trận lũ và một bông tuyết cũng chẳng thể tạo thành một trận bão tuyết, nhưng thực tế là mỗi yếu tố nhỏ đều góp phần tạo ra một điều to lớn hơn. Tuy nhiên, có quá nhiều người lại nói rằng: “Tôi thì làm được cái gì chứ?” Hãy cúi xuống và mở rộng lòng giúp đỡ những người đang gặp khó khăn. Nếu có thể, hãy động viên những người xung quanh và thông qua họ, bạn còn có thể ảnh hưởng tới rất nhiều người khác.

MỘT TẤM GƯƠNG LỚN

Một trong những người đặc biệt nhất mà tôi từng được biết đến là Charlie Wedemeyer ở Los Gatos, California. Charlie đã dẫn dắt đội bóng chày trường trung học Los Gatos giành chiếc cúp vô địch toàn bang. Tôi vẫn nhớ ngày tôi tham dự một buổi tập cùng Charlie và đội bóng của ông. Cuộc nói chuyện của tôi và ông đôi khi bị gián đoạn khi trợ lý huấn luyện viên chạy lại và hỏi những câu hỏi về phòng thủ và tấn công. Không do dự, Charlie, này giờ vẫn quan sát những gì diễn ra trong khi nói chuyện với tôi, ngay lập tức truyền đạt những kinh nghiệm, kỹ năng mà ông có.

Điều đáng ngạc nhiên ở đây là, mắt và miệng là hai bộ phận duy nhất trên cơ thể ông có thể cử động. Charlie bị bệnh xơ cứng teo cơ. Căn bệnh này khiến ông không thể nói. Vợ ông, Lucy trở thành thông dịch viên cho ông. Bà đọc cử động môi của ông và truyền đạt lại những gì ông muốn nói.

Charlie là người đặc biệt và hài hước nhất mà tôi từng gặp. Mặc dù đi lại hết sức khó khăn, ông vẫn thường xuyên có những buổi nói chuyện ở các trường học, doanh nghiệp, nhà tù và nhà thờ. Những gì ông nói được Lucy chuyển thành lời. Có lẽ trên khắp nước Mỹ, ông là diễn giả duy nhất không thể nói thành lời được. Cuộc đời ông và người vợ yêu quý chính là những thông điệp đầy sức mạnh về hy vọng, tình yêu và một tinh thần bất diệt. Cả hai người đều có khao khát làm nên sự khác biệt.

CÂU CHUYỆN CỦA CHARLIE

Ngày 29 tháng 5 năm 1992, Charlie được chính phủ Mỹ phong tặng danh hiệu Người tàn tật của năm. Câu chuyện về lòng can đảm và những cam kết của Charlie trong khi cố gắng duy trì thái độ sống tích cực đã khơi gợi cảm hứng cho hàng triệu người. Cuốn sách của ông, Charlie's Victory (Chiến thắng của Charlie) là sự giúp đỡ về mặt tinh thần đối với tất cả những ai đang thất vọng và rơi vào trạng thái tự kỷ.

Charlie từng là một vận động viên của Hawaii những năm 1960, người đàn ông từng rất khỏe mạnh này giờ chỉ còn cử động được đôi môi, nhưng ông đã thật sự biết tận dụng tất cả những gì mình có và không quá đau buồn vì những gì mình mất. Ông có rất nhiều phẩm chất đáng quý, nhưng trên hết là sự thẳng thắn, can đảm, thái độ tích cực và tính hài hước. Charlie cũng là một nhà ngoại giao giỏi, một vận động viên kiệt xuất, ở lĩnh vực nào ông cũng tỏ ra rất xuất sắc. Khi gặp và nói chuyện với Charlie, bạn sẽ nhận thấy cuộc sống của ông chính là một nguồn động lực và bạn được tiếp thêm tinh thần để thể hiện ước mơ của mình. Cuộc sống của Charlie Wedemeyer chính là một lời khẳng định sâu sắc cho những gì ông nói.

BỆNH PLOM – NGUYÊN NHÂN CỦA SỰ THẤT BẠI

Giả sử bạn thấy mình có dấu hiệu của bệnh PLOM (căn bệnh suy nghĩ tiêu cực) và nói: “Nhưng Zig, ông chẳng hiểu gì về quá khứ của tôi. Tôi không giống Charlie Wedemeyer. Hãy để tôi kể những chuyện đã xảy ra với tôi và tại sao cả cuộc đời tôi có lẽ tôi sẽ chẳng bao giờ đưa ra được một lời cam kết nào”. Nhưng hãy chờ một chút. Thay vì giải thích tại sao nó không có tác dụng

với bạn, hãy để tôi nói cho bạn biết nó có hiệu quả thế nào đối với người khác.

Một nghiên cứu về 300 nhà lãnh đạo hàng đầu thế giới trong đó có Franklin D. Roosevelt, Winston Churchill, Clara Barton, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Mẹ Teresa, Albert Schweitzer, và Martin Luther King, Jr. cho thấy 25% trong số họ có những khuyết tật thể lực nghiêm trọng và 50% khác thì bị lạm dụng khi còn bé hoặc lớn lên trong nghèo khó.

Nhưng thay vì thụ động đón nhận, những nhà lãnh đạo này đã tích cực phản ứng lại hoàn cảnh. Hãy nhớ rằng điều quan trọng không phải là chuyện gì xảy đến với bạn mà chính là cách bạn xử lý những việc đó. Điều này tạo nên sự khác biệt cho cuộc đời bạn.

Cha của Niel Rudenstin là một người coi ngục và mẹ ông là nhân viên phục vụ làm việc bán thời gian. Hiện nay, giáo sư Niel Rudenstin đã là Hiệu trưởng của trường Đại học Harvard. Rudenstin cho biết ông sớm nhận thấy mối tương quan hai chiều giữa lao động và phần thưởng. Rudenstin và những nhân vật kiệt xuất trên thế giới tự nhận thức được rằng, vấn đề không phải là bạn bắt đầu ở đâu mà chính là bạn kết thúc ở đâu. Vấn đề không phải bố mẹ bạn là ai mà chính là bạn là ai và bạn làm gì. Đó mới là điều quan trọng.

PHƯƠNG PHÁP ĐIỀU TRỊ BỆNH PLOM

Năm 1990, tôi là người phát ngôn cho National Quality and Business Development Foundation (Quỹ phát triển doanh nghiệp và chất lượng quốc gia) ở Colorado Springs. Tại đây tôi gặp một diễn giả là một sinh viên trẻ tên là John Foppe. Tôi rất ấn tượng với chàng trai trẻ này. Dù mới 20 tuổi, cậu đã có thể nói thẳng thắn và đầy nhiệt tình với những nhà lãnh đạo hàng đầu của các công ty lớn trên thế giới.

Tôi quyết định tìm hiểu về John và sau đó tôi được biết cậu sinh ra trong một gia đình có tám người con và là diễn giả khi còn ở trường đại học. Cậu diễn thuyết trước các khán giả ở trường phổ thông, nhà thờ và và thương nhân trên khắp thế giới. Hiện nay, John là một người trẻ tuổi, tự lập, tài năng nhất mà tôi từng gặp và cậu cũng rất vui tính.

John là nguồn cảm hứng để tìm hiểu và quan sát. Anh bị cụt hai tay. Thật ấn tượng khi nhìn thấy anh lái xe, cạo râu, pha cà phê, làm món trứng với thịt và làm tất cả những công việc khác.

Ngoài ra, John lại là một họa sĩ đầy tài năng. Một trong những món đồ giá trị nhất của tôi là bức chân dung mà John đã kiên nhẫn vẽ và đánh bóng rất đẹp. Nó được treo ở vị trí nổi bật trong phòng làm việc của tôi.

Giống như hầu hết mọi người, một sự kiện đã xảy ra và ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời của John. Khi John lên 10, mẹ của anh vì nhận thấy một ngày nào đó anh sẽ phải rời khỏi nhà và sống tự lập nên đã không cho phép mọi người giúp đỡ anh. Kết quả của sự thay đổi đột ngột này là John rất tức giận và la hét. Không nói một lời, mẹ anh đặt một tờ bảo trước mặt. Đó là câu chuyện về một cô gái thiếu cả tay và chân. John nói, đó là đầu tiên anh thấy những thứ mình có thay vì những thứ mình không có.

Từ giây phút đó, John bắt đầu lớn lên và trưởng thành. Hiện tại, anh có thể tự tin nói với khán giả ở mọi nơi rằng, tất cả chúng ta đều khiếm khuyết ở một mặt nào đấy nhưng những con người biết vượt lên số phận đã tận dụng những gì họ có để trở thành những người chiến thắng.

ĐIỀU KIỆN HAY KHÓ KHĂN

Chính bố mẹ John, đặc biệt là mẹ – một phụ nữ thú vị, đã không xem tình trạng thể chất của anh là trở ngại – đã làm nên câu chuyện thú vị về John. Theo bà, một cánh tay bị gãy là khó khăn có thể giải quyết được, còn bị cụt một cánh tay lại là một điều kiện. Sau này, chính John cũng chấp nhận quan điểm này, và đây là một trong những lý do giúp John được Phòng thương mại Mỹ bầu chọn là một trong 10 thanh niên trẻ nổi bật của năm.

John và bố mẹ anh có hai lựa chọn trước điều kiện của anh. Họ có thể đối phó – đây là lựa chọn tiêu cực, hoặc họ có thể phản hồi – lựa chọn tích cực. Thật may mắn, họ đã chọn cách phản hồi và sống cùng điều kiện đó. Rất nhiều người cho rằng, không thể suy nghĩ tích cực khi bị khuyết tật nhưng những người chiến thắng thật sự lại nhìn nhận vấn đề sâu sắc hơn và hiểu rằng trong cái rủi sẽ có cái may. Vì vậy, họ tìm kiếm giải pháp và thay đổi.

Có thể bạn sẽ đặt câu hỏi “Người ta có thể có những lợi ích gì khi không có tay?” Hãy kiểm chứng điều này trong thực tế. Nếu sinh ra với hai cánh tay lành lặn, có thể John sẽ làm được nhiều rất nhiều việc. Bởi vì có nhiều việc chúng ta chỉ có thể làm bằng tay nên chắc chắn phải làm bằng tay nên John sẽ gặp nhiều hạn chế, khó khăn khi không có tay.

Khi còn là một đứa trẻ, John đã cảm thấy thiệt thòi khi không thể chơi bóng hay leo cây cùng bạn bè. Việc không có tay ảnh hưởng đến anh rõ nhất trong một lần đến nhà thờ ở Haiti. Ở đó, anh đã chứng kiến cảnh nghèo khó cùng cực và những đứa trẻ đáng thương không chỉ đói khát mà còn thiếu thốn tình cảm. Một cậu bé khoảng 4-5 tuổi rất thân thiện và cởi mở đã chạy đến và ôm lấy chân John. John nhìn xuống và rất muốn ôm đứa trẻ vào lòng nhưng rõ ràng anh không thể làm được. Vâng, đó là một trường hợp mà John thật sự ao ước có đôi tay nhưng anh đã chấp nhận việc thiếu tay và anh sử dụng những gì anh có với tất cả tự tin và sự biết ơn.

Câu chuyện của John là ví dụ điển hình khẳng định giá trị câu nói của giáo sư Nathaniel Branden: “Chúng ta càng tự tin bao nhiêu thì chúng ta càng chuẩn bị để đối mặt với những vấn đề nảy sinh trong cuộc sống hàng ngày và trong công việc tốt hơn bấy nhiêu.”

HÃY SỬ DỤNG NHỮNG GÌ BẠN CÓ

Để có thể sống có ích trong xã hội hiện đại chắc chắn John phải có sự sáng tạo tuyệt vời và sự kiên nhẫn đáng nể. Nhiều lần, anh đã thể hiện lòng dũng cảm và trí thông minh đáng kinh ngạc. Trong cuộc sống, chúng ta có thể gặp phải những giới hạn về thể chất, tuy nhiên không có giới hạn cao nhất cho tinh thần. Trên thực tế, John buộc phải nỗ lực sáng tạo và điều đó khiến anh trở nên giàu tình thương, sáng suốt và hữu ích hơn. Trong một ngày, anh phải phát huy trí tưởng tượng và óc sáng tạo mà những người bình thường sử dụng trong một tháng. Nhờ khéo léo tận dụng các cơ hội, anh đã thành công.

John có những phẩm chất đáng ngưỡng mộ: lòng dũng cảm, lạc quan, khiếu hài hước, trí thông minh, sẵn sàng thay đổi, khả năng ứng biến, sự sáng tạo và khả năng thích nghi với mọi hoàn cảnh. Anh thật sự khiến những người gặp gỡ, tiếp xúc với anh cảm phục.

Hầu hết chúng ta đều có tay, chân và cả những phẩm chất mà John có, chính vì vậy Fred Smith đã thách thức chúng ta bằng câu hỏi: “Tại sao con người lại không sử dụng tài năng của mình?”. Theo ông, con người nắm trong tay tài năng và có trách nhiệm phát triển và sử dụng chúng. Chúng ta nên nhận món quà tài năng mà Chúa ban tặng và nói lời cảm ơn. Cách duy nhất để thể hiện lòng biết ơn là phát triển và sử dụng tài năng.

Câu hỏi: Tại sao con người không phát triển và sử dụng tài năng của mình? Nhiều người bằng lòng phủ nhận tài năng tài năng. Họ viện cớ “tôi chỉ là một người nội trợ”, hoặc “tôi chỉ vừa mới tốt nghiệp phổ thông”. (Chú ý: 14 trong số các chủ tịch hội đồng quản trị của 500 công ty giàu có cũng chỉ mới tốt nghiệp phổ thông). Cuối cùng, nếu họ phủ nhận tài năng của chính mình, những người xung quanh cũng dần dần hình thành suy nghĩ họ bất tài. Do đó, họ sẽ không bị phê bình, chỉ trích vì chẳng làm gì bởi lẽ điều đó không liên quan tới họ.

Fred cũng chỉ ra nguyên nhân thứ hai của việc tại sao con người không sử dụng tài năng – sự do dự. Họ đặt các hoạt động vào thì tương lai – “Ngày nào đó, tôi sẽ...”. “Ngày nào đó, tôi sẽ” là cái cớ hợp lý nhất, tiết kiệm sức lực tốt nhất nhưng là một tương lai không tưởng.

Tôi tin rằng nỗi sợ hãi – mặt trái của lòng trung thực là nguyên nhân chính tại sao con người không sử dụng tài năng. Nhiều người không hiểu, thất bại chỉ là sự việc mang tính nhất thời,

chứ không thuộc về bản chất con người cho nên họ chọn phương án an toàn và chẳng làm gì. Và như thế, họ sẽ không bao giờ thất bại vì không bao giờ dám thử.

Lý do thứ tư con người không sử dụng tài năng là do sự vô trách nhiệm. Họ thấy thoải mái hơn khi đổ lỗi cho khách quan. Trong suy nghĩ của họ, vô trách nhiệm không phải là thất bại nhưng nhận trách nhiệm và không thành công chính là thất bại.

Diễn giả Vicki Hitzges đã đưa ra vấn đề này theo một cách rất riêng và khác biệt khi bà đặt câu hỏi: “Bạn sẽ nhìn lại cuộc sống và nói ‘tôi ước tôi đã’ hay ‘tôi rất vui vì tôi đã làm?’” Chính phục đĩnh cao sẽ giúp bạn nhìn lại cuộc đời và nói “Tôi rất vui vì tôi đã làm.” Bạn đang có cơ hội để lựa chọn.

THAY ĐỔI CHÍNH MÌNH

Cách đây vài năm, sau khi tôi diễn thuyết ở Atlanta, Georgia, một người phụ nữ cùng chồng đã kiên nhẫn đợi tôi ký sách. Khi mọi người ra về, họ tiến lại gần tôi. Cô tự giới thiệu: “Tôi là Jan McBaron. Tôi là người đã viết thư cho ông và đây là chồng tôi, Duke Liberatore. Tôi muốn giới thiệu về bản thân và giải thích những điều tôi viết trong thư. Ông thấy đấy, tôi từng nặng khoảng 90 kg và giờ thì như ông thấy, tôi không còn béo phì. Tôi hút hai đến ba bao thuốc mỗi ngày và bây giờ tôi không còn hút nữa. Thậm chí, tôi từng bị nghiện rượu nhưng bây giờ tôi đã cai được rồi.”

Cô tiếp tục nói: “Tôi đã làm y tá tám năm và tôi rất thích công việc này vì tôi biết, tôi đang làm một công việc hữu ích. Nhưng tôi đã chán nản và cảm thấy tuyệt vọng. Sau đó, tôi bắt đầu nghe cuốn băng “Làm thế nào để duy trì động lực” và tôi đã nghe được những điều thật sự khuyến khích tôi.”

Cô nói: “Tôi thích ví dụ về giáo sư Joyce Brothers, và câu nói của ông: Bạn không thể thực hiện công việc một cách nhất quán khi chính bạn mâu thuẫn với cách bạn nhìn nhận bản thân.”

Jan tiếp tục: “Tôi đặc biệt đề cao ý kiến của ông: cuộc sống rất khắc nghiệt, nhưng khi bạn nghiêm khắc với bản thân, mọi thứ sẽ dễ dàng hơn. Nếu bạn làm được những việc cần làm thì sẽ có ngày bạn có thể làm được thứ bạn muốn.” Cô nói tiếp: “Nhưng điểm tôi đề cao nhất là, ông đã nhấn mạnh, để làm được điều chúng ta thật sự mong muốn đòi hỏi nỗ lực lớn nhưng điều đó là xứng đáng. Nó có thể khó khăn nhưng phần thưởng nhận lại thì rất lớn.”

Rồi cô ngừng lại và nói: “Thưa ông Ziglar, tôi muốn tự giới thiệu lại lần nữa. Tôi là Jan McBarron, M.D. Tôi là một trong sáu nữ chuyên gia về bariatrics một lĩnh vực y học giải quyết vấn đề cân nặng của Mỹ hiện nay”

Jan cho biết thêm trước khi nghe cuốn băng của tôi, cô đang theo học một khóa đào tạo bác sĩ tại trường y. Hầu hết các bác sĩ đều nhận xét thời gian học tại trường y là thời gian khó khăn nhất với họ. Khó khăn của Jan khi đó còn được nhân lên gấp bội vì ngoài việc học, cô vẫn phải đảm bảo tốt công việc y tá hiện tại.

Chú ý: Việc theo học trường y không chỉ quyết định sự thăng tiến của Jan trong công việc mà còn mở rộng mọi mặt cuộc sống của cô.

BẠN CŨNG SẼ LÀM ĐƯỢC NHƯ VẬY

Jane và Duke đã trở thành những người bạn tốt của chúng tôi. Có thể nói, họ là một cặp vợ chồng hạnh phúc. Họ khoẻ mạnh, giàu có và ổn định. Họ có bạn bè, sự bình yên, mối quan hệ gia đình thân thiết và một điều vô giá là niềm hy vọng vào tương lai tươi sáng

Hiện nay, Jan McBarron có một dự án chương trình phát thanh và truyền hình quốc gia mang tên Duke and the Doctor (Duke và bác sĩ). Cô cũng có ba phòng khám và thường đi thuyết

giảng. Mặc dù bận rộn với những hoạt động này nhưng cô vẫn dành thời gian để dạy người mù chữ. Việc làm này mang lại cho cô rất nhiều lợi ích.

Cô cho biết cô đã rất vui khi nhận được lời cảm ơn từ một người đàn ông vì ông không còn phải hỏi tên đường khi đi ra ngoài. Đó thật sự là một trải nghiệm tuyệt vời. Tuy nhiên, điều làm cô cảm động nhất là khi một bà lão nói với cô, bây giờ bà có thể đọc cho những đứa cháu nghe các câu chuyện trong Kinh Thánh.

Jan McBarron khiến nhiều người ngưỡng mộ. Năm 1995, cô được bầu chọn là Tác giả của năm ở bang Georgia và sách của cô bán được hơn 500.000 cuốn. Mốc nổi những việc này với nhau, chúng ta có thể khẳng định, Jan đã khiến cuộc sống của nhiều người thay đổi.

Duke Liberatore không chỉ hết lòng khuyến khích và ủng hộ Jan mà chính anh cũng áp dụng các ý tưởng và triết lý của cô vào cuộc sống. Tháng 1 năm 1992, anh mở một cửa hàng thực phẩm tự nhiên, Peachtree Natural Foods và cửa hàng này đã được chọn là cửa hàng kinh doanh thực phẩm có lợi cho sức khỏe của năm 1993. Đến năm 1996, hoạt động kinh doanh đã được mở rộng đáng kể và giờ đây anh đang sở hữu sáu cửa tiệm thức ăn tốt cho sức khỏe.

Câu chuyện của Jan McBarron và Duke Liberatore là ví dụ điển hình cho triết lý mà dựa vào đó chúng ta có thể xây dựng sự nghiệp, cuộc sống cá nhân và gia đình: Bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trong cuộc sống nếu bạn cố gắng giúp người khác đạt được thứ họ mong muốn.

LÀM GÌ ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU MÌNH MUỐN

Rõ ràng, có nhiều khía cạnh và phẩm chất đã góp phần tạo ra sự thay đổi kỳ diệu trong nghề nghiệp, cuộc sống cá nhân, kinh doanh và cộng đồng của Jan McBarron. Cô là một người biết quan tâm, bằng chứng là ước mơ trở thành thầy thuốc và việc dạy những người mù chữ. Cô cũng là một người thông minh, chăm chỉ và năng động, có rất nhiều phẩm chất tốt đẹp. Khi quyết định trở thành một thầy thuốc, cô đã quay lại trường học. Để có được quyết định này đòi hỏi tầm nhìn và sự kiên định và cô đã dành khoảng thời gian làm y tá để theo đuổi con đường học tập cao hơn.

Tôi chắc chắn rằng, có nhiều lần Jan mệt mỏi, muốn được ngủ, nghỉ ngơi và có thời gian riêng tư. Nhưng vì đã lên kế hoạch, chuẩn bị, quyết tâm trở thành bác sĩ nên cô biết rằng, nếu cô tiếp tục theo đuổi ước mơ thì một ngày nào đó, thành quả mà cô đạt được còn nhiều hơn cái giá cô phải trả. Và cô vững tin vào điều đó.

Chương 5 sẽ bàn nhiều về sự thay đổi suy nghĩ để trở thành người có quan điểm sống giống như John Foppe, Charlie Wedemeyer, Jan McBarron và Duke Liberatore. Hành trình Chinh phục đỉnh cao vẫn còn nhiều điều thú vị ở phía trước.

CHƯƠNG 5: THAY ĐỔI SUY NGHĨ

Quan điểm quan trọng nhất là quan điểm của bạn về bản thân, và điều quan trọng nhất bạn nói mỗi ngày là những điều bạn nói với chính mình.

-- Khuyết danh

Không giống như các bí ẩn trong phim hay kịch, trong cuộc sống thực tế, không ai có thể tạo ra thành quả cho bạn hay ngăn cản bạn tiến bộ. Tình huống giả thiết: giả sử bạn có đủ khả năng xây ngôi nhà mơ ước. Bạn tìm được một kiến trúc sư tài ba có danh tiếng, bạn mô tả ngôi nhà mơ ước và anh ta phác ra một bản thiết kế. Không chỉ đáp ứng được mong muốn của bạn, anh ta còn đưa ra một vài ý kiến mới để giúp cải thiện ý tưởng ban đầu.

KHÔNG PHẢI LỖI CỦA BẠN

Khi bản thiết kế đã được hoàn thành, bạn tìm một nhà xây dựng có uy tín và giàu kinh nghiệm. Bạn chuyển kế hoạch cho anh ta và yêu cầu anh ta phải làm theo bản thiết kế.

Theo đúng chức trách, nhà xây dựng đã làm đúng những gì mà kiến trúc sư đã yêu cầu. Anh ta sử dụng đúng nguyên vật liệu, thuê thợ mộc, thợ nề, thợ ống nước, thợ điện và mọi thợ thủ công tốt nhất để xây nên một ngôi nhà đẹp.

Cuối cùng, sau một khoảng thời gian tương đối dài, căn nhà đã được hoàn thành, và đó thật sự là một căn nhà được thiết kế và xây dựng rất đẹp. Bạn cùng gia đình chuyển tới ngôi nhà mới trong niềm hân hoan, và khi mọi thứ đã ổn định, bạn tổ chức một bữa tiệc mời tất cả bạn bè, họ hàng, đồng nghiệp. Bữa tiệc rất thành công và mọi người đều tán dương ngôi nhà. Giống như bất cứ người chủ nhà mới nào, bạn thấy hạnh phúc. Khi bữa tiệc kết thúc và công việc dọn dẹp đã xong, bạn cùng bạn bè ngồi lại nói chuyện hào hứng về cuộc sống ở ngôi nhà mới trong những năm sắp tới.

Trong mấy tháng đầu, mọi thứ suôn sẻ đúng như bạn mong chờ nhưng sau đó bắt đầu xảy ra chuyện không hay. Tường và trần nhà xuất hiện vết nứt. Sàn nhà bắt đầu lún. Chỉ vài tuần sau đó, ngôi nhà không còn an toàn nữa. Một vài cột trụ sắp đổ và đó thật sự là một thảm họa. Một câu hỏi được đặt ra: Ai là người có lỗi?

Bây giờ hãy nhớ lại, kiến trúc sư đã vẽ bản thiết kế và người xây đã thực hiện theo bản thiết kế chính xác đến từng chi tiết nhỏ. Bạn nên đổ lỗi cho kiến trúc sư hay nhà xây dựng? Rõ ràng kiến trúc sư là kẻ có lỗi. Nguyên vật liệu sử dụng đều là hàng chất lượng cao và những người thợ đều là những người giỏi nhất. Nhà xây dựng đã làm đúng theo bản thiết kế. Vậy vấn đề rất đơn giản: bản thiết kế có vấn đề.

THAY ĐỔI LÀ MỘT LỰA CHỌN

Câu hỏi dưới đây chủ yếu là để bạn có được sự thoải mái và khuyến khích: Trong cuộc sống, có thể bạn sẽ không thể tiến xa được như bạn muốn. Liệu nguyên nhân là do bạn không có khả năng hay vì bạn có mọi thứ cần thiết nhưng bạn đã làm theo một bản kế hoạch hành động sai? Sự thật là cho dù bạn có bao nhiêu phẩm chất tốt thì nếu bạn lựa chọn và làm theo bản kế hoạch sai, bạn sẽ chẳng bao giờ bước đến đỉnh cao vinh quang.

Hiện tại bạn đang phải đối mặt với một lựa chọn. Bạn có thể chọn tiếp tục làm những gì mình đang làm (tiếp tục làm theo bản kế hoạch cũ) điều đó có nghĩa là bạn sẽ tiếp tục nhận được những gì bạn đang nhận hoặc bạn chọn chấp nhận rằng bạn có những thứ cần thiết nhưng lại làm theo một bản kế hoạch sai lầm.

BẢN KẾ HOẠCH CHÍNH LÀ HÌNH ẢNH TRONG ĐẦU BẠN

Theo các nhà tâm lý, chúng ta sẽ luôn hướng tới những hình ảnh ấn tượng nhất trong tâm trí.

Một cầu thủ tự nhủ: “Nếu để lỡ bóng, tôi sẽ thua” thì trong đầu anh ta hình dung ra một bức tranh rất rõ ràng – để lỡ bóng. Bởi vậy, anh ta sẽ ít có khả năng ghi được bàn thắng hơn cầu thủ nghĩ “Mình sẽ sút trúng khung thành (một hình ảnh tốt đẹp hơn) và giành chiến thắng” (Tôi giả định, cả hai cầu thủ đều là những chân sút chuyên nghiệp như nhau). Những hình ảnh như vậy sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của mỗi người trong gia đình, trường học, công việc, nhà thờ và cộng đồng.

HỌC CÁCH SUY NGHĨ CHIẾN THẮNG

Tôi là một người hâm mộ bóng bầu dục, không phải là một chuyên gia. Tôi chỉ biết rằng bất cứ sự chỉ trích nào về đội bóng yêu thích của tôi, Cowboys Dallas, thì đều là sai lầm. Tôi cũng biết rằng, hơn 20% số bàn thắng trong giải Bóng bầu dục toàn quốc đều được ghi trong hai phút cuối cùng của các hiệp.

Có hai nguyên nhân giải thích cho hiện tượng này. Thứ nhất là, suốt cả tuần họ được tập luyện theo lối tấn công hai phút; họ lập kế hoạch; chuẩn bị và kết quả là họ mong chờ được ghi bàn. Tôi xin nói thêm, trong cuộc sống, khi chúng ta lập kế hoạch, chuẩn bị cho chiến thắng thì chúng ta sẽ có mọi lý do chính đáng để mong chờ chiến thắng.

Thật đáng ngạc nhiên, nguyên nhân thứ hai lý giải cho khả năng ghi được thêm bàn thắng là sự kết hợp giữa lối chơi phòng thủ của đối phương và tấn công của đội nhà. Các chuyên gia bóng đá rất coi trọng quan điểm này. Có thể, bạn sẽ nói: “Điều đó thật nực cười. Tại sao? Bởi vì họ thậm chí còn xây dựng một hàng phòng thủ ngăn cản đặc biệt. Họ đưa ra các chân sút có tốc độ nhất, kéo sự ủng hộ về phía họ, cử những hậu vệ “rắn” nhất. Họ có thể rơi vào hoàn cảnh khó khăn nhưng không phá vỡ lối chơi, họ sẵn sàng nhường một vài bước nhưng không gì có thể ngăn cản họ ghi điểm, hàng tấn công đã vạch kế hoạch, chuẩn bị, và mong đợi chiến thắng.” Câu hỏi: Hàng phòng thủ có hoạt động thật sự hiệu quả không? Câu trả lời: Ý chí ghi bàn của hàng tiền vệ cao gấp ba lần so với hàng phòng thủ.

Điểm chính: Hàng tiền vệ chơi để giành chiến thắng và hàng phòng thủ chơi để không bị thua. Đó là sự khác biệt lớn nhất giữa thành công và thất bại. Khi chơi để không bị thua thì hình ảnh rõ nhất hiện ra trong đầu bạn là “thua”.

Khi hàng hậu vệ tiến lên phía trước thì bạn có thể nghe thấy người hâm mộ hét lên: “Đừng để họ ghi bàn. Hãy ngăn họ lại. Hãy giữ họ tránh xa đường biên!” Huấn luyện viên sẽ nói: “Hãy theo sát đối thủ – trông chừng và đừng để họ bám sau.” Người hâm mộ, huấn luyện viên và nhiều khi ngay cả cầu thủ cũng lo sợ hàng tiền vệ sẽ ghi bàn.

Câu hỏi của bạn: Họ nên chơi kiểu nào? Vì không phải là một huấn luyện viên bóng đá nên tôi sẽ để sự lựa chọn cầu thủ và đội hình cho huấn luyện viên bóng đá. Tuy nhiên, tôi sẽ miêu tả hàng phòng thủ và hậu vệ theo con mắt tích cực. Tôi sẽ gọi đó là hàng phòng thủ điều khiển, phòng thủ tránh xa hay hàng phòng thủ nắm quyền kiểm soát.

Thay vì gọi họ là hậu vệ rắn (theo bạn, một hậu vệ rắn có giá trị như thế nào?), tôi sẽ gọi họ là kẻ hăm dọa, những chàng trai nắm quyền kiểm soát hay những chuyên gia lật ngược tình thế. Khi chúng thay đổi cách nhìn nhận vấn đề, mọi chuyện sẽ thay đổi theo chiều hướng tích cực.

GIÁ TRỊ CỦA NHỮNG SUY NGHĨ

Trong kinh doanh, giám đốc bán hàng thường nói với nhân viên khi người này chuẩn bị đi chào hàng: “Đây là khách hàng quan trọng của chúng ta. Hãy thận trọng. Đừng làm hỏng vụ làm ăn này.” Rõ ràng, vị giám đốc này đang vẽ ra một hình ảnh tiêu cực và làm lung lay sự tự tin của người nhân viên. Hình ảnh đúng ở đây phải là: “Đây là khách hàng quan trọng của chúng ta. Đó là lý do tôi cử cậu đảm nhiệm vụ này. Tôi biết cậu có thể xử lý tình huống này một cách chuyên

nghiệp và hiệu quả.”

Những hình ảnh đúng và sai có thể được dựng lên chỉ với một câu nói. Nếu một người nói “Tôi mong là mình không quên” hay “Đừng để tôi quên” thì người đó vừa đưa ra một chỉ dẫn sai lầm. Sẽ tốt hơn rất nhiều nếu anh nói: “Tôi sẽ nhớ để chìa khóa ở trong ngăn kéo trên cùng.”

Mỗi lần bắt gặp mình nói một câu nói có thể tạo ra suy nghĩ tiêu cực, bạn hãy viết lại sau đó diễn đạt lại để biến nó thành tích cực. Hãy nhắc lại những câu nói tích cực nhiều lần cho đến khi nó trở thành thói quen. Số báo tháng 3 năm 1990 của tạp chí USAir khẳng định, khoa học đã chứng minh và kết luận, những lời tự nhủ có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của bạn. Trên thực tế, người có ảnh hưởng lớn nhất đến bạn chính là bản thân bạn, vì vậy hãy cẩn trọng với những điều bạn nói với chính mình.

Do vậy, những suy nghĩ của bạn có liên quan đến việc đạt được các mục tiêu trong cuộc sống. Bây giờ, tôi sẽ hướng dẫn một cách chi tiết để thay đổi suy nghĩ của bạn, bởi vì nếu không bạn sẽ vẫn tiếp tục làm theo bản kế hoạch sai lầm đó.

ÔNG ZIGLAR LUÔN NHÚN NHẢY

Một buổi tối, vợ tôi và tôi đến một cửa hàng bán kính ở khu trung tâm thương mại Prestonwood Shopping Mall, Dallas, Texas. Một nhân viên bán hàng trẻ tiến về phía chúng tôi hỏi: “Tôi có thể giúp được gì cho quý khách?”

Tôi đáp lại rằng “Có. Tôi muốn mua một đôi kính chống sáng.” Anh nhân viên hỏi tôi mục đích sử dụng và tôi cho biết tôi định dùng chúng để thu ánh sáng về tinh. Sau đó, anh ta hỏi tôi về nghề nghiệp. Tôi cho anh ta biết tôi là một diễn giả và những chủ đề tôi nói “Chủ yếu là về khả năng lãnh đạo, động lực, đào tạo bán hàng, đặt ra mục tiêu, chế ngự thái độ, v.v...”

Nghe vậy, mắt anh ta bừng sáng và nói: “Giống như các chủ đề mà ông Zig Ziglar thường nói?”

Tôi đáp: “Cũng tương tự như vậy.”

“Anh đang nói chuyện với ông Zig Ziglar đấy,” vợ tôi nói và chỉ về phía tôi.

Người bán hàng là một chàng trai thân trọng. Anh ta lùi lại một bước, nhìn tôi từ đầu tới chân trong vài giây, sau đó lắc đầu nói: “Không. Ông không phải là Zig Ziglar. Tôi đã xem băng ghi hình của Ziglar. Ông ấy luôn nhún nhảy khi nói chuyện.”

Lúc đó, tôi cười và nói: “Em yêu, anh đã bảo rằng em không thể lừa được chàng trai trẻ này đâu. Anh ta đã quan sát rất kỹ và biết chắc chắn anh không phải là Zig Ziglar.”

Chàng thanh niên cười và nói: “Đúng vậy.”

Vì vậy, chúng tôi tiếp tục cuộc mua bán. Khi chuẩn bị xong giấy tờ, anh ta cầm bút và hỏi: “Xin hỏi ông tên là gì?”

Tôi cười và nói: “Tôi là Ziglar.”

Chàng trai trẻ đánh rơi chiếc bút và thốt lên: “Ông chính là Zig Ziglar?”

Tôi cười và nói: “Đúng vậy. Và tôi đã ở đây một lúc lâu rồi đấy.”

HÌNH ẢNH HẸP VÀ NÔNG CẠN

Tôi nhớ đến câu chuyện này vì chàng trai trẻ đó đã có một hình ảnh về tôi và ở một khía cạnh nào đấy thì nó chính xác. Thỉnh thoảng tôi cũng nhún nhảy. Nhưng thật ra, bức tranh anh ta vẽ về tôi hẹp và nông cạn đến nỗi nó dường như không giống với tôi và những điều tôi có thể làm.

Sau vài năm tìm kiếm và nghiên cứu, tôi hoàn toàn bị thuyết phục rằng, phần lớn người dân ở Mỹ cũng như trên khắp thế giới đã tư vẽ một bức tranh về bản thân hẹp và nông cạn đến nỗi nó hầu như không giống với con người họ và những việc họ có thể làm.

Tiếc rằng, thành công và cuộc sống hạnh phúc có thể đến với mọi người nhưng họ thì lại phủ nhận khả năng đó: “Thành công và hạnh phúc đến với tôi ư? Không bao giờ.”

Mục đích của tôi là cùng với bạn thay đổi bức tranh, làm nó trở nên thực tế hơn nhằm giúp bạn nhận ra khả năng thật sự của mình. Khả năng và trí thông minh vẫn chưa phải là chìa khoá thành công mà chính là việc nhận ra, thừa nhận nó, coi trọng, phát triển và sử dụng khả năng đó mới là điều quan trọng.

ẢNH HƯỞNG CỦA NGUỒN GỐC?

Trong một cuốn sách rất hay của Brian Harbour, *Rising Above the Crowd* (Nổi bật giữa đám đông), ông kể về câu chuyện của Ben Hooper. Nhiều năm trước, Ben Hooper được sinh ra ở chân đồi phía Đông Tennessee, những đứa con ngoài giá thú như Ben, thường bị tẩy chay và đối xử rất tệ. Khi ba tuổi, những đứa trẻ khác hầu như không chơi với Ben. Bố mẹ chúng thường nói: “Con chúng ta làm sao có thể chơi với một đứa trẻ như vậy chứ?”, như thể đứa trẻ sẽ chẳng làm được gì vì có một nguồn gốc như vậy.

Thứ bảy là ngày khắc nghiệt nhất. Mẹ của Ben thường đưa cậu đến cửa hàng tạp hóa để mua mọi thứ cho cả tuần. Những bậc cha mẹ khác thường nói những lời châm biếm chua cay để cả hai mẹ con Ben nghe thấy, những lời bình luận kiểu như: “Ông bà có biết cha của đứa trẻ là ai không?” Thật là một tuổi thơ cay đắng.

Thời đó vẫn chưa có nhà trẻ. Vì vậy, khi lên sáu, Ben bắt đầu đi học lớp 1. Cậu bé ngồi riêng một bàn. Giờ giải lao, Ben thường ngồi tại chỗ và học bài bởi vì chẳng đứa trẻ nào chịu chơi với Ben. Buổi trưa, cậu ngồi ăn một mình. Khi Ben 12 tuổi, một sự kiện lớn đã diễn ra và mọi thứ ở chân đồi phía Đông Tennessee đã thay đổi. Một nhà truyền giáo đến thuyết giáo tại thị trấn của Ben.

Ngay lập tức, Ben bắt đầu biết đến những điều thú vị về bản thân – về việc cậu thật đáng yêu và ngây thơ ra sao. Cậu học được cách chấp nhận người khác là chính họ và khiến họ cảm thấy họ là những người quan trọng nhất thế giới. Nhà truyền đạo này rất có uy tín. Khi ông ở bất cứ đám đông nào, bất cứ nơi đâu thì mọi thứ bắt đầu thay đổi. Những nụ cười rạng rỡ, tiếng cười lan rộng và tinh thần của họ lên cao.

ĐỂ TRƯỞNG THÀNH PHẢI THAY ĐỔI SUY NGHĨ

Một ngày Chủ nhật, dù chưa bao giờ đến nhà thờ, cậu bé Ben Hooper đã quyết định đi nghe thuyết giáo. Cậu đến muộn và về sớm bởi vì không muốn gây bất kỳ sự chú ý nào, nhưng cậu thích những gì đã nghe. Và lần đầu tiên trong suốt tuổi thơ của mình, cậu nhìn thấy những tia hy vọng.

Từ đó, Ben thường xuyên đến nhà thờ. Cậu bé luôn đến muộn, về sớm và hy vọng cứ thế lớn dần lên. Đến một chủ nhật, bài thuyết giảng cảm động và hấp dẫn đến nỗi Ben hoàn toàn bị mê hoặc. Dường như có một ẩn ý đằng sau câu nói của linh mục: “Con là một đứa trẻ không có cha nhưng con vẫn còn hy vọng”. Ben rất cảm động trước lời nhắn nhủ ấy. Cậu bé quên hết cả thời gian và không nhận thấy rằng có rất nhiều người đã đến và ngồi ở phía sau.

Sau đó, buổi lễ kết thúc, Ben nhanh chóng đứng dậy và trở về như những ngày chủ nhật trước đó. Lối đi giữa hai hàng ghế đã chật cứng người và cậu bé không thể ra ngoài. Đột nhiên có một bàn tay đặt lên vai cậu bé. Cậu bé quay lại và ngược lên bắt gặp ánh mắt của vị linh mục. Ông hỏi cậu bé câu hỏi mà mọi người vẫn thắc mắc trong 12 năm qua: “Cháu là con ai?”

Ngay lập tức, cả nhà thờ chết lặng. Từ từ, một nụ cười hé nở trên khuôn mặt vị linh mục trẻ cho đến khi bật thành tiếng rồi ông reo lên: “Ồ, ta biết cháu là con của ai. Không thể nhầm được. Cháu là con của Chúa!”

Và với câu nói đó vị linh mục trẻ vỗ vai cậu bé và nói: “Đó là cái mà con được thừa hưởng từ Chúa! Bây giờ hãy chắc chắn rằng con sống theo đức tin của Chúa.”

Rất nhiều năm sau đó, Ben Hooper nói rằng, đó chính là ngày cậu được trúng cử và sau này cậu được bầu lại làm thống đốc bang Tennessee. Hình ảnh và mọi thứ trong cuộc đời cậu bé Ben đã thay đổi. Từ một đứa trẻ không cha cậu đã trở thành con của chúa.

Thú thật, tôi không nhớ gì về người cha để đã mất khi tôi mới 5 tuổi. Cũng giống như Ben, khi nhận ra mình cũng là con của Đức chúa, cuộc đời tôi đã chuyển sang một trang mới, tươi sáng hơn.

Sự thật là, những gì một người nói có thể thay đổi một cách đáng kể biểu hiện của người khác. Điều tương tự cũng xảy ra với bạn và người phụ nữ trong câu chuyện dưới đây. Thay đổi hình ảnh và bạn sẽ thay đổi cuộc đời của mình.

CON ĐƯỜNG THÀNH CÔNG

Tôi bắt đầu khởi nghiệp với nghề bán các thiết bị nhà bếp. Sau một thời gian, tôi nhận ra rằng mình cần được giúp đỡ. Tôi đã đăng một mục quảng cáo trên tờ báo Nam Carolina, tờ Colombia và một người phụ nữ tên là Gerry Arrowood đã hồi âm. Gerry đã có kinh nghiệm làm việc như nướng bánh, khâu vá. Cuộc phỏng vấn đã diễn ra rất tốt đẹp. Cô khá trầm tính, dịu dàng. Khi phỏng vấn xong, cô giải thích rằng, công việc có vẻ rất hấp dẫn và cô thích nấu ăn. Thậm chí cô còn chắc chắn là, cô chẳng bận tâm đến việc rửa bát hoặc lau bếp. Tuy nhiên, cô khá nhút nhát và ngại tiếp xúc với mọi người. Bởi vậy, tôi không bao giờ yêu cầu cô tham gia vào những buổi thi nấu ăn. Khi nhận việc cô nói rằng: “Zig, tôi sẽ làm tất cả các công việc – còn ông hãy lo việc nói chuyện với khách hàng.”

Gerry và tôi đã làm việc rất ăn ý trong ba tháng tiếp theo. Sau đó, vào một buổi tối, tôi đã dự định làm quá nhiều việc so với thời gian cho phép. Là người bán các thiết bị nhà bếp, tôi cung cấp thiết bị cho các cuộc thi nấu ăn. Những cuộc thi như thế giúp chúng tôi bán được nhiều sản phẩm. Sau đó, chúng tôi giao hàng và hướng dẫn người mua cách sử dụng.

Tối đó, tôi đã sắp xếp quá nhiều cuộc hẹn. Tôi đề nghị Gerry giúp tôi giao hàng và hướng dẫn cách sử dụng cho sáu gia đình khách hàng.

Nỗi sợ hãi hiện lên trong mắt Gerry. Cô khua tay nói: “Tôi không thể làm được.” Tuy nhiên, trên đường về nhà, cô đã suy nghĩ về việc đó và khi bước ra khỏi xe, cô nói: “Được rồi. Tôi sẽ làm việc đó. Tôi không muốn công việc dở dang. Tuy nhiên, nói thật là tối nay tôi sẽ chẳng thể chợp mắt được một giây và tôi sẽ thấy rất khổ sở.”

GIÁ TRỊ CỦA LỜI KHEN NGỢI

Buổi tối hôm sau, tôi nhận được điện thoại của Gerry. Gerry hồ hởi thông báo: “Zig, ông không thể tin được tôi đã có một ngày tuyệt vời như thế nào đâu. Khi đến gia đình đầu tiên giao hàng, họ đã chuẩn bị một tách cà phê và bánh kẹo tôi.” Họ đã khen tôi rất nhiều và bảo rằng, tôi làm việc chuyên nghiệp, có những phẩm chất tốt và họ rất vui khi gặp tôi. Họ còn mời tôi cùng con gái tới dùng bữa tối. Ba gia đình còn lại cũng đã chuẩn bị sẵn cà phê và món tráng miệng. Họ đều khen tôi làm việc tốt. Họ thật sự làm tôi cảm thấy hạnh phúc.”

Cô kết thúc cuộc điện thoại với câu nói: “Tôi không nhớ là đã bao giờ cảm thấy mình tốt đẹp hoặc cảm thấy vui vẻ như thế này chưa. Tôi rất vui khi được làm công việc này cho ông bất cứ khi nào.” Suy nghĩ của Gerry đã có một sự thay đổi lớn lao.

Kết luận: Năm năm sau, Gerry Arrowood trở thành phó giám đốc quốc tế phụ trách đào tạo bán hàng cho một công ty mỹ phẩm phát đạt. Khi đề nghị Gerry Arrowood đi giao hàng, tôi đã không biết cô sẽ gạt hái kết quả tuyệt vời đến như vậy.

Tôi ước sao có thể nhớ được tên của những vị khách hàng mà Gerry gặp ngày ấy, đặc biệt là vị khách đầu tiên. Tôi biết rằng, sau khi nhận được sự đón tiếp nồng nhiệt của gia đình thứ nhất, Gerry đã đi đến nhà thứ hai với sự hào hứng, nhiệt tình và tự tin hơn rất nhiều. Phải chăng gia đình thứ nhất là một chất xúc tác? Với việc phát hiện ra các đức tính của Gerry và nói cho cô biết về chúng, họ đã khởi đầu cho quá trình phát triển mà Gerry vẫn tiếp tục duy trì cho đến bây giờ.

Hiện tại, cô và chồng, Bob Volberding đang sống ở San Rafael, California, nơi họ sản xuất mỹ phẩm cho hàng loạt các công ty mỹ phẩm chất lượng cao và có thương hiệu riêng. Khi hình ảnh mà Gerry Arrowood nghĩ về bản thân thay đổi thì cuộc sống của cô cũng thay đổi. Điều đó cũng đúng với bạn.

ÁP DỤNG CHO BẢN THÂN

Điều thú vị là câu chuyện của Gerry cũng đúng với bạn. Đầu tiên, nó đòi hỏi ở Gerry sự dũng cảm khi cô quyết định nhận đi giao hàng. Lòng dũng cảm chính là nền tảng để chúng ta xây dựng tất cả các phẩm chất tốt. Nếu không có lòng dũng cảm ở bước đầu tiên, chúng ta sẽ vẫn giậm chân tại chỗ.

Nguyên nhân khiến Gerry đồng ý đi giao hàng là vì cô rất muốn giúp đỡ tôi. Cô biết tôi đang bị kẹt và nếu không đi giao hàng, điều đó sẽ ảnh hưởng đến uy tín của tôi và cô không muốn việc ấy xảy ra. Cô thật sự quan tâm đến tôi. Cô là một người rất mộc mạc, dịu dàng. Điều này khiến cô có tinh thần học hỏi bởi vì khi bắt đầu, cô hoàn toàn chưa có kiến thức gì về bán hàng. Cô tự hào về biểu hiện và bề ngoài gọn gàng của mình. Cô luôn tận tâm, chu đáo và tin tưởng tuyệt đối vào những gì mình làm. Cô làm thỏa mãn những yêu cầu của khách hàng. Điều đó đã mang lại những kết quả kỳ diệu ngoài sức tưởng tượng.

Sau những bước đầu tiên, cô đã được khích lệ và hình ảnh về bản thân của cô đã được cải thiện một cách đáng kể. Càng ngày cô càng tự tin, thể hiện cá tính của mình, và cô đã tự khẳng định được bản thân. Cô đặt ra những mục tiêu lớn hơn, phát triển tính hài hước và trở nên lạc quan, tích cực hơn và đặc biệt biết ơn những cơ hội mà cuộc đời ban tặng. Kết quả đã nói lên tất cả.

Cô có lòng dũng cảm, sự nhiệt tình, niềm tự hào và sự nhân ái; cô còn rất tận tâm, đặc biệt đáng tin cậy và rất chăm chỉ. Những phẩm chất khác đã được phát triển là kết quả của việc sử dụng những gì cô có. Đó là một bài học rất quý giá về động lực.

Đừng quên rằng, động lực chỉ đến sau khi cô đã hành động. Bài học: Đừng đợi cho đến khi bạn thích hành động. Hãy hành động và sau đó bạn sẽ thích nó. Đó là việc nhận lấy trách nhiệm, và khi Gerry làm việc đó, suy nghĩ và cuộc sống của cô đã thay đổi.

HÀNH ĐỘNG KHÔNG VỊ LỢI

Tôi hoàn toàn chắc chắn, khi Gerry Arrowood đồng ý đi giao hàng, cô không hề nghĩ: “Tôi làm việc này vì tôi muốn trở thành phó chủ tịch đào tạo nghiệp vụ bán hàng cho một công ty đồ gia dụng, và vì Zig đã nói với tôi, tôi có thể có mọi thứ tôi muốn nếu tôi giúp những người khác có được những gì họ muốn.”

Đó là lý do bạn phải hiểu một cách rõ ràng rằng, tôi đang nói về một triết lý chứ không phải một thủ đoạn. Gerry giúp tôi bởi cô thật sự muốn giúp tôi thoát khỏi tình trạng khó xử. Không có một động cơ vụ lợi nào trong hành động ấy. Đó là một ví dụ điển hình về những điều sẽ xảy ra khi bạn là người đứng dẫn và có một vài điểm đặc biệt hơn thế.

TÂM QUAN TRỌNG CỦA HỌC VẤN

Tạp chí Scientific American có một bài báo gây chú ý. Bài viết bàn về kết quả giáo dục khi các quy trình được tuân thủ chính xác và niềm tự hào lên cao triền. Bài báo tập trung vào những người nhập cư Indonesia ở Mỹ. Họ đều là những người có thành tích học tập xuất sắc.

Hiện tượng tương tự cũng xảy ra ở những sinh viên Mỹ-Nhật sau chiến tranh thế giới thứ II khi định kiến và lòng hận thù đối với người Nhật còn rất lớn. Các sinh viên Nhật mang quốc tịch Mỹ được cha mẹ khuyến khích học và tự hào về văn hoá của mình đồng thời cũng tự hào vì là người mang quốc tịch Mỹ. Vì vậy, các em có kết quả học rất tốt ở trường.

Bài báo cũng khẳng định, người Mỹ Phi và người Do Thái ở Mỹ, cũng đạt được kết quả tương tự.

Trong một cuộc phỏng vấn của tờ USAToday, Thượng nghị sĩ Ben Nighthorse Campbell, Colorado tiết lộ một số dữ liệu thú vị về kết quả tại các trường đại học theo nhóm bộ lạc ở Mỹ. Ông cho biết, khi học ở những trường đại học danh tiếng, những sinh viên bản địa thường không đạt được kết quả cao. Tuy nhiên, khi tham gia học tại các trường đại học theo nhóm bộ lạc, họ lại rất thành công.

Ngoài ra, rất nhiều sinh viên tốt nghiệp tại các trường đó đều trở lại nơi họ sinh ra, làm bác sĩ, y tá, giáo viên, họa sĩ, kĩ sư, cố vấn và là hình mẫu cho thế hệ tiếp theo của người Mỹ bản địa. Thật thú vị khi họ vẫn duy trì niềm tự hào và gìn giữ văn hóa của bộ tộc trong khi hấp thụ nền giáo dục mới để cạnh tranh trong xã hội Mỹ hiện đại.

Quan điểm của mỗi nhóm đều có điểm tương đồng. Họ đều có suy nghĩ lành mạnh về bản thân. Suy nghĩ này được hình thành và củng cố bằng tình yêu, sự quan tâm và chăm sóc của các bậc phụ huynh. Nó được phát triển bằng sự hợp tác giữa cha mẹ và nhà trường, đồng thời được hun đúc bằng niềm tự hào về nền văn hóa dân tộc.

SUY NGẪM

Nếu xem xét kỹ những gì vừa đọc, bạn có thể nhận thấy, tôi đã viết về rất nhiều chủng tộc, màu da và tín ngưỡng. Tất cả đều đạt được kết quả gần giống nhau khi nhận được cùng một cách cư xử – đây chính là thông điệp được gửi gắm trong suốt cuốn sách Chinh phục đỉnh cao. Hãy nghĩ về những cơ hội, những khả năng kỳ diệu có thể được tạo ra.

Chú ý: Trong trường hợp không nhận được tình yêu, thời gian, sự quan tâm, động viên để phát triển niềm tự hào về văn hoá từ bố mẹ và nhà trường hãy để tôi nhắc bạn rằng phần lớn những nhân vật kiệt xuất trên thế giới cũng không có được những thuận lợi trên. Khó khăn hay xuất phát điểm không tạo ra sự khác biệt. Điều tạo ra sự khác biệt là bây giờ bạn sẽ làm gì với thông tin này.

LUÔN CHÚ Ý ĐẾN BẢN THÂN

Chúng ta thường nghe nói các chính trị gia, ngôi sao điện ảnh, nhân vật của công chúng đưa ra các nhận định không đúng mực và sau đó bị các phương tiện truyền thông chỉ trích. Sau đó, những người này lại đưa ra một lời bào chữa khập khiễng rằng họ không biết mình đang được thu hình. Sự việc dưới đây sẽ dạy chúng ta một bài học quý báu.

Cách đây một vài năm, tôi diễn thuyết tại một trường thương mại ở Tulsa, Oklahoma. Buổi diễn thuyết có sự tham gia của vài trăm sinh viên, chỉ có khoảng 1/3 trong số đó chú ý lắng nghe. 1/3 đọc báo, tạp chí và 1/3 còn lại thì nhắm mắt, giả vờ ngủ.

Đài truyền hình địa phương biết được thông tin tôi sẽ đến diễn thuyết tại trường, đã cử một đoàn quay phim đến. Họ đi vòng ra phía sau khán đài với máy quay trên tay, để có thể thu lại

được cảnh các sinh viên đang lắng nghe buổi thuyết trình. Họ đi xuống dãy ghế bên trái, xuất hiện trên sân khấu, ngay sau tôi và bắt đầu quay toàn cảnh các sinh viên đang lắng nghe.

Một hiện tượng thú vị đã xảy ra. Tất cả sinh viên trở nên cảnh giác, ngồi thẳng dậy, chỉnh đốn trang phục, chải tóc, và cực kỳ tập trung chú ý. Ánh sáng của máy quay phim đang chiếu vào họ.

Có một loại ánh sáng luôn chiếu vào chúng ta khi đạo đức và tinh thần trách nhiệm được quan tâm. Ví dụ, nếu biết một ai đó đang quan sát chúng ta và cách cư xử của chúng ta lúc đó, thì chúng ta sẽ ngay lập tức cố gắng cải thiện hình ảnh. Bằng cách điều chỉnh cuộc sống của mình như thế chúng ta đang được ghi hình, chúng ta sẽ sống chính trực hơn, và bức tranh vẽ bản thân chúng ta sẽ có những nét cơ bản. Nghĩa là ngày mai chúng ta sẽ không phải giải thích hay xin lỗi về những gì mình làm hôm nay. Đây thật sự là một vấn đề về nhân cách.

Với niềm tin, bạn có thể xây dựng tình bằng hữu, hôn nhân, sự nghiệp và một cuộc sống có chất lượng cao. Những người chinh phục đỉnh cao đều là những người có phẩm cách của riêng mình.

CHƯƠNG 6: THÁI ĐỘ CỦA NHỮNG NGƯỜI NHẬP CƯ

Người thật sự lạc quan nhận thức được vấn đề và tìm ra hướng giải quyết, biết rõ khó khăn và tin có thể vượt qua, nhìn thấy tiêu cực nhưng hướng tới tích cực, bị đặt vào tình thế tồi tệ nhất mà vẫn tin vào điều tốt đẹp nhất, có lý do để phàn nàn nhưng lại chọn cách mỉm cười.

-- William Arthur Ward

Là một công dân Mỹ, tôi thật sự quan tâm đến mẫu áo phông bán chạy nhất tại Nhật Bản năm 1990: We're Number One! (tạm dịch: Chúng tôi là số một!), trong khi đó mẫu áo phông bán chạy nhất của Mỹ lại in khẩu hiệu Underachiever – And Proud of It! (tạm dịch: Kẻ thất bại – nhưng tôi tự hào về điều đó!). Một số người cho rằng khẩu hiệu trên thật có ý nghĩa. Tuy nhiên, khi bạn xem xét tổng thể, thì ý nghĩa của câu khẩu hiệu nhanh chóng biến mất. Tôi đã hoàn toàn tin rằng, khẩu hiệu ấy thật thảm hại, hay đại loại là nó chắc chắn đang ám chỉ một thái độ chán nản. Tại sao lại như vậy? Theo tôi hiểu, bất cứ người nào mặc một chiếc áo phông như thế thì rất có thể đang bị thất nghiệp. Thêm vào đó, nếu nhà tuyển dụng không muốn thuê những nhân viên có thái độ như vậy, liệu họ có mặc một chiếc áo như thế nữa hay không?

Để đánh giá tầm quan trọng của thái độ thật không dễ dàng. Một trong những thông tin thú vị tôi nhận được trong thời gian gần đây là do nhà văn và diễn thuyết gia, Walter Hailey cung cấp. Walter là nhà điều hành rất thành công trong lĩnh vực bảo hiểm. Ông cho tôi biết, những người nhập cư có khả năng trở thành triệu phú lớn gấp bốn lần so với những người sinh ra tại Mỹ. Điều đó là sự thật dù người nhập cư đó đến từ các nước phương Đông, Trung hay Nam Mỹ, từ châu Phi, Trung Đông hay châu Âu. Tôi đã hiểu lý do của thành công đó nhờ vào một cô bé bốn tuổi.

“THẬT TUYỆT DIỆU”

Hôm đó là thứ sáu, ngày 10 tháng 7 năm 1992, lúc 12h48, tôi ngồi ở hàng ghế 2C trên chuyến bay số hiệu 874 của hãng hàng không Mỹ khởi hành từ Dallas tới Norfolk, Virginia. Tôi là hành khách đầu tiên bước lên máy bay. Khi tôi vừa ngồi xuống ghế, một bà mẹ cùng ba cô con gái nhỏ đi lên. Tôi nghĩ có lẽ đây là lần đầu tiên họ đi máy bay. Người mẹ đi trước dẫn đường, trên tay ẵm một bé gái và dắt theo một cô bé còn chập chững khác. Họ đi qua tôi rất nhanh và hướng về phía cuối máy bay.

Cô bé con chừng bốn tuổi, bước phía sau bà mẹ. Cô bé để ý thấy các cô tiếp viên đang phục vụ thức ăn cho bữa trưa trên máy bay. Dừng lại ở giữa hai dãy ghế, cô bé chụm hai chân lại và đặt hai tay lên gối, nhìn chăm chú vài giây vào hai cô tiếp viên đang nhanh chóng thu dọn những hộp thức ăn. Sau đó, nó từ từ quay đầu sang bên trái, nhìn vào buồng lái. Tôi chắc chắn cô bé đã hoàn toàn bị mê hoặc bởi những gì nó nhìn thấy. Phía trước cô bé là những chiếc xe đòn được điều khiển bằng hai tay, hai bánh xe máy bay, rất nhiều bóng đèn.

Cô bé đứng đó khá lâu và hoàn toàn bị mê hoặc. Khi quay đầu lại, đôi mắt cô bé mở to, tròn xoe. Trước mắt nó, khung cảnh thật rộng và em có thể trông thấy tất cả các lối đi đến tận đuôi máy bay. Khi nhìn xuống lối đi giữa hai hàng ghế dài, cô bé chỉ có thể thốt lên “Thật tuyệt diệu!”

CHUYỆN CỦA NHỮNG NGƯỜI NHẬP CƯ

“Thật tuyệt diệu” là những gì mà người nhập cư thốt lên khi họ đặt chân lên đất Mỹ. Họ thấy thật khó tin vào những gì trước mắt họ. Họ thấy vẻ đẹp, sự xa hoa, và những cơ hội vô cùng lớn. Họ nhìn những điều ấy với thái độ rất đối ngạc nhiên. Họ ngạc nhiên khi nhìn vào con số các

quảng cáo việc làm trên báo, sau đó lại bận rộn tìm kiếm một công việc. Số tiền họ kiếm được rất nhỏ, nhưng so với những nơi khác trên thế giới, số tiền ấy quả thật rất lớn. Những người nhập cư cố gắng sống thật tiết kiệm, và nếu cần, họ sẵn sàng nhận làm thêm.

Họ đã nhanh chóng thành công ở Mỹ. Họ hy vọng về một tương lai tươi sáng, và họ chấp nhận chịu trách nhiệm cho tương lai tươi sáng hay mờ mịt do họ chọn lựa. Họ có được ước mơ còn lớn hơn cả những gì mà họ mong muốn hồi nhỏ. Hy vọng của họ lớn đến mức khó tin.

Phía trước họ là cơ hội để sống, làm việc, phát triển và thành công trên đất nước lớn nhất thế giới này. Và với hầu hết bọn họ, lòng biết ơn đối với nước Mỹ và những cơ hội mà nó mang đến là rất chân thành và sâu sắc.

Hãy nghĩ về nó. Khi bạn khẳng định những tiêu chí mà chúng tôi đưa ra trong toàn bộ cuốn Chính phục đỉnh cao này chính là bạn đang thể hiện lòng biết ơn đối với những gì bạn có. Đó chính là chìa khóa để thể hiện được lòng biết ơn nhiều hơn.

BIẾN KHÁT KHAO THÀNH HIỆN THỰC

Tôi tới New Orleans, bang Louisiana để diễn thuyết tại một Hội nghị quốc gia. Kết thúc hội nghị, tôi gọi một chiếc xe ta-xi quay trở lại sân bay, và khi nói chuyện với người lái xe, tôi nhận ra anh không phải người miền Nam. Sau đó, tôi được biết, anh là người Nigeria. Tên anh là Pious Obioha. Pious cũng kể cho tôi nghe rất nhiều về gia đình. Anh đã cùng vợ đến Mỹ được 12 năm, và họ có bốn đứa con.

Khi tôi hỏi, anh có học được nhiều điều không kể từ khi đến Mỹ, Pious đáp lại tôi bằng một nụ cười lớn: "Ồ, có chứ." Thực tế là anh đang làm luận văn Tiến sĩ. Anh cho biết thêm, vợ anh cũng đang theo học để lấy bằng Thạc sĩ. Do đó, tôi suy ra, những đứa con của anh chắc cũng phải học rất tốt ở trường. Pious tự hào xác nhận điều đó.

Sau đó, tôi hỏi thêm về cha mẹ anh và được biết họ đều là những người thất học. Anh giải thích thêm, chính anh cũng không biết điều đó cho đến khi nhờ cha mẹ làm giúp bài tập về nhà. Họ không thể giúp anh bởi họ không biết đọc và viết. Chính từ lúc đó, anh quyết định phải học thật tốt.

Tôi thấy rằng, sự hiểu biết sâu sắc đó dường như không bình thường đối với một cậu bé năm tuổi và anh cũng công nhận như vậy. Nhưng khuôn mặt khổ tâm của cha mẹ khi họ không thể giúp con giải bài tập đã in đậm trong anh. Cũng chính từ ngày đó, anh tự hứa với mình, chuyện này sẽ không bao giờ xảy đến với anh.

Khi tôi hỏi làm thế nào anh có thể nuôi sống cả gia đình trong từng đống năm ở Mỹ. Anh chỉ cho tôi biết, hiện tại anh là một tài xế taxi. Anh từng là một người đào mộ và là một nhân viên an ninh; anh cũng đã từng làm nghề bốc dỡ hàng xe tải và làm gia sư. Anh nhận làm bất cứ việc gì để đạt được mục tiêu của mình..

Pious cho tôi biết, anh đã được đảm bảo về công việc trong một công ty lớn ở phố Wall và anh sẽ chuyển đến New York ngay khi anh nhận được học vị tiến sĩ về tài chính và kinh doanh. Anh dự định làm ở phố Wall khoảng hai năm, sau đó quay trở lại Nigeria. Khi đó, anh chắc chắn sẽ có một vị trí quan trọng trong chính phủ.

KHÓ KHĂN TẠM THỜI – THẮNG LỢI DÀI LÂU

Hãy nhìn vào các tố chất giúp Pious Obioha đạt được ước mơ có được học vấn cao. Anh phải rất quyết tâm xa quê hương và gia đình để tới Mỹ. Pious cũng tin vào khả năng đạt được ước mơ và tin đất nước mới này chính là vùng đất của những cơ hội. Anh đã đưa ra một lời cam kết sâu sắc, chấp nhận chịu trách nhiệm về tương lai, chỉ tập trung vào điều mình muốn, và thể hiện một lòng kiên trì vô cùng lớn. Anh là một người kiên nhẫn và nếu cần có thể sống rất tần

tiện vì anh phải nuôi sống cả gia đình mình bằng các công việc làm thuê.

Pious luôn sẵn sàng làm việc chăm chỉ, không chấp nhận hiện tại vì anh có niềm tin vào những điều tốt đẹp hơn ở tương lai. Tất cả những điều đó là dấu hiệu chắc chắn cho một cách nhìn hợp lý và trưởng thành. Đó là những phẩm chất cần thiết mà bất cứ ai cũng cần có. Những phẩm chất này đảm bảo về một công việc vững chắc và những ích lợi khác của một người có thể chinh phục đỉnh cao.

NIỀM TIN CẦN THIẾT

Khao khát mãnh liệt của Pious Obioha được hình thành từ hồi nhỏ là vì cha mẹ anh thất học. Khi nhìn thấy nỗi khổ tâm của cha mẹ khi không thể giúp con giải bài tập, bản thân anh đã nảy sinh một mong muốn cháy bỏng và nó ngày càng lớn dần, kiên định hơn. Niềm khát khao mạnh mẽ, cháy bỏng đó đã thôi thúc anh tập trung hoàn toàn vào việc học của mình. Kết quả, anh trở nên năng động trong suy nghĩ và tiến dần đến mục đích đã đề ra. Anh có một niềm tin sâu sắc là học vấn chính là chìa khóa cho mọi thứ bạn muốn trong cuộc sống.

Có thể điều quan trọng nhất trong câu chuyện của anh là việc nhận thức vai trò quan trọng của tính kỷ luật. Bạn có thể hình dung ra khoảng thời gian khi anh làm việc mệt mỏi và cần nghỉ ngơi, nhưng trách nhiệm gia đình và nhiệm vụ của ngày mai đòi hỏi anh không được dừng lại không? Những việc cần làm thay vì muốn làm đã thúc đẩy sự rèn luyện của anh.

Bạn có thể nghĩ rằng, câu chuyện của Pious Obioha là hiếm có, vậy hãy để tôi nhắc bạn, những người nhập cư có khả năng trở thành triệu phú nhiều gấp bốn lần người gốc Mỹ. Họ đạt được điều đó bất chấp rào cản về ngôn ngữ, thiếu các mối quan hệ, những cú sốc về văn hóa, hay sự cách xa gia đình. Những trở ngại trong công việc không khiến họ lùi bước, mà còn giúp họ trở nên mạnh mẽ và năng động hơn.

Tôi vẫn thường gặp rất nhiều người nhập cư đến từ khắp nơi trên thế giới tại các buổi diễn thuyết của mình. Có một nhận xét mà tôi thường được nghe thấy: “Nếu những người Mỹ khó tính đến nước tôi và sống khoảng một tuần thôi thì họ cũng sẽ cảm thấy nước Mỹ thật tuyệt vời như tôi vậy.”

Krish Dhanam, một người bạn và cũng là một thành viên chủ chốt trong tập đoàn Zig Zigar, là người gốc Ấn và anh đã xác nhận tất cả những điều tôi kể ra đây. Anh là một trong số những người giỏi nhất bởi vì anh rất thông minh, chăm chỉ, mẫn cảm và tận tụy. Khi còn là thanh niên, anh đã quyết định tới Mỹ, tự lập kế hoạch và hành trang đến Mỹ của anh là rất nhiều ước mơ và 9 đô-la trong túi. Ban đầu, anh đã phải từ bỏ rất nhiều thứ. Hiện tại, Krish có một việc làm khá tốt và đó là công việc đáng mơ ước đối với nhiều người. Tương lai của anh rất tươi sáng.

Những tính cách nổi bật của người nhập cư gồm trung thực, trung thành, nguyên tắc, sự vững tin, tập trung, sự định hướng, khao khát, hy vọng, tự lập, kiên nhẫn, tiết kiệm, bền bỉ, tính linh động và lòng biết ơn sâu sắc.

AI CŨNG CÓ THỂ THÀNH CÔNG

Câu hỏi: Có bao nhiêu trong số những người được sinh ra tại Mỹ sẵn sàng đào mộ, lái xe taxi, hay khuân vác hàng lên xe tải để theo đuổi mục đích lâu dài? Bạn bè hay người thân của chúng ta sẽ nghĩ gì nếu chúng ta bắt đầu làm bánh hamburger? Niềm tự tôn sai lầm khiến con người không tiến bộ vì họ không sẵn sàng làm những điều cần làm cho hôm nay để có những điều mà tương lai mang lại.

Tôi rất buồn và thất vọng khi nghe thấy một số người, trong số đó có cả các vận động viên và diễn viên nổi tiếng, hay các chính trị gia nhận xét miệt thị về “những người làm bánh hamburger”. Câu nói cửa miệng của họ là: “Nếu không có học vấn, cuộc đời bạn sẽ gắn liền với những chiếc bánh hamburger.”

Câu hỏi: Việc làm đó có thật sự thấp kém không? Câu trả lời là “không”. Trước hết, nó là một công việc lương thiện. Dù việc làm bánh hamburger chỉ kiếm được rất ít tiền nhưng nó là đồng tiền lao động chính đáng.

Thứ hai là, công ty của chúng tôi làm rất nhiều việc trong ngành công nghiệp chế biến thức ăn nhanh (như gà rán, bánh pizza, hamburger, hay các loại bánh sandwich kẹp) và điều hành những nhà hàng theo kiểu gia đình. Cá nhân tôi được biết có nhiều người trẻ tuổi kiếm được tiền chủ yếu trong ngành công nghiệp chế biến thức ăn nhanh và nhờ đó còn giành được học bổng.

Thứ ba, do sự mở rộng của ngành công nghiệp chế biến thức ăn nhanh và yêu cầu tinh thần làm việc năng nổ nhiệt tình của người trẻ (hoặc cả già), nên các cơ hội thăng tiến là rất lớn và những người này có thể tiến rất nhanh trong lĩnh vực này.

Cơ hội không nằm trong công việc mà nằm ở từng cá nhân – những người biết nhìn vào khả năng thực hiện thay vì nhìn vào các vấn đề. Những người như thế đã đạt được vị trí quản lý từ khi còn rất trẻ, được nhận tiền thưởng là những chiếc xe hơi và kiếm được ít nhất 50.000 đô-la mỗi năm. Điều đó thật tuyệt. Và không chỉ dừng lại ở đó, họ thậm chí còn có thể trở thành những người chủ kinh doanh.

Nếu trong số chúng ta, có thêm nhiều người có thái độ như những người nhập cư và sẵn sàng làm bánh hamburger để kiếm sống thì đất nước này sẽ ngày càng tốt đẹp hơn.

Những người làm bánh hamburger và những người nhập cư còn có rất nhiều điểm chung. Cả hai đều thường xuyên nhận các công việc làm thêm bởi nhu cầu tài chính hay thực tế đó là những cơ hội duy nhất họ có thể có trong thời điểm đó.

Những hoàn cảnh như vậy đã thôi thúc họ theo đuổi mục tiêu và cố gắng giữ lấy công việc. Nói ngắn gọn, hãy biết nghe lời – đây là một phần của Luật Hướng đạo (Scout Law) và “tuân theo” là một phần trong lời thề Hướng đạo.

CẦN PHẢI VÂNG LỜI

Nhiều người sai lầm khi cho rằng, tuân theo ai đó nghĩa là bạn phải khúm núm trước người đó. Trên thực tế, nó biểu lộ sự kính trọng đối với nhà cầm quyền hay người có uy tín. Bạn cần kính trọng người điều hành, quản lý trước khi mong những người khác cư xử tương tự với bạn. Tôi đã tìm thấy một ví dụ tiêu biểu cho điều này khi tiếp xúc với đội bóng Notre Dame.

Vợ tôi và tôi được mời tham dự vào buổi tập luyện trước ngày thi đấu của đội bóng. Ba trợ lý trọng tài ngồi ở bàn cùng với ba người quản lý đội bóng. Cứ ba phút, một trợ lý trọng tài lại nói với một người quản lý: “Tôi cần biết...”, hay “Đưa giùm tôi cái này”, hoặc là “Làm hộ tôi cái này với.” Mỗi lần như vậy, người quản lý lại đứng lên và làm ngay lập tức.

Có khoảng 250 học viên sẽ trở thành người quản lý của đội bóng nhưng do công việc đòi hỏi nhiều cố gắng và rõ ràng là lương rất thấp, nên đến năm cuối chỉ còn 50 người trụ lại. Một số người cho biết họ đã quản lý tại Notre Dame được bốn năm, và khi được hỏi: “Anh điều hành công ty nào thế?”, họ thường trả lời: “Ồ, thật ra đó không phải là một công ty nhưng có đến 175 người làm việc ở đó.”

Một trong những lý do là người trả lời đã thật sự học để phục vụ, và như một cuốn sách đã viết: “Nếu muốn trở thành người vĩ đại nhất trong số những người vĩ đại, anh phải trở thành một người phục vụ trước đã.” Thực vậy, bởi vì họ đã cống hiến lòng kính trọng và đã học cách tuân lệnh đối với người điều hành, nên cuối cùng họ mong những người khác cũng kính trọng người điều hành của họ. Kết quả đã tự nói lên điều đó.

THÀNH CÔNG, NỔI TIẾNG VÀ SỰ GIÀU CÓ

Ngay bây giờ, bạn có thể bị bối rối đôi chút về sự thành công, nổi tiếng và giàu có. Erma Bombeck khẳng định: “Đừng nhằm lẫn thành công và sự nổi tiếng. Madonna và mẹ Teresa là hai người khác nhau.” Có sự khác biệt giữa những người thành công với những quan điểm về sự thành công lấy từ các phương tiện thông tin đại chúng.

Mọi nhân viên ở công ty Louis Harris đều có thu nhập gần 150.000 đô-la một năm và có tài sản trị giá hơn nửa triệu đô-la, không bao gồm nhà cửa. Họ là những người thành công điềm đạm, đang ở độ tuổi trung niên và rất thận trọng. Họ đề cao giá trị của gia đình và đạo đức nghề nghiệp. 83% trong số họ đã kết hôn. 96% gây dựng tài sản bằng lao động chăm chỉ. 80% trong số họ là những người bảo thủ về chính trị hoặc trung lập, và họ không coi nặng vật chất.

Nói cách khác, mục đích của những người này nằm ngoài giá trị tiền bạc. 85% nói rằng, mục tiêu chính của họ là nuôi sống gia đình (đó là thái độ của tinh thần trách nhiệm). Chỉ có 11% đánh giá việc sở hữu một chiếc ô tô đắt tiền là mong muốn cao nhất. Uy tín và sự khen thưởng không ảnh hưởng nhiều đến họ như gia đình, giáo dục, sự nghiệp kinh doanh hay công việc. Họ không sôi nổi nhưng rất hạnh phúc. Chuẩn mực sống của họ rất tốt, nhưng quan trọng hơn cả là họ có một phẩm chất sống tuyệt vời. Sự kiên trì, nhất quán, nguyên tắc và chăm chỉ (tất cả những phẩm chất đó đều là những kỹ năng có thể luyện tập) tạo nên sự khác biệt. Cuộc sống của họ dường như rất ổn định.

Một nghiên cứu khác của Thomas J. Stanley chỉ ra rằng hầu hết mọi người đều có những phẩm chất tương tự nhau nhưng một vài phẩm chất bổ sung mà tôi muốn nhấn mạnh đã tạo ra sự khác biệt.

Nghiên cứu của bác sĩ Stanley trùng với những gì vua Solomon đã nói trong Kinh Cựu ước: “Các kế hoạch cùng với sự siêng năng, cần cù chắc chắn dẫn đến sự sung túc”. Thái độ biến sự siêng năng, cần cù thành điều khác biệt lớn nhất giữa các nhà triệu phú và chúng ta.

Tôi dám chắc, những người nhập cư có khả năng trở thành triệu phú nhiều gấp bốn lần những người bản xứ bởi vì họ đến Mỹ với một thái độ tràn đầy hy vọng, sự hào hứng, lòng biết ơn và một giấc mơ.

Có nhiều người được sinh ra trên đất Mỹ nhưng khi thức dậy vào mỗi buổi sáng, họ nhìn xung quanh và thốt lên “Thật tuyệt vời!”, họ lại mĩa mai, châm chọc “Thật tệ hại!” và bắt đầu tìm một bữa trưa miễn phí. Đó quả là một vấn đề nhức nhối khi sống ở một vùng đất tuyệt vời thế này.

Câu hỏi: Lần cuối cùng bạn tỉnh dậy, nhìn ra xung quanh và thốt lên “Thật tuyệt vời!” là khi nào? Lần cuối cùng bạn thấy tự do thoải mái là khi nào?

Tôi khuyên bạn nên bắt đầu nhìn cuộc sống qua đôi mắt của cô bé bốn tuổi nọ cũng như hàng nghìn người nhập cư khác, những người thường xuyên thốt lên “Thật tuyệt diệu!”. Hãy đem thái độ “Tuyệt diệu!” vào cuộc sống và nó sẽ biến cuộc sống của bạn trở nên vô cùng phong phú.

NHỮNG NGƯỜI CỪ NHẤT LÀ NHỮNG NGƯỜI CÓ KỶ LUẬT

Sybil Stanton nói rằng, kỷ luật thật sự không phải bám sau, ràng buộc bạn với các mệnh lệnh. Nó phải ở bên cạnh, thôi thúc bạn bằng sự khích lệ, động viên. Kỷ luật sẽ tốt hơn nếu chúng chân thật và thật sự xây đắp hy vọng cho tương lai.

Một người chơi đàn violon rất giỏi là Isaac Stern, người có công bảo tồn tòa nhà Carnegie, từng được hỏi: “Có thể tạo ra tài năng không?” Câu hỏi có liên quan đến một buổi biểu diễn rất ấn tượng của Isaac Stern. Ông đã xác nhận điều đó là đúng và nhạc công là người tạo ra nó. Để trở thành một nhạc công xuất sắc cần nỗ lực không ngừng cùng với tính kỷ luật, sự chăm chỉ và tài năng. Cho dù có tài năng và nỗ lực đến đâu mà không làm theo kỷ luật thì tài năng đó chỉ là

tiềm năng và không thể biểu hiện ra bên ngoài.

Roy L. Smith nói rằng: “Kỷ luật là thứ khiến tài năng trở thành khả năng.”

Cựu Bộ trưởng Bộ quốc phòng, Donald Laird phát biểu: “Bạn sẽ làm được nhiều việc hơn nếu bạn buộc mình phải tuân theo kỷ luật.”

Kết hợp kỷ luật với sự tận tâm sẽ củng cố quyết tâm của bạn. Bạn sẽ làm được điều mà người khác không làm được, do đó bạn có thể có những thứ mà hầu hết mọi người không thể có.”

Giả sử bạn có một điểm yếu và đó là một hạn chế trong việc đạt được thành công trong cuộc sống, thì nhận ra vấn đề hay điểm yếu là bước đầu tiên để sửa chữa nó.

Theo James Baldwin, dám đương đầu với vấn đề không có nghĩa là mọi khó khăn sẽ được giải quyết, nhưng khi bạn dám đương đầu với nó, bạn có thể giải quyết nó.

THỪA NHẬN SỰ YẾU KÉM

Cần có sự dũng cảm để thừa nhận yếu điểm. Hầu hết chúng ta đều có thể bị tổn thương vào một lúc nào đó trong cuộc đời, nhưng những người thông minh và có tham vọng thì sẽ thừa nhận sự yếu kém của mình.

Nhiều người trong chúng ta cần được giúp đỡ về một vài quy tắc sống, và thẳng thắn thừa nhận và sửa chữa những điểm yếu của mình. Con trai tôi, Tom, cần phải giảm cân trong khi vợ nó, Chachis lại muốn tăng cân. Trong cả hai trường hợp, thói quen ăn uống và luyện tập thể dục là cực kỳ quan trọng. Nhận ra điều đó, hai vợ chồng đã cùng bắt đầu và hoàn thành một chương trình rèn luyện sức khỏe với sự hướng dẫn của một người hướng dẫn chuyên nghiệp và một chuyên gia tư vấn ăn kiêng. Hai vị cố vấn này sẽ hướng dẫn, khích lệ và đưa ra giới hạn theo đúng tiêu chuẩn. Cả hai vợ chồng con trai tôi cùng kiên trì luyện tập theo một lịch trình quy củ và thường xuyên. Ban đầu, chúng cũng cảm thấy không thoải mái và có than phiền đôi chút, nhưng cả hai vẫn cố gắng duy trì theo kế hoạch.

Kết quả của chương trình rèn luyện rất đáng mừng. Tom đã giảm được cân, cải thiện sức khỏe, và còn thêm tự tin. Hiệu quả và năng suất trong công việc của Tom cũng tăng lên, và gián tiếp ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh khác trong cuộc sống. Còn Chachis cũng đã tăng cân, sức khỏe, lòng nhiệt tình với cuộc sống cũng tăng lên rất nhiều.

Thông điệp: Nếu có điểm yếu, bạn hãy thừa nhận và xin giúp đỡ bất cứ khi nào có thể.

QUY TẮC – THÀNH TỐ CỦA VỊ TRÍ QUẢN QUÂN

Những vận động viên, nhạc sĩ, và chính trị gia có rất nhiều quy tắc về thành công trong công việc, nhưng trong đời sống cá nhân họ lại không có quy tắc gì nên cuối cùng họ gặp thất bại trong chính cuộc sống cá nhân.

Một trong những yếu tố quan trọng nhất về quy tắc là nó liên quan đến cách bạn điều khiển các hành động để hoàn thành nhiều mục tiêu hơn. Tôi đang đề cập đến các khía cạnh thể chất, tinh thần, tình cảm và tâm linh của quy tắc. Nhiều người đang phải chịu đau khổ trong cuộc sống và nỗi đau khổ đó liên quan đến nhiều vấn đề khác nhau. Sẽ không dễ dàng để tiếp tục công việc khi có một thành viên trong gia đình hư hỏng hay gặp rắc rối trong công việc. Và thật khó để tiếp tục làm một điều gì đó trong khi nó chẳng có tiến triển gì dù ta đã nỗ lực hết mình. Chúng ta thường cảm thấy đau đớn và bật khóc trước thất bại của cuộc sống khi ta hay những người thân yêu bị đối xử bất công.

Đó là lý do vì sao việc tự mình vươn lên bằng sự cố gắng kiên trì lại quan trọng như thế. Khi lớn lên và trưởng thành trong cuộc sống, bạn sẽ dễ dàng đón nhận các vết thương về cả thể chất và

ình cảm hơn những người không có quy tắc hay những người coi cuộc sống là những trò tiêu khiển. Tôi tin rằng, Pious Obioha có thể duy trì các quy tắc của anh bởi vì quá trình mà anh tạo dựng để có được một nền học vấn cao sẽ giúp anh có hy vọng và cuối cùng là đạt được mục đích.

Chinh phục đỉnh cao không hướng bạn nhìn nhận quan điểm sống thông qua một lăng kính màu hồng hay màu đen. Cuốn sách này đem đến cho bạn một cái nhìn rõ ràng về thực tế. Hiện thực chỉ có thể là một bức tranh màu hồng nếu bạn chấp nhận nó, và đó là điều mà bạn đang làm. Khi phải trải qua nỗi đau trong cuộc sống cá nhân, gia đình hay trong công việc, nỗi đau về thể xác, tinh thần hay tâm linh, thì bạn có thể kiểm soát nó tốt hơn vì đã xem xét kỹ lưỡng những gì chúng ta vừa nói. Là một nhà tâm lý, John Leddo nói: “Quy tắc, bản thân nó cũng thường xuyên mang theo nỗi đau, nhưng nỗi đau chỉ có tính chất tạm thời trong khi sự trưởng thành là mãi mãi.”

KIỂM SOÁT NỖI ĐAU

Trong buổi phỏng vấn các nhà vô địch Olympic, cựu quán quân Olympic Bob Richards, thường hỏi: “Làm thế nào để kiểm soát nỗi đau?”. Khi được hỏi, vì sao lại đưa ra câu hỏi như thế, ông trả lời: “Bạn sẽ không thể trở thành nhà vô địch mà không bị thương, và bạn phải có kế hoạch kiểm soát nỗi đau đó. Kế hoạch cần phải cụ thể, xuyên suốt, và phải hoàn thành trước khi nỗi đau đó tăng lên.”

Các quán quân ở mọi lĩnh vực đều phải vượt qua nỗi đau. Họ bắt đầu và tiếp tục duy trì cuộc đua. Họ không chần chừ và không từ bỏ.

KIÊU HÃNH VỀ BẢN THÂN

Khi đánh giá trung thực về bản thân, nhận ra tất cả các phẩm chất tích cực của mình, bạn sẽ thấy tự hào việc mình là ai và có khả năng làm cái gì.

Cách đây vài năm, một người bạn đã mời tôi đầu tư vào một dự án kinh doanh. Lúc đó, tôi không có tiền. Nhưng niềm kiêu hãnh đã không cho phép tôi nói thẳng rằng, tôi không có tiền hay thời điểm đó là không thích hợp. Bạn tôi đã làm tưởng rằng tôi có nhiều tiền nhưng không muốn đầu tư cùng với anh. Bây giờ hãy nhìn vào kết quả của niềm tự hào đích thực, và xem chúng ta có thể phát triển nó như thế nào.

NHỮNG PHẨM CHẤT ĐẶC BIỆT CỦA QUÂN ĐỘI

Tôi từng nghĩ rằng, một người chỉ huy quân đội sẽ không biết gì về công việc kinh doanh. Nhưng tôi đã phải nhanh chóng thay đổi suy nghĩ khi công ty chúng tôi có thời gian huấn luyện cùng các quân nhân. Đó là một kinh nghiệm lý thú và quý báu. Quân đội được thành lập từ một nhóm người ưu tú, có năng lực. Kinh nghiệm cùng sự kiên trì học hỏi đã giúp họ không chỉ làm tốt các công việc quân sự mà còn thể hiện xuất sắc trong những lĩnh vực khác.

Vậy họ đã ứng dụng phẩm chất nào trong quân đội để đạt được thành công trong kinh doanh? Có hai lý do, đó là tính kỷ luật và lời cam kết. Bây giờ hãy xem xét đến niềm tự hào và độ chính xác. Tổng thống Carter kể lại, trong hải quân ông học được một điều, 8h thì không thể là 8h01. Ông vẫn duy trì tác phong quân đội trong những công việc thường ngày. Tất cả đều thể hiện niềm tự hào và sự chính xác. Khi luyện tập chăm chỉ, hành động theo mệnh lệnh và ngắm nhìn hàng trăm người lính diễu hành trong hàng ngũ sẽ khiến bạn có cảm giác chắc chắn.

Cách tốt nhất để nâng cao niềm kiêu hãnh và nhiều phẩm chất tích cực khác là trách nhiệm của mỗi người trong những nỗ lực hàng ngày. Hai thành tố dễ bị lãng quên trong xã hội ngày nay là niềm tự hào cá nhân và tự hào trong công việc. Trong quân đội, niềm tự hào thể hiện khi là cá nhân xuất sắc, khi hoàn thành nhiệm vụ, khi giữ được danh dự và tính trung thực – và đó cũng là một phần quan trọng trong quá trình huấn luyện.

Thật không may là nhiều người đọc Kinh Thánh lại tin rằng, kiêu hãnh là nguyên nhân gây nên thất bại của con người và đó là điều sai trái. Tuy nhiên, nếu đọc lại Kinh Thánh một cách cẩn thận sẽ thấy Kinh Thánh nhắc tới tính kiêu căng tự phụ, chứ không phải là niềm kiêu hãnh. Tính kiêu căng tự phụ là niềm kiêu hãnh giả tạo, và nó thật sự là một trong những tính cách tiêu cực, thiếu tính xây dựng nhất. Một bài kiểm tra đơn giản: Liệu có phải là sai lầm không khi tôi nói với một nhân viên: “Tôi tự hào về công việc mà anh đang làm” hay nói với con cái: “Cha tự hào về những gì con có”? Trên thực tế, niềm kiêu hãnh thật sự là một “sự đánh giá trung thực về những điều tốt đẹp.”

TỪ ĐỘC ĐOÁN ĐẾN QUYẾT ĐOÁN

Một phẩm chất quan trọng được rèn luyện trong quân đội là sự tuân lệnh. Khi cuộc sống của một cá nhân bị đe dọa thì tuân lệnh là điều rất cần thiết. Đó là lý do vì sao các binh sĩ được huấn luyện bằng các quy tắc và mệnh lệnh phải được thi hành vô điều kiện. Điều này phải được hiểu kỹ lưỡng ngay từ ban đầu để trong một trận chiến khốc liệt, khi không có nhiều thời gian giải thích, người sĩ quan chỉ huy ra lệnh: “Đánh đi” thì quân lính sẽ tuân theo không do dự.

Có một chân lý là: “Sự tuân lệnh sẽ mở ra những cơ hội lớn.” Bạn cần phải học cách tuân lệnh trước khi học cách ra lệnh. Trong quá trình đó, sẽ hình thành nên sự tôn trọng. Ban đầu, bạn phải tuân lệnh, sau đó bạn mới nhận được sự tuân lệnh từ người khác – bởi vì chính bạn tìm kiếm điều đó. Bạn mong được tuân theo mệnh lệnh và bạn chuyển mong mỏi đó tới những người mà bạn đang lãnh đạo.

Ban đầu, cách tiếp cận là độc đoán, nhưng khi bạn đã ở vị trí cao hơn trong quân đội, thì phong cách cũng thay đổi từ độc đoán sang quyết đoán. Bạn được học các quy luật của cuộc chơi; người ra lệnh hay sếp của bạn cũng biết các luật đó và biết rằng, người thông minh sẽ làm theo lời người quyết đoán nhiều hơn là với người độc đoán. Người độc đoán nói: “Anh làm đi bởi vì tôi ra lệnh cho anh phải làm”. Còn người quyết đoán sẽ nói rằng: “Chúng ta sẽ làm theo bước này bởi vì...” hoặc là “Chúng ta sẽ di chuyển theo hướng này bởi vì...” Tôi đã chứng kiến một ví dụ về cách tiếp cận quyết đoán trong cuộc sống gia đình, nhưng những quy tắc và quy trình này cũng đúng trong bất cứ môi trường nào. Sau đây là câu chuyện đó.

TÔN TRỌNG VÀ LỊCH SỰ

Tôi gặp David Mezey cùng hai con trai của anh là Brian học lớp 6 và Gregory học lớp 1, tại sân bay Cleveland, bang Ohio. Gia đình này có rất nhiều điều khiến tôi ấn tượng.

Trên đường đi, Brian gợi ý cho bố nên rẽ trái và như thế sẽ tiết kiệm được thời gian. David nói rất vui vẻ: “Ồ, Brian, bố cũng nghĩ đến điều đó, nhưng đi thẳng thế này chúng ta có thể ngắm con đường nhiều hơn và bố tin là đến nơi vẫn còn sớm. Nhưng đó là một gợi ý hay. Cảm ơn con nhé.”

David đối xử với con mình bằng sự tôn trọng, giải thích vì sao anh lại chọn con đường thẳng thay vì rẽ trái, thể hiện rằng, anh đã lắng nghe ý kiến của Brian rất cẩn thận, và sau đó là lời cảm ơn gợi ý của cậu con trai. Đó là điều rất quan trọng để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, dù là trong gia đình, quân đội hay trong kinh doanh. Thực tế: Bạn sẽ không bao giờ bị người bạn tôn trọng đối xử thô lỗ. Điều này mang lại cho chúng ta phẩm chất lịch sự, nhã nhặn.

Những người đứng đầu (trong gia đình, nhà trường, hay công ty) thường cư xử rất lịch sự. David và Jane Mezey hòa nhã với con cái của họ và ngược lại. Những người phục vụ trong quân đội thành công là những người rất nhã nhặn. Họ cứng rắn nhưng cũng rất công bằng.

Từ điển định nghĩa từ manners (thái độ, cử chỉ) là “thái độ, tư cách đạo đức và hành động lễ độ”.

Bác sĩ Smiley Blanton cho biết: “80% những vấn đề bệnh nhân của tôi gặp phải là do lúc bé họ

không bao giờ được dạy cách cư xử lịch sự. Khi lớn lên, họ mắc lỗi và bị phê bình ngay. Họ không thể hòa nhập vào cuộc sống do không biết các quy tắc.”

Cha mẹ dạy con cái biết vâng lời trong khi dạy cách cư xử. Nhà triết học Dennis the Menace khẳng định chúng ta có thể làm được mọi việc nhờ hai từ kỳ diệu là làm ơn và cảm ơn.

Đứa trẻ không được dạy nói “cảm ơn” sẽ không có được một trong những phẩm chất quan trọng nhất là lòng biết ơn. Cụm từ cảm ơn bạn là nền tảng cho lòng biết ơn. Trẻ con được dạy luôn phải nói “cảm ơn” khi cố ai đó làm điều tốt đẹp cho mình sẽ xây dựng được một nền tảng vững chắc để có nhiều bạn bè, tạo ảnh hưởng đến người khác, và là một đứa trẻ hạnh phúc đích thực. Một người hạnh phúc là người luôn biết nói lời cảm ơn.

NIỀM TIN VÀ KHẢ NĂNG THÍCH NGHI

Tướng Norman Schwarzkopf là một ví dụ điển hình về tầm quan trọng của việc tiếp cận một cá nhân để tạo ra sự tin tưởng và tôn trọng. Ông thường xuyên giữ liên lạc với các tướng lĩnh của mình. Trước mỗi cuộc hành quân, ông thường mời tất cả đến dự một cuộc họp chiến lược ngắn. Ông tiếp nhận ý kiến của mọi người và cùng thảo luận các quan điểm. Khi ông có một quyết định chiến lược nhưng lại khác với suy nghĩ của nhiều người, ông thận trọng giải thích lý do vì sao chiến lược của ông sẽ có hiệu quả và cuối cùng ông nhận được sự ủng hộ của tất cả mọi người.

Ông quyết đoán, tự tin vào bản thân. Những thành công và cách cư xử của ông, tất cả khiến binh lính đặt chọn niềm tin vào ông. Ông nghiêm khắc tạo mối liên hệ trong cuộc sống của hàng nghìn người trong đoàn quân. Ông thu thập tất cả các thông tin từ những vị tướng lĩnh, đánh giá, phân tích theo cảm nhận riêng và nhanh chóng đi đến quyết định hành động. Thêm một phẩm chất nữa của những người trong quân ngũ, đó là tính quyết đoán.

Các binh sĩ cũng được huấn luyện để trở nên linh hoạt, tháo vát. Trong thời gian đóng quân ở Ả Rập Saudi, họ phải sống và thích nghi với kiểu khí hậu và nền văn hóa hoàn toàn khác. Điều này khiến các binh sĩ có thêm nhiều kinh nghiệm quý báu và trở nên linh hoạt hơn. Thích nghi với sự thay đổi là điều kiện tối quan trọng. Chúng ta cần linh hoạt trong cách nhìn nhận mọi thứ bằng nhiều quan điểm khác nhau, để giao tiếp thành công.

Sự chính trực là một trong những chìa khóa dẫn đến thành công trong quân đội, cũng như trong cuộc sống hàng ngày. Nếu không có tính chính trực sẽ không có người lắng nghe, tin tưởng hay đi theo. Trong quân đội, điều đó càng đúng. Nếu một người chỉ huy nói dối cấp dưới, sự nghiệp của anh ta sẽ chấm dứt.

Trong kinh doanh, nói dối để sinh lời có thể mang lại lợi ích trước mắt. Tuy nhiên, một nghiên cứu của Trung tâm Nghiên cứu Sáng tạo đã chỉ ra rằng, những người đầy tham vọng nhưng phản bội niềm tin sẽ không đạt được thứ mà mình mong muốn. Người ta có thể vượt qua mọi khó khăn, nhưng khi sự thật bị phản bội thì việc đạt được đỉnh cao sẽ không còn giá trị.

Trong các phẩm chất, sự tin tưởng là chìa khóa của hoạt động giao tiếp. Khi có niềm tin, chúng ta sẽ nói chuyện, giao tiếp dễ dàng và hiệu quả. Khi không có niềm tin, giao tiếp sẽ trở nên mệt mỏi, lãng phí, không hiệu quả và khó khăn.

PHẨM CHẤT CỦA MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO

Khi Barbara Walter phỏng vấn Tướng Schwarzkopf, cô đã hỏi quan điểm của ông về lãnh đạo. Ông suy nghĩ một lát và trả lời: “Lãnh đạo trước hết là năng lực. Quan trọng hơn, nó là phẩm cách, là dám hành động, và tuân thủ đạo đức.”

Sau đó, Barbara lại hỏi ông muốn ghi gì trên bia mộ của mình. Ông yên lặng một lát rồi trả lời: “Tôi muốn được ghi là ‘Ông là người yêu thương gia đình, binh sĩ của mình và họ cũng yêu

thương ông.” Lòng thương người, tình yêu và sự cảm thông là các yếu tố tạo nên thành công. Khả năng thấu hiểu người khác là điều rất quan trọng. Khi biết cảm xúc của những người khác, bạn có thể giao tiếp với họ dễ dàng và hiệu quả hơn.

Có ý kiến cho rằng, người lãnh đạo quân đội cần phải nghiêm khắc, làm theo cách của mình và không quan tâm đến mọi người. Nhận định này hoàn toàn không đúng sự thật. Thực tế là những người chỉ huy nhận ra rằng, sự tồn tại của họ phụ thuộc vào hoạt động giao tiếp của họ với binh sĩ. Bạn không thể đòi hỏi tình yêu và lòng trung thành, bạn phải tìm cách có được chúng. Bạn có thể yêu cầu binh sĩ hay nhân viên phải có trách nhiệm với việc làm của họ. Tuy nhiên, mọi người sẽ không làm gì nếu bạn không khơi dậy ở họ tình yêu và sự tôn trọng. Việc tiếp cận mọi người bằng cách quan tâm đến họ sẽ khiến các cộng sự của bạn nghĩ nhiều hơn đến lợi ích tập thể thay vì chỉ nghĩ là cá nhân làm việc cho công ty. Sự khác nhau trong cách thể hiện rất dễ thấy.

Sự phát triển bản thân là một dấu ấn riêng của các binh sĩ quân đội và bất cứ ai nghiêm túc mong muốn tiến bộ trong cuộc sống. Ví dụ, phần lớn thời gian, các binh sĩ không tham gia chiến đấu nhưng họ phải xây dựng và chuẩn bị sẵn sàng khi chiến tranh nổ ra.

Để đáp ứng nhu cầu đó, quân đội đưa ra nhiều cơ hội giáo dục thông qua các khóa học mở rộng, các trường đại học, trường kỹ thuật và các cơ hội đào tạo đặc biệt khác. Kết quả là, theo như U.S. News & World Report, trong số 50.000 sĩ quan giải ngũ tính đến năm 1995, có 98% số người có bằng đại học, 83% có bằng thạc sĩ và nhiều người có bằng tiến sĩ.

HÃY DẠY NGƯỜI KHÁC NHỮNG GÌ BẠN BIẾT

Sự thăng tiến của một người trong quân ngũ phụ thuộc vào số người mà họ huấn luyện. Công việc kinh doanh cũng tương tự. Con đường chinh phục đỉnh cao phụ thuộc vào khả năng giúp người khác phát triển. Donald K. David cho biết, cách tốt nhất để tiến về phía trước là dạy cấp dưới biết cách tiến về phía trước. Bạn sẽ không bao giờ thăng tiến nếu không một ai biết công việc hiện thời của bạn là gì. Phần lớn những người được thăng chức là do họ được cấp dưới đề bạt hơn là do cấp trên cất nhắc.

Bài học: Khi bạn khuyến khích, phát triển, hay đào tạo cấp dưới để họ được thăng tiến, tức là bạn đang giúp họ đạt được điều họ muốn.

Kết quả: Bạn được thăng tiến, đây cũng là điều mà bạn muốn. Triết lý đó rất hiệu quả.

Câu hỏi: Bạn có phải gia nhập quân đội để học những phẩm chất trên không? Không. Tất cả những phẩm chất này đều là kỹ năng. Bạn đã có sẵn một số và có thể phát triển những kỹ năng còn lại để chinh phục đỉnh cao trong cuộc sống.

Khi tìm hiểu tất cả phẩm chất của những người nhập cư và quân nhân, hẳn chúng ta sẽ băn khoăn, “Nếu tôi phát triển thái độ và những phẩm chất kể trên, thì tôi phải dùng chúng như thế nào để thay vì giâm chân tại chỗ, tôi có thể đạt được những thứ mà chúng ta vừa nói đến?” Điểm khởi đầu chính là động lực, và đó chính là chủ đề mà chương tiếp theo bàn đến.

CHƯƠNG 7: ĐỘNG LỰC CHÍNH LÀ CHÌA KHÓA

Động lực thắp sáng ngọn lửa tri thức và tiếp nhiên liệu cho thành công. Nó tối đa hóa và duy trì xung lượng của bạn.

--Zig Ziglar

Câu hỏi: Chúng ta làm chủ cuộc đời hay để dòng chảy cuộc đời cuốn trôi và chịu khuất phục trước bất cứ điều gì xảy ra? Câu trả lời của bạn là vô cùng quan trọng bởi:

CUỘC SỐNG LUÔN CÓ THĂNG TRẦM

Rất hiếm khi chúng ta ngay lập tức đạt được điều mình muốn. Tất cả chúng ta đều có những thăng trầm trong cuộc đời. Đó cũng chính là lý do động lực là yếu tố then chốt và là chìa khóa để gượng dậy mỗi khi cuộc đời khiến ta gục ngã. Trên thực tế, những lần gục ngã lại mang đến nhiều lợi ích, nếu như ta giải quyết bằng cách đáp trả một cách tích cực thay vì phản ứng một cách tiêu cực.

Ví dụ: Bạn bị tắc đường. Những lúc như thế, bạn thường cảm thấy không thoải mái và khó chịu. Bạn đập mạnh vào vô lăng, ấn còi xe một cách tức giận.

Khi làm như vậy, có thể những chiếc xe phía trước sẽ dẫn ra nhanh hơn để bạn đi qua. Nhưng nghiêm túc mà nói, thái độ và hành động tiêu cực trên sẽ khiến bạn mắc phải các bệnh về tim, cao huyết áp, đột quỵ, suy nhược thần kinh, giảm tuổi thọ và các vấn đề liên quan đến sức khỏe khác.

Gợi ý: Lần tới khi bị tắc đường, bạn hãy mỉm cười và nhẩm tính xem mất bao lâu để đi qua, và tự nhủ: “Trong 30 phút tới, mình có thể học được thêm một ít từ mới ngay tại đây hay thứ gì đó về quản lý tài chính, kỹ năng lãnh đạo, kỹ thuật bán hàng, giao tiếp, v.v....”

Đó là lựa chọn của bạn. Bạn có thể lựa chọn cách phản ứng để tự trang bị kiến thức cho bản thân, hoặc bạn có thể lựa chọn cách phản ứng gây tổn hại cho sức khỏe của chính mình.

Câu chuyện tiếp theo sẽ cho chúng ta hiểu rõ thêm ích lợi khác mà động lực mang đến.

ĐỘNG LỰC + THÔNG TIN = NGUỒN CẢM HỨNG

Trong giờ giải lao tại một hội thảo ở Hội trường Meyerson Syphony, Dallas, Mary Ellen Caldwell đến gặp tôi. Cô hào hứng cho tôi xem kế hoạch chuyến đi tới Dallas mà cô vừa chuẩn bị cho cha mẹ mình tới.

Cô giải thích, cha cô đã nghỉ hưu khi ông 62 tuổi. Ông không được vui. Ông thấy mình không có mục đích thật sự nào trong cuộc đời nữa và không còn gì để đóng góp cả. Cô thật sự lo lắng cho ông. Nhờ buổi hội thảo của tôi cô đã lập được một kế hoạch thú vị những việc cần làm cho người cha.

Một vài tuần sau, trong một buổi xêmina khác ở Meyerson, cô đã giới thiệu cha cô với tôi. Cả hai đều rất vui, đặc biệt là cha của Mary. Không có dấu hiệu nào chứng tỏ ông là một người sống không mục đích.

Sự thật: Buổi xêmina mà Mary Ellen tham dự đã giúp cô có những ý tưởng và phát triển thành kế hoạch đó. Trên thực tế, tôi không thảo luận hay đưa ra ý tưởng hoặc bản kế hoạch nào cho Mary.

Câu hỏi: Điều gì đã xảy ra?

Lời đáp: Cô đã có động lực.

ĐẠT ĐƯỢC Ý TƯỞNG MỚI

Động lực giúp bạn sử dụng hiệu quả những ý tưởng mới, đồng thời giúp bạn tận dụng những gì đã bị lãng quên.

Khoa học đã chứng minh rằng, các thông tin có thể truyền cảm hứng liên quan đến một kiểu nhiệt huyết có thể giúp tuyến yên tiết ra những tín hiệu thần kinh giúp tăng cường năng lượng, sức sáng tạo và sự dẻo dai cho chúng ta.

Kết quả: Não của Mary Ellen tràn ngập các nơ-ron thần kinh sáng tạo. Rất nhiều những ý tưởng và thông tin mà cô lưu giữ trong trí nhớ được kích hoạt và tập hợp lại. Những thông tin và ý tưởng mới hoàn toàn mà tôi đưa ra ngày hôm đó cũng trải qua quá trình tương tự.

Và một sự kết hợp tuyệt vời đã diễn ra. Các thông tin, sự thông thái, và những ý tưởng của cô kết hợp với các ý tưởng và thông tin mà tôi cung cấp cho ra đời những ý tưởng mới. Đó chính là những ý tưởng được cô liệt kê trong cuốn sổ tay của mình.

Điểm quan trọng thứ nhất: Nếu cô không tiếp thu các thông tin và ý tưởng đó và nếu cô không dành cho cha mình tình yêu, sự quan tâm và không để tâm đến sự phát triển bản thân – động cơ ban đầu thúc đẩy cô đến với buổi xêmina, chắc chắn, ý tưởng của cô sẽ không tỏa sáng.

Điểm quan trọng thứ hai: Động lực thật sự là yếu tố thắp sáng ngọn lửa của tri thức và sản sinh ra các ý tưởng sáng tạo.

Điểm quan trọng thứ ba: Càng có nhiều kiến thức có giá trị ở nhiều lĩnh vực khác nhau, bạn càng thu nhận được nhiều lợi ích từ những ý tưởng và thông tin mới đó. Điều này có thể giúp tạo ra và kết hợp hài hòa giữa các ý tưởng mới và cũ. Thông tin tạo ra ý tưởng sẽ giúp bạn quyết tâm và hướng về phía trước.

Tôi cũng gặp một điều tương tự giống như những gì đã xảy đến với Mary Ellen khi đến thăm thầy Fred Smith. Thầy dạy tôi rất nhiều thứ, nhưng quan trọng hơn cả, thầy buộc tôi phải động não suy nghĩ bằng cách cung cấp những nguồn thông tin thúc đẩy tôi tiến bộ.

Ví dụ, tuần trước, khi tôi và vợ đang ăn tối cùng với thầy Fred và vợ của thầy – cô Mary Alice, thầy đã nói: “Những học trò giỏi không nhất thiết phải là những nhà tư tưởng lớn.” Thầy nhấn mạnh, tất cả chúng ta cần dành nhiều thời gian để suy ngẫm về những điều đã biết. Và thầy giải thích tại sao điều đó lại quan trọng và làm thế nào để chúng ta có thể sử dụng nó để mang lại lợi ích cho người khác và cho chính mình.

Điểm quan trọng thứ tư: Dành thời gian thật yên tĩnh để suy nghĩ nghiêm túc làm thế nào để tận dụng hiệu quả những gì mình biết.

Đặc biệt, tất cả những suy ngẫm trong mục “Động lực + thông tin = nguồn cảm hứng” đã được hình thành một cách nhanh chóng nhờ vào (a) những thông tin và kinh nghiệm trước đây của tôi, (b) gợi ý của thầy Fred Smith, và (c) thời gian yên tĩnh mà tôi dành để tập trung suy nghĩ về chủ đề đó.

Khi viết cuốn sách này, rất nhiều lần tôi đã rơi vào bế tắc và không biết phải tiếp tục như thế nào. Khi điều đó xảy ra, tôi luôn dừng công việc lại và đi dạo. Khi trở về, tôi luôn cảm thấy tỉnh táo với ý tưởng mới có thể giúp tôi viết tiếp. Trường hợp ngoại lệ duy nhất, đó là nhờ vào kinh nghiệm khi xác định đỉnh cao như tôi đã nói đến trong Chương 1, tuy nhiên ngay cả bước đột phá ấy cũng đến với tôi trong những giờ cầu nguyện tĩnh lặng.

ĐỘNG LỰC + THÁI ĐỘ ĐÚNG ĐẮN = CÔNG VIỆC TỐT HƠN

Khi 25 tuổi, tôi là người quản lý trẻ nhất trong một công ty có lịch sử 66 năm kinh doanh và phân phối sản phẩm thiết bị nhà bếp cao cấp. Khi người quản lý của bộ phận chúng tôi được cử làm ở một vị trí khác, tôi được thăng cấp, vượt qua hai ứng cử viên đã hơn 50 tuổi khác.

Ở vị trí mới, tôi có tới bốn người quản lý nhóm dưới quyền. Trong bán hàng, quản lý nhóm là chìa khóa thành công của công ty. Họ tổ chức các buổi gặp mặt bán hàng hàng tuần cũng như các buổi đào tạo và theo dõi sát sao công việc. Họ là trái tim và tâm hồn của công ty.

Tôi đang ở đỉnh cao của sự nghiệp, nhưng một sự việc xảy ra khiến tất cả có nguy cơ sụp đổ. Một trong bốn quản lý của tôi bị đau tim và không thể tiếp tục đi làm. Phần việc mà anh ta phụ trách ngay lập tức gặp rắc rối. Cùng thời gian đó, một quản lý khác bị tai nạn. Anh ta phải nằm viện 20 ngày, và phải đi bằng nạng hơn hai tháng. Người quản lý thứ ba lại gặp phải một số vấn đề nội bộ. Nhân viên của anh ta không tin tưởng sếp. Kết quả là cả bộ phận của anh ta cũng bị suy sụp. Người thứ tư sớm được thăng chức lên vị trí cũ của tôi. Nhưng thực tế, anh này vẫn chưa sẵn sàng cho vị trí đó. Bộ phận anh ta quản lý cũng hoạt động kém hiệu quả.

Và đây là tổng thể bức tranh: Chúng tôi là bộ phận có doanh thu bán hàng cao, và rất nhiệt huyết. Hai tháng sau đó, nhóm của tôi chỉ đạt một nửa doanh thu so với các tháng trước. Và lời đồn đại rằng tôi sắp bị sa thải do không đảm đương được công việc bắt đầu lan truyền khắp công ty. Không cần phải nói thì các bạn cũng biết tôi đã mất bình tĩnh và lo lắng về những lời đồn đại đó. Ở thời điểm đó, tôi bị ám ảnh bởi một suy nghĩ thật tồi tệ, và tôi chuẩn bị mắc căn bệnh “PLOM” kinh khủng.

TỪ TIẾN SĨ PEALE ĐẾN ZIG

Rồi một ngày, khi đang đi dọc một khu phố ở Knoxville, bang Tennessee, tôi phát hiện ra một quyển sách của cố tiến sĩ Norman Vincent Peale, được bày trang trọng trong cửa hàng. Tiêu đề của cuốn sách là The Power of Positive Thinking (Sức mạnh của suy nghĩ tích cực). Đối với tôi, cuốn sách đó là một món quà quý giá.

Tôi có thể nghe thấy Peale nói với tôi: “Câu hoàn toàn đúng, Zig à. Cậu không phải chịu trách nhiệm về cơn đau tim, những vấn đề nội bộ, về vụ tai nạn, v.v... Những thứ đó không phải lỗi hoặc thậm chí là trách nhiệm của cậu. Nhưng Zig, cậu phải chịu trách nhiệm với cách cậu giải quyết những vấn đề đó, và chắc chắn phải có thứ gì đó có thể xoay chuyển được tình thế.”

Và mặc dù không có gì thay đổi trên thực tế, nhưng tâm trí và suy nghĩ của tôi đã thay đổi hoàn toàn. Một lần nữa, tôi lại trở thành một nhà quản lý tận tụy, hăng hái, nhiệt tình. Thay vì khóc lóc, than vãn, tôi quay trở lại là một người sáng tạo, tận tâm và nhiệt tình, xác định cho mình mục tiêu, vạch ra kế hoạch hành động, và tiếp tục làm việc với niềm đam mê.

Tôi lấy tất cả các kiến thức và kinh nghiệm đã tích lũy, kết hợp chúng với thông tin mới và động lực có được từ cuốn sách của tiến sĩ Peale. Kết quả là tôi có được những ý tưởng mới và một thái độ hoàn toàn khác.

Đây là những gì đã diễn ra: Năm đầu, bộ phận của chúng tôi chỉ xếp hạng 22 trong tập đoàn gồm 66 bộ phận. Sang năm sau, chúng tôi đứng thứ năm. Năm 1954, năm cuối cùng tôi làm việc tại công ty đó, chúng tôi xếp thứ ba chỉ sau bộ phận New York và Kansas và doanh thu của hai bộ phận này chỉ hơn chúng tôi chưa đến 7.000 đô-la.

Thật thú vị khi nhận thấy mọi thứ ở bộ phận của tôi đã thay đổi khi các suy nghĩ của tôi thay đổi. Khi suy nghĩ thay đổi khiến mọi thứ quanh bạn cũng thay đổi. Mối quan hệ với mọi người trở nên tốt hơn; công việc làm ăn được cải thiện; sức khỏe cũng được nâng cao; mọi thứ đều tốt hơn lên. Tôi tin rằng động lực và thái độ đúng đắn là yếu tố quan trọng.

Lời nhắc nhở: Tiến sĩ Peale không dạy các kỹ năng bán thiết bị nhà bếp, nhưng ông đã làm thay đổi suy nghĩ của tôi bằng thông tin mới và truyền cảm hứng để tôi sử dụng các thông tin, kinh nghiệm, và khả năng mà mình đã có. Đó mới chính là lợi ích của động lực.

Suy nghĩ: Nếu cuốn sách này không dạy cho bạn điều gì về cuộc sống hay công việc làm ăn nhưng lại truyền cho bạn cảm hứng để sử dụng cái bạn biết và có, thì nó sẽ tạo ra một thay đổi đáng kể trong cuộc đời bạn.

ĐỘNG LỰC CÓ VĨNH CỬU KHÔNG?

Mọi người thường hỏi tôi trước khi tiến hành một cuộc xêmina là liệu tôi có định làm cho công chúng trở nên hào hứng hay không. Theo tôi, những ai đến buổi hội thảo thì đã cảm thấy hào hứng từ trước. Mục tiêu của tôi là làm cho họ hào hứng hơn và khiến họ duy trì sự hào hứng ở mức cao hơn. Hầu hết mọi người đều hỏi sự thích thú đó sẽ kéo dài trong bao lâu, một tháng hay một năm? Điều mà họ thật sự muốn biết chỉ là liệu động lực có vĩnh cửu không.

Trong câu chuyện về người nhân viên soát vé ở phần đầu, tôi đã từng đề cập đến việc động lực không vĩnh cửu. Trí óc hay tình cảm không biết đòi hỏi được chăm sóc như dạ dày sôi lên khi cần thức ăn. Nếu trí óc hay tình cảm biết đòi hỏi, tôi sẽ chăm sóc chúng mỗi ngày và căn bệnh PLOM sẽ được điều trị dứt điểm.

Hy vọng là một động lực

Những người hy vọng ở thành công sẽ nhiệt tình theo đuổi mục đích. Họ được thúc đẩy và hướng theo con đường đúng đắn. Trong môn điền kinh cũng như trong cuộc sống, động lực là một yếu tố rất quan trọng và được tiếp nhiên liệu bởi hy vọng, hay “một kỳ vọng chắc chắn”.

Trong trận bóng đá, một đội chiếm ưu thế trước đội kia. Bỗng nhiên có một cú đột phá lớn xảy ra đối với đội bóng đang có nguy cơ thua cuộc – một sự thay người, một cú chặn bóng, một cuộc phản công, một cú phát bóng hay trả bóng – và mọi thành viên trong đội ngay lập tức hào hứng, họ được tiếp thêm một nguồn năng lượng – đó là hy vọng. Họ tin rằng họ có thể và sẽ chiến thắng. Họ cảm nhận được chiến thắng, và cảm nhận ấy càng tăng khi họ nhìn vào mắt đối thủ.

Việc đưa vào một ý tưởng mới, một suy nghĩ tự tin, hay một nhận thức có thể tiếp thêm năng lượng cho người đó và như vậy động lực sẽ được hình thành bên trong. Khi vui, bạn sẽ học được nhiều hơn, làm việc sẽ tốt hơn. Vì vậy, đó chính là thời điểm động lực phát huy tác dụng. Bạn cần sự bảo đảm của động lực để lấy lại niềm vui khi gặp phải chông gai.

Thất bại cũng là một động lực

Trong tạp chí hàng tháng Better Families, Tiến sĩ J. Allan Petersen phát biểu:

Tất cả mọi người, lúc này hay lúc khác, có thể cảm thấy như đang hoàn toàn gặp thất bại. Nhiều người cho phép nỗi lo sợ thất bại hủy hoại bản thân. Trên thực tế, nỗi lo sợ còn phá hủy nhiều hơn bản thân sự thất bại. Nó có thể đánh bại bạn ngay trước khi bắt đầu.

Điều gì khiến chúng ta luôn lo sợ thất bại? Đó là do họ lo sợ những điều người khác nghĩ. “Họ sẽ nói gì nhỉ?” chúng ta tự hỏi, cứ như thể đó sẽ là một vụ bê bối thật sự nếu chúng ta thất bại. Chúng ta cho rằng đó là bởi vì chúng ta cũng từng mắc lỗi, từng thất bại và vì thế mãi mãi bị thất bại. Thật là buồn cười. Thử hỏi có bao nhiêu người hoàn toàn thành công trong suốt cuộc đời? Không một ai. Những người thành công nhất là những người biết học hỏi từ lỗi lầm và biết biến thất bại thành cơ hội. Mọi phát minh khoa học, mọi tập đoàn kinh tế, và mọi cuộc hôn nhân hạnh phúc đều là kết quả của một chuỗi những thất bại. Không ai có thể thành công mà không từng thất bại.

Mỗi khi gặp thất bại có nghĩa là bạn vừa được nhận thêm một chút nỗ lực. Điều đó rất tốt. Mỗi thất bại đều cho bạn một cơ hội để làm việc tốt hơn. Đó là điểm tích cực. Mỗi thất bại lại dạy thêm cho bạn một vài kinh nghiệm. Điều đó thật bổ ích. Thất bại chỉ là sự việc mang tính nhất thời, chứ không thuộc về bản chất con người; đó chỉ là một thái độ chứ không phải một kết quả; một sự việc mang tính chất tạm thời; một bước đệm. Phản ứng của chúng ta với nó chỉ là nên xem nó hữu ích như thế nào.

TỰ QUYẾT ĐỊNH CÁCH PHẢN ỨNG VỚI THẤT BẠI

Cal Ripken, cầu thủ bóng chày nổi tiếng của đội Baltimore Orioles, người phá vỡ kỷ lục của Ty Cobb đã ký được hợp đồng năm năm với khoản thù lao hơn 30 triệu đô-la. Tuy nhiên, năm ngoái, trung bình bốn trận đấu, Cal mới ghi được một bàn thắng. Hãy thử nghĩ về điều đó. Nếu gặp thất bại ba trong bốn lần làm việc, bạn sẽ cảm thấy thế nào? Nhận thức của bạn sẽ ra sao?

Câu hỏi: Bạn nghĩ Cal Ripken sẽ suy nghĩ như thế nào khi rời sân đấu? Bạn có cho rằng anh sẽ nghĩ: “Này chàng trai, thật là lãng phí thời gian! Cơ hội là 1/4, mình sắp sửa ghi bàn! Mình thật sự không biết tại sao mình lại bận tâm với điều này. Họ đã trả cho mình rất nhiều tiền, nhưng thật xấu hổ khi chỉ ghi được một bàn thắng trong số bốn trận. Phải tìm một nghề khác thôi! Ta chỉ là một kẻ bại trận. Ta không giỏi, ta không biết tại sao mình lại rơi vào tình trạng khốn khổ này.”

Tôi tin rằng Cal sẽ nghĩ: “Được rồi, đây là cơ hội cuối cùng của tôi và tôi sẽ ghi được điểm. Tôi đã suy nghĩ và quan sát rất cẩn thận, và tôi là vận động viên cừ nhất thế giới. Tôi đánh quả bóng đó như mọi lần. Tôi từng đánh bại mọi kẻ ném bóng. Tôi từng chiến thắng trong mọi trận thi đấu, và lần này thì anh hãy cẩn thận bởi vì tôi sẽ theo sát anh đó. Bây giờ thì đến lượt tôi đây!”

Cal Ripken luôn coi mình là người chiến thắng, và anh tự hào vì bây giờ anh lại có cơ hội được trở lại sân thi đấu.

Thông điệp: Bất kể điều gì đã xảy đến trong lần cuối bạn được vào sân, thời điểm hiện tại vẫn là một ngày thi đấu mới, và đó chính là khoảnh khắc bạn đang chuẩn bị làm nên một chiến thắng mới. Đó chính là động lực.

NỖ LỰC VÀ THÀNH CÔNG

Tôi thích câu chuyện mà cố tiến sĩ Ken McFarland vẫn thường kể.

Câu chuyện kể về một người đàn ông phải làm ca từ 4h chiều đến nửa đêm, và ông ta luôn đi bộ về nhà sau khi làm việc xong. Một buổi tối, trăng sáng vàng vạc và ông ta quyết định sẽ đi tắt qua nghĩa địa vì như thế sẽ rút bớt được nửa dặm đi bộ. Không có gì xảy ra nên từ đó ông ta thường xuyên đi như vậy. Một tối, khi đi trên con đường qua nghĩa địa, ông không nhận ra người ta đã đào một cái huyệt ở ngay chính giữa lối đi. Ông rơi xuống cái huyệt đó và lập tức cố gắng hết sức để leo lên. Nhưng ông thất bại, và sau một vài phút, ông quyết định định nghỉ ngơi và đợi đến sáng sẽ có người đến giúp ông ra khỏi cái huyệt đó.

Ông ngồi vào một góc và bắt đầu ngủ. Sau đó không lâu, một gã say rượu trượt chân rơi xuống huyệt. Sự xuất hiện của gã say rượu đã đánh thức người công nhân làm ca vì gã cố gắng trèo lên. Người công nhân lúc này bèn lên tiếng: “Này anh bạn, anh không thể thoát khỏi đây được đâu...” – nhưng gã say rượu đã làm được! Và đó chính là động lực!

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁ NHÂN ĐỐI LẬP VỚI SỰ TỰ THỎA MÃN

Động lực có được từ sự tự thỏa mãn sẽ tạo ra hội chứng Biếng Chết. Đó là cái ao không có lối thoát, tù đọng, đầy chất độc hại, và không phù hợp với con người. Sự tự thỏa mãn là cách tiếp cận tự cho mình là trung tâm của thế giới. Điều này cản trở chúng ta khai phá hết khả năng

tiềm tàng của bản thân.

Khi suy nghĩ chỉ dựa trên chính bản thân thì động lực của chúng ta là sự tự thỏa mãn cá nhân. Kiểu suy nghĩ đó sẽ dẫn đến khó khăn, cản trở hiệu quả, năng suất làm việc, và phá hủy tương lai của chúng ta. Ngoài ra, nó cũng làm hạn chế số lượng bạn bè và những mối quan hệ lâu dài. Có rất ít người thích làm bạn hay thiết lập mối quan hệ lâu dài với những kẻ chỉ lấy sự tự thỏa mãn làm động lực.

Đúng vậy, sự tự thỏa mãn là một ngõ cụt, trong khi đó động lực phát triển cá nhân giống như dòng sông, lấy nước từ một nguồn và chuyển nước đến những con sông khác để tưới cho mùa màng hay tạo ra điện năng. Sự tự thỏa mãn cá nhân giống như khi một sinh viên thu nhận kiến thức chỉ vì kiến thức đó sẽ giúp cậu ta có câu trả lời. Động lực cho sự phát triển cá nhân lại giống như một giáo viên thu nhận kiến thức không những cho bản thân mà còn chia sẻ với những người khác.

Sự tự thỏa mãn cá nhân phát triển ở những người chỉ chú trọng xây dựng hình tượng bản thân để những người khác phải tỏ lòng ngưỡng mộ. Trong khi đó, sự phát triển cá nhân không chỉ hướng đến lợi của bản thân mà còn hướng đến lợi ích của toàn đội.

Bây giờ hãy xem xét bằng chứng khoa học của câu chuyện sau đây về động lực, sự phát triển cá nhân, và triết lý bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trong đời nếu biết giúp người khác có được điều họ muốn vì lợi ích của bạn và lợi ích của loài người.

LẠC QUAN, ĐỘNG LỰC VÀ SUY NGHĨ TÍCH CỰC

Tầm quan trọng của sự lạc quan, động lực, và suy nghĩ tích cực đã được khẳng định. Một bài báo được đăng tải trên tờ New York Times của Daniel Goleman khẳng định lạc quan có thể được sắp xếp theo các nhóm sức khỏe, tuổi thọ, sự thành công trong công việc, và điểm số trong những bài kiểm tra về thành công. Trong danh sách các giải pháp của năm, một ấn bản của Viện Y tế Phòng ngừa Mỹ cho biết, một thái độ thích nghi (ví dụ từ bi quan chuyển sang lạc quan) có tác dụng phòng ngừa bệnh hơn cả việc thay đổi chế độ ăn hay tăng cường thói quen tập thể dục.

Chuyên gia tâm lý Edward E. Jones của trường Đại học Princeton xem xét lại nghiên cứu về tuổi thọ, trong tạp chí Science cho biết: “Tuổi thọ không chỉ ảnh hưởng tới cách nhìn nhận vấn đề, mà còn ảnh hưởng đến chính hiện thực.”

Điều này đã được thực tế chứng minh khi hầu hết các sinh viên y khoa, trong một giai đoạn nào đó, sẽ có các triệu chứng của một hay một vài bệnh mà họ đang nghiên cứu.

Ví dụ: Harvey Cushing được coi là bác sĩ phẫu thuật não vĩ đại nhất mọi thời đại. Khi mới khởi nghiệp, ông được chẩn đoán là chắc chắn sẽ chết vì một khối u não.

Một bác sĩ chuyên khoa khác ở Houston, Texas, cho tôi biết khi mới khởi nghiệp, bà và mọi thành viên khác trong lớp đều trở thành những người nói lắp khi nghiên cứu về căn bệnh này. Khi tập trung cao độ để làm một việc gì đó, nghiên cứu một cách kỹ lưỡng, chúng ta sẽ dần gắn kết với nó về tình cảm và cảm xúc. Micheal E. Scheler, nhà tâm lý học của trường Đại học tổng hợp Carnegie-Mellon, Pittsburgh, thấy rằng, những người lạc quan thường phản ứng lại với những điều làm ta thất vọng, giống như khi bị một công ty nào đó từ chối nhận vào làm, họ sẽ đưa ra một kế hoạch hành động và nhờ người khác giúp đỡ và cho lời khuyên. Những kẻ bi quan lại phản ứng với những khó khăn đó bằng cách cố quên tất cả và thừa nhận với bản thân là mình không thể làm được việc gì để thay đổi tình hình. Người lạc quan chỉ có thái độ đó khi họ không thể làm gì hơn nữa.

Tiến sĩ Martin Seligman của trường đại học tổng hợp Pennsylvania cho biết: “Sự kết hợp giữa một tài năng với khả năng đối mặt với sự thất bại và tiếp tục tiến lên sẽ mang lại thành công.”

Sự kết hợp đó ngang bằng với niềm lạc quan. Tiến sĩ Seligman cũng nói thêm rằng, những người luôn nghĩ họ có khả năng kiểm soát được cuộc đời của mình thì thường có một kết cục tốt hơn so với những người được gọi là thực tế (đó chính là mẫu người bi quan) – là những kẻ luôn tự hào rằng, mình có tầm nhìn rõ ràng hơn về thực tế so với người khác.

Một bài báo được đăng tải trên tờ New York Times cũng khẳng định, có một số người có nhiều lý do để suy nghĩ tiêu cực và bi quan. Dưới đây là câu chuyện về một người phụ nữ có nhiều lý do để bi quan và chán nản. Câu chuyện của bà sẽ khiến bạn tin rằng nơi đâu có cuộc sống, nơi đó sẽ có hy vọng. Và cách bạn nhìn nhận và dự định cho tương lai của mình sẽ là yếu tố quyết định xem tương lai của bạn sẽ tươi sáng đến đâu.

MƯỜI BƯỚC TRỞ THÀNH NGƯỜI BÁN HÀNG XUẤT SẮC

Khi biết tình hình bệnh của mình, Pam Lontos buồn phiền đến mức không muốn ra khỏi giường. Bà cảm thấy mệt mỏi. Bà tăng hơn 22 kg và ngủ 16-18 tiếng một ngày. Điều diệu kỳ đã xảy ra khi bà nghe một chương trình quảng cáo về câu lạc bộ sức khỏe trên đài phát thanh. Và còn kỳ diệu hơn khi bà đấu tranh với bản thân để đến câu lạc bộ sức khỏe đó. Đó là bước thứ nhất. Nếu bà không làm điều đó thì có lẽ bây giờ bạn đã không thể đọc được câu chuyện này.

Điểm nhấn: Bạn phải hành động để đạt được được đỉnh cao.

Các nhân viên của câu lạc bộ đều rất thân thiện, năng động, và hoà nhã. Bà tham gia câu lạc bộ và bắt đầu một số chương trình luyện tập nhất định (bước 2). Sau một thời gian, Pam đã có những thay đổi đáng kể trong cảm xúc. Bà được mời tới câu lạc bộ với tư cách là nhân viên bán hàng (bước 3). Trước đây, bà làm ở một cửa hàng bán giày và đã đạt được một số thành công nhất định. Nhưng sau đó bà lại rẽ sang làm giáo viên theo nguyện vọng của gia đình.

Pam không thấy hài lòng khi trở thành một giáo viên. Bà trở nên chán nản và bắt đầu ăn rất nhiều bánh sô-cô-la. Đây chính là lý do khiến bà chán nản và mệt mỏi. Công việc bán hàng đưa bà trở lại với những kỷ niệm vui. Tuy nhiên, bà cũng gặp cả thành công và thất bại. Vì thế, người quản lý đã đưa cho Pam một cuộn băng cát-sét nói về động lực để bà nghe hàng ngày (bước 3 và bước 4). Gần như ngay lập tức, việc bán hàng và cuộc sống riêng của bà được cải thiện đáng kể.

Pam bị cuốn hút bởi việc bán hàng trên đài phát thanh và quyết định chuyển sang lĩnh vực đó. Nhưng chương trình quảng cáo mà bà yêu thích và muốn được làm việc không cho bà cơ hội được phỏng vấn. Bà quyết tâm ngồi trước cửa văn phòng của người điều hành (bước 5) cho đến khi ông ta chấp nhận phỏng vấn bà. Lòng nhiệt huyết, sự kiên trì, và quyết tâm của bà đã thuyết phục được người quản lý. Bà đã có một khởi đầu tuyệt vời và nhanh chóng vươn lên dẫn đầu.

Sau đó là cú bứt phá ngoạn mục của bà. Bà bị gãy chân nhưng vẫn không từ bỏ công việc (bước 6, bạn không phải hoàn toàn theo y hệt bước này). Bà đang ở trong một thời điểm quan trọng và dù phải chống nạng trong nhiều tháng trời, bà cũng không chùn bước. Mười hai ngày sau đó, bà trở lại đài phát thanh. Bà thuê một người lái xe đưa mình đến các cuộc hẹn (bước 7). Vì gặp rất nhiều khó khăn mỗi khi lên xuống, bà bắt đầu dùng điện thoại để trao đổi và tiếp xúc với khách hàng. Cuối cùng, doanh số bán hàng của bà đã tăng lên rất nhiều.

Chia sẻ kinh nghiệm

Doanh số bán hàng của Pam còn lớn hơn cả doanh số của bốn nhân viên bán hàng khác cộng lại, vì thế họ bắt đầu hỏi kinh nghiệm của bà. Pam rất vui khi chia sẻ kinh nghiệm với mọi người, và bà bắt đầu công việc giảng dạy (bước 8) cho các nhân viên bán hàng khác về những gì mà bà đang làm. Một thời gian ngắn sau đó, người quản lý bán hàng nghỉ việc, những nhân viên bán hàng đã đề nghị giao cho Pam vị trí đó. Bà nghiêm túc đảm nhiệm công việc đó. Bà chuẩn bị cho các cuộc gặp mặt bán hàng hàng ngày trong khi vẫn duy trì doanh thu bán hàng

của mình. Mặc dù, chương trình trên đài phát thanh của bà chỉ phục vụ cho 2% số thính giả, nhưng hoá đơn bán hàng thì tăng từ 40.000 đô-la đến 100.000 đô-la mỗi tháng, và một năm sau, con số đó lên đến 270.000 đô-la.

Nắm bắt cơ hội

Giám đốc điều hành chung của đài phát thanh Disney rất hài lòng với kết quả đó vì đài phát thanh có tỉ lệ người nghe ít nhất nhưng lại kinh doanh tốt nhất. Ông mời Pam đi đến các thành phố và tham gia các buổi hội thảo (bước 9). Ở bất kỳ trường hợp nào, kết quả đều vô cùng quan trọng bởi vì khi bạn kết hợp giữa động lực được xây dựng dựa trên sự tự tin với kỹ thuật bán hàng mà khách hàng là trung tâm một cách hiệu quả, thì công việc kinh doanh của bạn sẽ tiến triển.

Kết quả kinh doanh của Pam rất tốt, nên đài phát thanh Disney đã chọn bà làm phó giám đốc bán hàng (bước 10). Tổ chức Phát thanh Quốc gia mời bà nói chuyện trong một buổi hội thảo có tới 2.000 người tham dự. Ngoài những buổi gặp gỡ quy mô nhỏ, Pam chưa từng nói trước đám đông, tuy nhiên bà rất tự tin vào những kỹ năng mà bà đã học được.

Bà chuẩn bị thật kỹ cho bài phát biểu. Bà hình dung ra cảnh mình đang nói, mọi người nhiệt tình hưởng ứng và nắm bắt những gì mà bà muốn nói. Cuối mỗi buổi chạy thử chương trình, bà đều tưởng tượng những tiếng huýt sáo của khán giả (quả là một bức tranh sống động).

Ngày trọng đại đã đến. Bà viết ra khá nhiều mẫu giấy ghi nhớ, và chuẩn bị kỹ lưỡng cho phần thuyết trình. Tuy nhiên khi bước lên bục thuyết trình, ánh sáng của đèn chiếu làm bà không thể thực hiện theo những gì ghi trong giấy ghi nhớ. Vì thế, bà quyết định sẽ bước ra khỏi bục và nói ra những điều từ trái tim mình. Và phản ứng của các khán giả quả là tuyệt vời. Khán giả liên tục ngắt lời bà bằng những tràng vỗ tay và huýt sáo. Ngay sau đó, bà được mời tham gia một chuyến đi đến 18 thành phố trên toàn đất nước để thực hiện các buổi xêmina.

Hành động và thành công tốt đỉnh

Hiện nay, Pam Lontos trở thành diễn giả nổi tiếng khắp nước Mỹ. Bà đã vui vẻ, khoẻ mạnh và có cuộc sống sung túc hơn. Bà có nhiều bạn hơn, bình yên hơn, mối quan hệ gia đình tốt đẹp hơn và bà có niềm hy vọng rằng tương lai thậm chí sẽ còn tốt đẹp hơn nữa.

Trên nhiều phương diện, câu chuyện của Pam đã diễn hình hoá rất nhiều điều chúng ta vẫn tin tưởng và được nghe nói đến trong nhiều năm liền.

Điểm quan trọng thứ nhất: Pam tin rằng, bạn có thể đạt được bất cứ điều gì bạn muốn nếu giúp người khác có được điều họ muốn. Khi chia sẻ thông tin với các nhân viên bán hàng ở đài phát thanh, bà hoàn toàn không vụ lợi; bà làm điều đó chỉ đơn giản vì bà thích. Bà biết rằng, họ đang cần giúp đỡ. Bà biết rằng, như vậy, mọi người sẽ đều có lợi. Đó là lý do vì sao bà trở thành nhà quản lý bán hàng. (Điều này vẫn đúng ngay cả khi bạn làm nhiều hơn cả những gì mình được trả, và kết quả, bạn sẽ được trả lại gấp nhiều lần so với những gì đã làm).

Điểm quan trọng thứ hai: Nếu không bị gãy chân, Pam đã không buộc phải sáng tạo hơn để tận dụng hiệu quả quỹ thời gian của mình và trở nên thích nghi với việc sử dụng điện thoại. Điều này tương tự như việc bà được khuyến khích đến các thành phố khác để giảng dạy. Và như vậy, bà đã biến điều tiêu cực trở thành tích cực.

Điểm quan trọng thứ ba: Bà đã thực hiện bước một. Đó là điều quan trọng nhất. Bà nhận ra, nếu thật sự muốn vượt qua mọi suy nghĩ tồi tệ trong đầu, tinh thần mệt mỏi, và vấn đề về cân nặng, bà sẽ phải chịu trách nhiệm về bản thân. Từ thời điểm đó, căn bệnh PLOM của bà đã bắt đầu bị đánh bại.

Thông điệp: Hãy thực hiện bước đi đầu tiên, và mọi cánh cửa sẽ mở ra. Pam nghe thấy một

quảng cáo về câu lạc bộ sức khỏe và gia nhập câu lạc bộ đó. Khi cải thiện sức khỏe thể lực, sức khỏe tinh thần của bà cũng được nâng lên, thái độ của bà thay đổi. Bà dồi dào năng lượng sống hơn, sự hào hứng, và nhiệt huyết đã đến ngay sau đó. Tính cách của bà thay đổi hoàn toàn, bà thẳng thắn thể hiện bản thân mình. Kết quả là, những người khác đã bị bà lôi cuốn. Bà cũng nhận được thêm nhiều cơ hội mới không chỉ trong sự nghiệp mà trong cuộc sống.

Câu chuyện về Pam Lontos nói lên rất nhiều điều, nhưng thông điệp quan trọng nhất là: chúng ta có thể học hỏi từ thành công của bà để thực hiện thành công các kế hoạch của chúng ta. Một thông điệp quan trọng khác đó là động lực khi kết hợp với sự rèn luyện sẽ tạo ra những thay đổi, sự phát triển và mang lại những kết quả lớn. Động lực là một hành động cơ bản, nhưng cũng giống như ngọn lửa, nó cần được tiếp nhiên liệu thường xuyên. Những suy nghĩ tiêu cực có thể kéo ta đi xuống, nhưng khi đã vượt qua, chúng ta sẽ chỉ cần bỏ một chút nỗ lực để tiếp tục đi tiếp.

Động lực đã khiến Pam Lontos hành động. Vì mục đích đào tạo nhân viên của mình, người quản lý bán hàng đã khuyến khích bà thông qua các cuốn băng cát-sét. Rõ ràng, động lực khiến bạn có thể tiếp tục theo đuổi con đường của mình – nhưng thói quen sẽ đưa bạn đến đích. Hãy biến động lực thành thói quen, bạn sẽ đến đích nhanh hơn và có một chuyến đi vui vẻ hơn.

ĐỘNG LỰC TẠO RA NĂNG LƯỢNG

Nhiều người nói với tôi rằng, khi họ thấy thất vọng, họ thường mở một trong những cuốn băng cát-sét của tôi, và điều đó đem lại cho họ động lực. Tôi nghĩ rằng họ đang nói đến động lực tâm lý hay động lực khuyến khích. Có lẽ một ý tưởng mới làm thái độ của họ trở nên tích cực hơn. Đó là sự thật, nhưng điều quan trọng hơn, như tôi từng viết trong các cuốn sách trước đây của mình, khoa học đã chứng minh rằng, một thông điệp thật sự được chuyển tải thành công có thể tạo ra năng lượng. Đây là câu chuyện mà tôi đã chia sẻ trong cuốn Phong cách bán hàng Zig Ziglar.

Chuyên gia dược học số một của Mỹ, Tiến sĩ Forest Tennant, đã tham dự một buổi xêmina dài bốn tiếng đồng hồ của tôi ở Anaheim, California và tiến hành một thí nghiệm nhỏ. Buổi thuyết trình kéo dài từ lúc 18h30 đến 22h30 với hơn 2.500 thính giả.

Tiến sĩ Tennant đã thực hiện một cuộc xét nghiệm máu cho năm tình nguyện viên trong số khán giả trước khi tôi bắt đầu thuyết trình. Khi buổi xêmina kết thúc, ông tiến hành xét nghiệm máu lại một lần nữa. Hàm lượng endorphin và cortisol đã cao hơn lúc trước tới 300%. Những kết luận của ông đã được đăng tải trên tạp chí Meetings and Conventions: “Đó là một quá trình sinh hóa cơ bản, giải thích tại sao con người lại cảm thấy dễ chịu hơn sau những buổi nói chuyện. Những điều về thành công thường truyền cho con người năng lượng cảm xúc. Điều đó sẽ tạo ra các chất hóa học trong mạch máu và tạo điều kiện để các chức năng trong cơ thể hoạt động tốt hơn.”

Những ảnh hưởng đó chỉ kéo dài không quá vài tiếng đồng hồ nhưng tiến sĩ Tennant tin rằng, nó sẽ khiến người tham dự khỏe hơn, hạnh phúc và thành đạt hơn: “Tôi xếp chúng vào cùng nhóm với những thứ có ích cho sức khỏe như tập aerobic, ngủ và ăn ba bữa mỗi ngày”.

Điều này thật thú vị. Tiến sĩ Tennant cho rằng, việc truyền cảm hứng có thể tạo ra năng lượng để làm việc tốt hơn với nhiều nhiệt huyết hơn. Các cuộc kiểm tra sau đó được tiến sĩ Tennant tiến hành không chỉ xác nhận kết quả ban đầu mà còn cung cấp thêm nhiều thông tin. Ông cảm thấy, thông điệp về niềm hy vọng và thành công được chuyển tải một cách đầy phấn khởi đã tạo ra sự hào hứng và khiến trí óc tràn ngập endorphins, dopamine, serotomin, noropinephrine, và các chất dẫn truyền thần kinh khác.

Ông chứng minh một cách khoa học rằng nếu các thông tin đầu vào tích cực, năng lượng, sự dẻo dai và sáng tạo sẽ được khơi dậy. Đó là lý do tất cả các băng ghi âm của tôi được thực hiện trực tiếp trước khán giả. Cách đó không chỉ cung cấp thông tin mà còn khơi dậy cảm hứng cho

người nghe.

Tôi hy vọng, bạn sẽ đồng ý với tôi rằng, khi mệt mỏi, sẽ tốt hơn nhiều nếu được nghe một băng cát-sét và nghe một vài thứ truyền cảm hứng trên đường đến chỗ làm hay về nhà thay vì uống một vài viên thuốc. Kết quả nhận được từ tất cả cuốn băng cát-sét đó đều tích cực, và không hề gây ra sự khó chịu.

Ở điểm này, điều quan trọng là bạn phải hiểu được sự khác nhau giữa động lực và sự lôi kéo.

Thầy Fred Smith từng nói: “Động lực khiến người ta có thể làm được những thứ vượt xa khả năng thể lực của mình, còn lôi kéo khiến người ta làm những gì bạn muốn họ làm và chủ yếu là vì lợi ích của bạn.”

Thầy nhận ra điều này khi bị một nhà tâm lý trách: “Bạn đã nhầm lẫn giữa lôi kéo và động lực. Bạn có thể thay từ khao khát bằng từ động lực, chứ không phải là từ lôi kéo.” Thầy có nói rằng, nếu không thỏa mãn được khao khát của một ai đó, có lẽ bạn đang lôi kéo hơn là thúc đẩy người đó. Tôi đã phát hiện ra quy luật để phân biệt hai khái niệm này. Bạn có thể thúc đẩy một người từ bên trong, khi mang đến cho người đó một khao khát thật sự. Mặt khác, ở hầu hết các trường hợp, lôi kéo chỉ là một dạng thái ghen của động lực. Đó chỉ là cố gắng để đạt được kết quả mà không cần nỗ lực thật sự. Động lực không thể đạt được một cách nhanh chóng, nhưng lôi kéo thì có thể.

Động lực có thể tồi tệ

Động lực cũng có thể tồi tệ và đặc điểm này khá quan trọng vì nó sẽ kích thích bộ não chúng ta sản ra những chất hóa học mà tôi đang đề cập đến. Tiếng nhạc rock, những bài hát yêu nước, hay những bài hát về niềm tin đều có cùng một tác động. Đối với một số người, sách báo khiêu dâm là một nguồn kích thích. Với những người khác, sự phấn khích khi chơi bạc cũng có thể kích thích bộ não của họ sản sinh ra các chất hóa học trên. Tuy nhiên, theo tiến sĩ Tennant, sự khác biệt của khái niệm “động lực” mà tôi đề cập đến trong cuốn sách này là: Những động lực thúc đẩy mang giá trị đạo đức. Những giá trị đó sẽ định hướng và đem lại niềm hy vọng để bạn có thể làm được nhiều hơn. Nghe nhạc rock khiến nhiều người thấy dễ chịu bởi thứ nhạc này kích thích bộ não của họ sản ra nhiều dopamine, norepinephrine, endorphins, và những chất dẫn truyền thần kinh khác. Tuy nhiên, loại âm nhạc này cũng thường xuyên kích thích chúng ta, một cách trực tiếp hay gián tiếp, làm những việc không có lợi cho sức khỏe và phi pháp giống như say rượu hay dùng ma túy

William H. Philpott nói rằng nhạc rock đặc biệt là nhạc rock thuần túy có thể làm hỏng hệ thống thần kinh trung ương bởi vì loại nhạc này thường bắt đầu và kết thúc một cách bất ngờ.

Điều này càng được khẳng định khi nghệ sĩ dương cầm Stephen Nielson cho rằng, tiếng trống trong nhạc rock làm người ta dễ bị kích động. Loại nhạc này không dựa trên sự hài hòa và có lẽ vì thế tạo ra những suy nghĩ và hành động phản xã hội. Tuy nhiên, cũng cần phải lưu ý, nhạc rock của những năm 1960 và 1970 không chứa những tác hại tương tự như nhạc rock và rap ngày nay.

Có nhiều bằng chứng cho thấy việc nghe nhiều lần những thể loại âm nhạc có chứa các yếu tố trái đạo đức, phản xã hội, hay những loại nhạc như để tự hủy hoại bản thân có thể là một tai họa.

Động lực thật sự

Loại nhạc thích hợp có thể trở thành động lực thật sự. Một bài báo trên tạp chí Psychology Today cho biết: “Nếu những nghiên cứu của trường Đại học California là đúng, thì việc giảng dạy cho trẻ em các kiến thức âm nhạc cơ bản có thể giúp phát triển trí não của chúng trên các lĩnh vực khoa học và toán học.”

Khi nhà thần kinh học, tiến sĩ Frances Rauscher, kiểm tra khả năng của một đứa trẻ lên ba, bà phát hiện bọn trẻ thiếu tư duy khoa học và toán học một cách nghiêm trọng. Nhưng sau ba tháng với những bài tập âm nhạc, các em có thể chơi trò ghép hình và xếp gạch tương đối tốt. Tiến sĩ Rauscher tin rằng, những “bài tập” âm nhạc đã kết nối các nơron thần kinh với nhau.

Theo các ghi chép của một chuyên gia âm nhạc người Hungary, tiến sĩ Klara Kokas, luyện tập âm nhạc giúp trẻ học tốt hơn. Bà phát hiện ra rằng, trẻ em được đào tạo bài bản về âm nhạc sẽ học tốt hơn trẻ bình thường ở tất cả các môn học. Phát hiện của tiến sĩ Kokas đã hé lộ một điều, âm nhạc giúp các em nắm bắt các môn như toán hay ngôn ngữ dễ dàng hơn. Có một số loại âm nhạc có thể truyền cảm hứng để chúng ta làm việc tốt hơn và giúp chúng ta suy nghĩ và hành động với hiệu quả cao hơn. Tuy nhiên, âm nhạc với những chức năng vô cùng hiệu quả, phải có nhịp điệu giống nhịp điệu của cơ thể chúng ta. Đó là những giai điệu, những cuộc hành quân, những bài hát yêu nước hay thánh ca, cũng như những tác phẩm cổ điển của Chopin, Schubert, Beethoven, và các tác giả nổi tiếng khác.

Âm nhạc và hơn thế nữa

Một bài báo trên tạp chí Sky Magazine, cho biết, các chuyên gia nói rằng, âm nhạc là liều thuốc an thần tự nhiên và đó là lý do vì sao nhiều người chọn âm nhạc để thư giãn.

Howard Martin, Phó chủ tịch Viện tim mạch, một chuyên gia quản lý stress ở Boulder Creek, bang California, cho biết, với những người lái xe đường dài thì âm nhạc và thái độ điềm tĩnh là tất cả những yếu tố cần thiết. “Nếu bị tắc đường, năng lượng trong cơ thể chúng ta có thể bị giảm đi do liên tục càu nhàu và phàn nàn. Thậm chí tâm hồn và cảm xúc của chúng ta cũng bị ảnh hưởng.”

Thông điệp khá rõ ràng. Một trong những cách để luôn vui vẻ – để điều khiển cảm xúc và tình cảm, để nhiệt huyết hơn là chọn lựa cẩn thận âm nhạc để nghe. Hãy nghe những giai điệu nhẹ nhàng, êm dịu khi cần thư giãn và giải trí. Và những thông điệp tích cực, đầy nghị lực, vui vẻ, không quá sôi động, trong các bài hát mỗi khi thức dậy sẽ giúp bạn có một ngày mới tuyệt vời.

Động lực – một cách giảm cân

Khi lắng nghe một đoạn băng có thể kích thích hoạt động của bộ não, hàm lượng chất serotonin, endorphins, dopamine, norepinephrine, và những chất dẫn truyền thần kinh khác sẽ tăng. Những chất này không chỉ giúp chúng ta cảm thấy tốt đẹp hơn mà còn giúp tăng cường năng lượng và sức dẻo dai cho cơ thể. Điều này vô cùng quan trọng bởi những ám ảnh về bản thân làm chúng ta hao tổn một lượng năng lượng khá lớn. Cuối giờ chiều, nguồn cung cấp các chất hóa học tạo năng lượng này đều cạn kiệt. Theo tiến sĩ Tennant, một chất khác trong não của chúng ta được tạo ra sẽ ăn hết các chất dopamine và norepinephrine còn lại. Tóm lại, chất dopamine và norepinephrine là những chất giúp đốt cháy chất béo, trong khi đó galanin lại là chất tạo ra chất béo.

Do đó, vào cuối ngày, những người béo thường thêm một bữa tráng miệng giàu chất dinh dưỡng. Họ không phải là những người lười biếng, nhưng chiếc thùng đựng năng lượng bên trong cơ thể họ luôn trống rỗng, vì vậy họ buộc phải nạp đầy năng lượng cho cơ thể bằng những bữa ăn nhiều chất béo. Để có thêm năng lượng làm việc trước khi nghỉ ngơi, họ thường xuyên ăn thừa vài trăm calo so với số calo bị tiêu hao trên thực tế, và chu trình ấy lại càng thêm nguy hiểm.

Nhiều người tham dự các hội thảo của tôi nói rằng, do nghe các cuốn băng của tôi, họ đã giảm được cân nặng. Nhiều người trong số họ đã lấy lại được vóc dáng thon thả ban đầu. Họ thừa nhận với tôi rằng, họ đã được truyền cảm hứng để thay đổi thói quen ăn uống và luyện tập thể dục. Trong khi trên thực tế, phản ứng hoá học của cơ thể với động lực mới chính là nhân tố quan trọng.

Bằng cách nghe các cuốn băng nói về động lực trong suốt một thời gian, đặc biệt là vào những lúc lái xe từ chỗ làm về nhà khi mức năng lượng trong cơ thể còn rất thấp, tâm lý của bạn sẽ được nâng lên. Bạn trở về nhà khi đã được nạp thêm một chút năng lượng so với trước đó. Khi đi dạo và tập thể dục vào buổi tối, bạn sẽ làm tiêu hao thêm lượng calo dư thừa. Bạn cũng loại bỏ chứng thèm ăn của mình do bộ não tiết ra các chất như endorphins, dopamine, và norepinephrine, cũng như các chất dẫn truyền thần kinh khác để giữ cơ thể bạn trong trạng thái cân bằng.

Khi kết hợp một thói quen ăn uống tốt cùng một chương trình tập luyện hợp lý, bạn sẽ có cơ hội để có sức khỏe tốt hơn và có thể giảm cân. Nếu thêm vào đó lòng can đảm, sự định hướng và hào hứng khi nghe các cuốn băng lý thú nói về động lực, bạn còn có thể nhận được nhiều kết quả hơn thế.

CHƯƠNG 8: THÁI ĐỘ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT

Càng trải nghiệm, tôi càng nhận thấy tầm quan trọng của thái độ đối với cuộc sống. Nó quan trọng hơn quá khứ, giáo dục, tiền bạc, hoàn cảnh, thất bại hay ngay cả thành công; hơn tất cả những gì người khác nghĩ, nói hay làm. Thái độ còn quan trọng hơn cả diện mạo, tài năng thiên bẩm hoặc những kỹ năng, kỹ xảo chúng ta có được trong cuộc sống. Đặc biệt thái độ còn chi phối rất lớn đến quyết định xây dựng hay thậm chí phá bỏ một công ty, một nhà thờ hay một ngôi nhà

--Charles Swindoll

Thái độ của bạn là yếu tố rất quan trọng nhưng đôi khi những ý nghĩ tích cực lại bị nhiều người hiểu lầm. Trong khi một số người tin tưởng rằng những ý nghĩ tích cực có thể làm được tất cả thì có nhiều người lại cho rằng, suy nghĩ tích cực không giúp gì cho họ.

ẢNH HƯỞNG CỦA SUY NGHĨ TÍCH CỰC

Chúng ta thường nhầm lẫn giữa việc suy nghĩ tích cực với kỹ năng tốt. Suy nghĩ tích cực có thể làm phát huy tối đa các kỹ năng nhưng đó không phải là tất cả. Suy nghĩ tích cực không thể giải quyết mọi vấn đề nếu không có các kỹ năng cần thiết.

Câu hỏi: Suy nghĩ tích cực sẽ giúp bạn làm được những gì?

Trả lời: Suy nghĩ tích cực sẽ giúp bạn sử dụng khả năng và kinh nghiệm một cách tối đa. Điều đó là đúng. Tuy nhiên, nếu bạn tin là suy nghĩ tích cực sẽ giúp bạn làm được mọi thứ thì điều đó lại là sai lầm. Vì như vậy sẽ làm mọi hy vọng tiêu tan và kỳ vọng trở nên phi thực tế. Kỳ vọng không thành sự thật là nguyên nhân của sự tuyệt vọng.

THÁI ĐỘ LÀM NÊN HIỆU QUẢ

Mặc dù, con người có những giới hạn nhất định, nhưng vẫn tồn tại niềm tin rằng, nếu bạn có một ý tưởng nào đó thì hãy tin là bạn sẽ làm được. Nếu ý tưởng là của bạn và bạn thật sự tin tưởng mình có thể làm được, cơ hội thành công của bạn sẽ tăng lên rõ rệt.

Thật không may, hàng năm có rất nhiều những người có ý tưởng “kỳ diệu” và tin là sẽ đạt được mục tiêu nhưng họ vẫn bị phá sản. Họ đã dồn hết tâm huyết và tinh thần. Có lẽ ý tưởng của họ chưa phù hợp, hoặc họ không có đủ kỹ năng, trình độ, sự đào tạo cần thiết để đưa ra những ý tưởng phù hợp với công việc. Hoặc cũng có thể, họ rơi vào những tình huống bất khả kháng, ngăn không cho họ biến ý tưởng thành sự thật.

Bộ não cho phép chúng ta tập hợp, xử lý thông tin bằng những giác quan và cuối cùng là đưa ra những tín hiệu đánh giá theo khả năng và mong muốn của chúng ta. Từ đó, chúng ta có thể lập được kế hoạch hành động.

SUY NGHĨ TIÊU CỰC

Ở đây vẫn có một nhầm lẫn đáng kể về các suy nghĩ tiêu cực. Những người suy nghĩ tích cực tin rằng, nếu nói về một vấn đề hoặc một thách thức nào đó, bạn sẽ trở nên tiêu cực. Đó là một niềm tin ngây thơ. Bạn chỉ trở nên thực tế khi nhận ra mình đang đối mặt với những khó khăn và trở ngại. Bạn có muốn bác sĩ của bạn nói rằng cái u ở đùi của bạn chỉ là u nang vì cô không nhấn tâm nói với bạn đó là bệnh ung thư? Hay người kế toán suy nghĩ tích cực sẽ nói với bạn mọi chuyện vẫn ổn vì anh cũng không muốn nói công ty của bạn đang nợ 68.000 đô-la tiền thuế cho nhà nước?

Bước đầu tiên để giải quyết vấn đề hay vượt qua bất cứ trở ngại nào là phải chắc chắn rằng vấn đề hay trở ngại đó phải được xác định một cách chính xác. Suy nghĩ tiêu cực là khi bạn đầu hàng trong thất vọng và nói: “Tôi chưa bao giờ làm được”, “Tôi cảm thấy vô vọng” hoặc “Tôi không thể làm được gì nữa”. Những suy nghĩ này sẽ in đậm trong đầu bạn, ngăn cản các ý tưởng sáng tạo và thậm chí còn gây ra những rắc rối nghiêm trọng hơn cả vấn đề bạn đang gặp phải.

TÍCH CỰC HAY CHÁN NẢN

Hầu hết, chúng ta đều biết rằng, cuối năm 1992 đầu năm 1993, nước Mỹ vừa thoát khỏi tình trạng suy thoái trong một thời gian dài. Rất nhiều người bị thất nghiệp do hàng nghìn công ty lớn nhỏ bị phá sản hoặc công việc kinh doanh bị ảnh hưởng. Tôi thông cảm với những người này và phần lớn những gì được viết trong cuốn Chinh phục đỉnh cao là giúp các bạn có những chuẩn bị kỹ càng để đối phó với bất kỳ khó khăn nào trong tương lai. Tôi chắc chắn rằng, nếu không bị ảnh hưởng bởi môi trường bên ngoài, thái độ có thể đem lại lợi thế cho bạn.

Ngay cả trong những thời kỳ khủng hoảng tồi tệ nhất, tôi vẫn thấy có nhiều người mặc quần áo đẹp, đi ô tô sang trọng, sống trong những ngôi nhà xa hoa, tham gia những chuyến du lịch tuyệt vời, v.v... Họ dễ dàng vượt qua những khó khăn mà cả xã hội đang gồng mình chịu và tận hưởng cuộc sống.

ĐỘNG LỰC DUY TRÌ HOẶC KẾT THÚC MỌI VIỆC

Tôi đã đề cập đến vấn đề này trong Chương 7 tuy nhiên vì nó cực kỳ quan trọng nên tôi muốn đề cập lại ở đây. Động lực tích cực đem đến rất nhiều lợi ích và ngược lại động lực tiêu cực có thể hủy hoại đến mức chúng ta chỉ muốn nhanh chóng chấm dứt tất cả.

Ví dụ, trong thể thao, người ta vẫn luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của động lực. Động lực liên quan đến mọi mặt của cuộc sống và nó có cả hai mặt tiêu cực và tích cực. Khi động lực theo chiều đi xuống sẽ kéo theo những suy nghĩ tiêu cực. Một suy nghĩ tiêu cực sẽ kéo theo một loạt các suy nghĩ tiêu cực khác. Khi có quá nhiều suy nghĩ tiêu cực, bạn sẽ bị căn bệnh PLOM xâm lấn và kiểm soát.

Trong cuộc sống, hành động với thái độ đúng mực là giải pháp và sự bảo đảm tốt nhất để duy trì động lực khi động lực này mang bản chất tích cực. Chương này bao gồm các nhân tố tạo động lực và những vướng mắc tiêu cực. Hãy luôn ở bên những người cần được giúp đỡ và nếu mọi việc bắt đầu trượt dốc, hãy dừng lại và bắt đầu tìm ra một quy trình lấy lại thăng bằng. Khi mọi việc tiến triển tốt đẹp, hãy duy trì theo hướng đó. Nhiều người đã nói với tôi: “Zig, khi cảm thấy mệt mỏi, tôi luôn nhận được sự giúp đỡ cần thiết từ các cuốn băng hoặc sách của anh.” Nếu tiếp tục, khả năng xuống tinh thần của họ sẽ giảm đi đáng kể. Duy trì thái độ đúng mực dễ hơn nhiều so với việc lấy lại tinh thần.

HIỆU QUẢ CỦA VIỆC HỌC

Khi suy nghĩ tích cực, bạn có thể làm được mọi thứ tốt hơn so với khi suy nghĩ tiêu cực. Chính điều đó làm nên ý nghĩa. Suy nghĩ tích cực giúp bạn sử dụng những khả năng mà bạn có. Ví dụ, trong số 1.500 học sinh tham gia khoá học I CAN (Tôi có thể) của chúng tôi, có 46% người đã suy nghĩ tích cực hơn và đạt được điểm số cao trong các môn học.

Suy nghĩ tích cực có làm bạn thông minh hơn không? Tôi không nói như vậy. Tôi chỉ nói, các sinh viên sẽ gặt hái được điểm số cao hơn trong các môn học nhờ vào một từ: HY VỌNG. Nếu một người nghĩ rằng, mình không thể đạt kết quả cao thì người đó sẽ không học. Hãy thay đổi thái độ của họ, thuyết phục tin rằng họ có thể học. Sự thay đổi thái độ đã làm họ chú tâm đến sách vở hơn; làm việc và học tập với thái độ đúng đắn đã tạo ra các kết quả như vậy.

Gần đây, một cuộc điều tra được thực hiện với 492 học sinh nam và 510 học sinh nữ lớp 8 tại

một lớp học I CAN của trường Brigeview Middle, Sidney, Ohio đã cho thấy kết quả thú vị.

Trong số 1002 học sinh có:

- 64,1%: Sử dụng những điều được dạy ít nhất một lần mỗi ngày.
- 76,1%: Tình hình học tập được cải thiện ở trường, ở nhà, ở nơi làm việc.
- 79,1%: Suy nghĩ được cải thiện kể từ khi tham gia khóa học I CAN.
- 82,8%: Thái độ tích cực hơn sau khi tham dự khóa học I CAN.
- 52,2%: Thiện cảm hơn đối với trường học.
- 63,5%: Lạc quan hơn về tương lai.
- 65,7%: Đang vạch ra và thực hiện các mục tiêu.
- 65,4%: Thấy hạnh phúc hơn vì đã hiểu được các khái niệm.
- 72,4%: Hiểu rằng hút thuốc lá là bước đầu tiên dẫn đến sử dụng thuốc phiện.
- 58,3%: Giảm sử dụng ma túy và rượu.
- 54,4%: Trở nên lương thiện và trung thực hơn.
- 59,7%: Đã có các lựa chọn đúng đắn hơn.
- 66,4%: Thường xuyên giúp đỡ người khác hơn.
- Hơn 50%: Có mối quan hệ tốt hơn đối với bạn bè, gia đình và những người đồng trang lứa.

SUY NGHĨ TÍCH CỰC

Đây là biểu hiện của suy nghĩ tích cực. Bạn vào một căn phòng tối tăm và bật công tắc đèn. Việc bật công tắc không sinh ra điện, điện đã được tạo ra và trữ lại từ trước. Việc bật công tắc đã giải phóng điện. Nhưng nếu điện không được trữ từ trước, chắc chắn bạn sẽ không bật được đèn và sẽ không có ánh sáng.

Khi “bật công tắc”, những suy nghĩ tích cực sẽ được “giải phóng” và khiến các kiến thức và kinh nghiệm được tích trữ từ trước trở nên hiệu quả. Đó là lý do những sinh viên của hàng trăm trường học học và làm theo khái niệm và nguyên tắc của chúng tôi, luôn đạt được điểm số cao.

Chú ý: Nếu một sinh viên không học và nghiên cứu thì tất cả các suy nghĩ tích cực sẽ chẳng giúp ích được gì. Điều thú vị là cách suy nghĩ và làm việc của khóa học I CAN này cũng sẽ giúp cải thiện thành tích của bạn dù bạn đang kiếm việc làm, muốn thăng tiến hay đang bán hàng.

Ví dụ: Có nhiều người bị thất nghiệp vì một lý do đơn giản: Họ mắc bệnh PLOM.

Nếu đi tìm việc, họ cũng luôn có suy nghĩ: “Chẳng có công việc nào là dễ kiếm!”. Họ phải thay đổi suy nghĩ đó và làm việc chăm chỉ hơn cùng với hy vọng sẽ kiếm được việc làm. Hãy cùng xem một ví dụ cụ thể để xác nhận điểm này.

GIÚP BẢN THÂN VÀ GIÚP NGƯỜI KHÁC

Công ty của chúng tôi đã tặng băng video về loạt chương trình Những chiến lược thành công cho Ủy ban tìm kiếm việc làm Interfaith. Mục đích của Interfaith là đào tạo và giúp mọi người kiếm việc làm.

Aletha Beane làm việc cho văn phòng Fort Worth của Ủy ban nghề nghiệp bang Texas. Vì vừa mới được thăng chức nên cô không còn phải làm công việc tiếp xúc với những người thất nghiệp. Tuy nhiên, cô nhận thấy mình cần tiếp xúc nhiều hơn để giúp đỡ họ và cô cũng cần phải có những động lực, ý tưởng và suy nghĩ mới. Vì vậy, cô đã đến Ủy ban tìm kiếm việc làm Interfaith và tham gia khóa đào tạo để trở thành người hướng dẫn của chương trình “Chiến lược thành công”. Mỗi tuần một lần cô tình nguyện dạy một lớp cho những người thất nghiệp và tiếp xúc với nhiều nhóm người khác nhau.

Khi áp dụng các quy trình và kỹ năng của chương trình “Chiến lược thành công” vào thực tế, tỉ lệ sắp xếp việc làm của văn phòng Ủy ban nghề nghiệp Fort Worth tăng lên đáng kể (từ 81% đến 122%), mặc dù thời gian đó, nền kinh tế Mỹ gặp nhiều khó khăn.

BÀI HỌC TỪ ALETHA

Thứ nhất: Câu chuyện chứa đựng triết lý: Bạn có thể đạt được những điều mong muốn nếu giúp người khác đạt được mong muốn của họ. Kết quả của việc Aletha giúp đỡ người khác là cô đã nhận được giải thưởng cá nhân cao nhất do Hiệp hội quốc tế về bảo vệ Quyền lợi Việc làm công chức trao tặng và sau đó cô còn được hội đồng quốc tế công nhận trong cuộc gặp mặt hàng năm tại Charleston, Nam Carolina.

Thứ hai: Những gì mà cô đã làm ngoài công việc của mình (hướng dẫn những người thất nghiệp ở Ủy ban tìm kiếm việc làm Interfaith cách tìm việc) đã giúp cô giảng dạy rất hiệu quả các nguyên tắc và quy trình trong công việc của mình ở Ủy ban nghề nghiệp Texas.

Thứ ba: Quy trình đề ra mục tiêu mà cô đã học và dạy những người thất nghiệp rất hữu ích với cuộc sống cá nhân của cô.

Thứ tư: Theo nghiên cứu được tiến hành tại Trung tâm nghiên cứu điều tra của trường Đại học Michigan, các hoạt động tình nguyện thường xuyên sẽ làm tăng đáng kể tuổi thọ trung bình. Các hoạt động tình nguyện giúp cải thiện hệ thống tim mạch và tăng cường chức năng miễn dịch.

Đừng quên: Những người thất nghiệp tìm được việc bởi vì họ đã thay đổi thái độ tiêu cực thành tích cực và khi thái độ của họ thay đổi, họ sẽ có việc làm. Thái độ, hình ảnh, phương hướng và nhiệt tình sống kết hợp với sự tập trung vào những đặc điểm, phẩm chất cá nhân khiến họ trở thành “mặt hàng có giá trị” trên thị trường việc làm. Đó chính là sự bảo đảm việc làm.

Thật khó để những người thất nghiệp duy trì thái độ tích cực. Đó là lý do tại sao các lớp học dạy về thái độ và hình ảnh cá nhân trở nên quan trọng đối với việc làm của họ. Chính tỉ lệ phần trăm đã nói lên tất cả. Bằng việc giúp các khách hàng có nhiều cơ hội tìm việc làm, Aletha đã làm tăng tỉ lệ thành công của Ủy ban nghề nghiệp Fort Worth.

Aletha đã trở thành một phụ nữ hạnh phúc hơn, một người luôn sôi nổi và nhiệt thành khi nói về lợi ích của việc giúp đỡ người khác và tham gia vào một chương trình phát triển con người. Thái độ của cô luôn thể hiện đúng như câu nói của Tiến sĩ Albert Schweitzer: “Người duy nhất tìm thấy hạnh phúc thật sự là người biết cách giúp đỡ người khác.”

HIỆU QUẢ CỦA VIỆC THAY ĐỔI THÁI ĐỘ

Một trong những ví dụ thú vị về hiệu quả của việc thay đổi thái độ là câu chuyện của hai người phụ nữ từng làm việc cho Western Union cách đây vài năm.

Cả hai đều không thích công việc đang làm. Một buổi tối, họ bắt đầu nói chuyện về vấn đề này và quyết định xin nghỉ dù vẫn chưa tìm được công việc khác. Họ lập một kế hoạch khá tỉ mỉ. Họ dự định nghỉ việc mà không thông báo sau khi làm hết thứ sáu của tuần kế tiếp. Trong khoảng

thời gian đó, họ nói chuyện, cười đùa và tạo ra những khoảng thời gian vui vẻ trong công việc.

DỰ ĐỊNH THAY ĐỔI

Vào ngày thứ sáu, theo dự định, họ đến công ty sớm hơn thường lệ, cư xử niềm nở, thân mật với đồng nghiệp và các khách hàng. Mọi việc diễn ra tốt đẹp. Và đến cuối ngày, thái độ của họ hoàn toàn thay đổi. Họ cảm thấy đây chính là công việc yêu thích của mình và không muốn từ bỏ nữa.

Chú ý: Công việc, sự quản lý và nền kinh tế không có gì thay đổi. Tuy nhiên, mọi thứ đã thay đổi theo chiều hướng tốt hơn bởi vì thái độ của họ đã thay đổi.

Điểm mấu chốt: Thái độ của họ thay đổi bởi vì hành động của họ thay đổi.

Cuối cùng, họ cảm thấy vui vẻ, thoải mái hơn và giá trị của họ cũng tăng lên. Đó là lý do tại sao các nghiên cứu đều xác nhận rằng, kiếm được việc và dẫn đầu trong công việc là do thái độ quyết định. May mắn thay, thái độ của bạn là điều bạn có thể kiểm soát.

HÀI HƯỚC – MỘT PHẦN KHÔNG THỂ THIẾU

Nếu muốn tăng khả năng bảo đảm việc làm của bạn, hãy hành động và áp dụng sự hài hước. Trong một bài báo đăng trên tờ Success, Roger Ailes viết: “Lời khuyên duy nhất của tôi là: đừng trầm trọng hóa vấn đề. Hãy luôn hài hước, công việc của bạn phụ thuộc rất nhiều vào điều đó.”

Theo Executive Recruiters, nguyên nhân mất việc phần lớn người lao động không phải là do thiếu kỹ năng công việc mà là do xung đột cá nhân.

Khi một người trở thành quản lý của một trung tâm và có cơ hội để tiến xa hơn, thì tiêu chí đầu tiên để thăng tiến là kỹ năng động viên và giao tiếp chứ không phải thành tích trong công việc. Mối quan hệ với cấp trên và đồng nghiệp cũng là mấu chốt. Một nhà quản lý hàng đầu sẽ luôn thúc đẩy mọi người làm việc theo ý mình. Lý do khiến một người không được yêu mến là do họ quá nghiêm túc và không biết tận dụng khiếu hài hước.

Emerson nói: “Nếu bạn muốn điều khiển cả thế giới, thì phải luôn giữ mọi thứ được vui vẻ.” Các nghiên cứu chỉ ra rằng, tất cả chúng ta đều thích làm việc cho một người hài hước. Lợi ích mà khiếu hài hước và tiếng cười đem đến là rất lớn.

Một bài báo về khiếu hài hước đã được đăng tải trên tạp chí Florida Trend do nhà tư vấn Leslie Gibson thực hiện chứa rất nhiều thông tin hấp dẫn. Báo cáo của cô chỉ ra rằng, trung bình một đứa trẻ bốn tuổi cười tới 400 lần/ngày trong khi người lớn chỉ cười từ 15 đến 16 lần.

Đây là điều đáng tiếc bởi vì theo Gibson: “Tiếng cười rất tốt cho công việc. Nó có thể giảm căng thẳng, khiến những buổi thuyết trình trở nên sôi nổi và thôi thúc sự sáng tạo. Khi mọi người được phép cười thậm chí chỉ trong 15 giây, lượng oxy lên não của họ sẽ tăng và cho phép họ suy nghĩ mạch lạc hơn.” Tuy nhiên, Gibson phản đối những câu nói đùa liên quan đến chế nhạo, vu khống và mỉa mai. Cô khẳng định, khiếu hài hước tích cực được sử dụng ở nơi làm việc có thể tạo ra một xã hội bình đẳng bởi sự tự phụ đã bị loại bỏ.

KHIẾU HÀI HƯỚC ĐEM LẠI NHIỀU LỢI ÍCH

Khiếu hài hước đem đến cho chúng ta nhiều lợi ích. Một nghiên cứu của trường Đại học Michigan kết luận những người có khiếu hài hước có xu hướng sáng tạo hơn, xúc cảm ổn định hơn, thực tế hơn và tự tin hơn. Bạn cũng sẽ có thêm niềm vui và bạn bè bằng việc kể chuyện cười.

Vài năm nay, Graydene Patterson đã hợp tác với chúng tôi trong việc ghi âm băng đĩa bởi vì

tiếng cười của cô rất tự nhiên và gây kích thích khiến mọi người đều cười theo. Cô luôn là một khán giả tuyệt vời.

Về mặt y học, chúng ta biết rằng tiếng cười giải phóng endorphins để cung cấp năng lượng, tăng khả năng chịu đựng và có thể được coi như liều thuốc giảm đau. Hãy cười thật thoải mái khi nghe kể chuyện cười. Nếu kiềm chế, bạn sẽ có nguy cơ bị mắc bệnh béo phì.

Tiến sĩ John Maxwell nhận xét: “Một người có khiếu hài hước sẽ ít bị căng thẳng trong cuộc sống. Khiếu hài hước giúp bạn thăng tiến nhanh hơn. Điều này cũng làm tăng cường ảnh hưởng của bạn đối với những người khác bởi những người hài hước sẽ có mối quan hệ tốt đẹp; tinh thần đồng đội được cải thiện và hiệu suất công việc tăng lên.

Sử dụng khiếu hài hước hiệu quả còn có một lợi ích khác, đó là: tăng hiệu quả thuyết phục.

Sự hài hước là cách nhanh nhất và hiệu quả nhất đi đến trái tim, khối óc và túi tiền một người cũng như để thăng tiến. Câu hỏi: Bây giờ thì bạn đã cảm thấy tốt hơn so với trước khi bắt đầu chương này chưa?

Sự hài hước giúp chúng ta thư giãn, giảm stress và nó làm nên những điều tuyệt vời cho thái độ của chúng ta. Tôi khuyên bạn nên lắng nghe những câu chuyện cười hay và lành mạnh khi lái xe trở về nhà từ nơi làm việc.

KHỞI ĐẦU VÀ KẾT THÚC MỘT NGÀY BẰNG SỰ HÀI HƯỚC

Mỗi ngày, hãy đọc một câu chuyện cười và kể lại cho mọi người trong gia đình bạn nghe. Điều này tạo ra sự thư giãn và khiến mọi người gần gũi nhau hơn.

Diane John đã nói: “Tiếng cười là mút phết lên miếng bánh mì cuộc sống. Nó tạo thêm hương vị để cuộc sống bớt khô cứng và trở nên “dễ nuốt” hơn.”

ĐỪNG THAN PHIỀN HÃY TÌM KIẾM NHỮNG ĐIỀU TỐT ĐẸP

Nhiều năm nay, tôi thường xuyên khuyến khích những người bất hạnh đi tìm những điều tốt đẹp. Tôi gợi ý, họ nên lập danh sách tất cả những thứ mà họ ưa thích, ngưỡng mộ hoặc đánh giá cao về công việc, người bạn đời hoặc nơi ở. Sau đó, tôi khuyến khích họ đứng trước gương và tự nói với mình vào mỗi buổi sáng và buổi tối. Điều này đã đem lại kết quả rất nhanh chóng và hiệu quả.

Bạn nên biết rằng, càng than phiền, chúng ta sẽ càng gặp nhiều vấn đề khó khăn hơn. Người hay than phiền thường không hạnh phúc, làm việc không hiệu quả, dễ bị sa thải và ít tạo lập được các mối quan hệ bạn bè.

Bởi vậy, đừng than phiền, thay vào đó hãy quan tâm đến những người thân trong gia đình. Hãy liệt kê những gì bạn thích về họ và nhìn lại danh sách này một cách đều đặn. Càng chú tâm vào những phẩm chất tốt đẹp của họ, bạn sẽ càng thấy ở họ những điểm bạn yêu mến. Kết quả là, bạn sẽ được các thành viên trong gia đình mình đối xử tôn trọng và đánh giá cao hơn. Quy trình này cũng sẽ tạo các cơ hội để bạn có thêm nhiều mối quan hệ ý nghĩa và thêm nhiều niềm vui.

Lập danh sách những việc cần làm là giải pháp để duy trì một thái độ đúng đắn. Ví dụ, hãy viết ra tất cả những gì bạn thích về những người xung quanh bạn. Sau đó, khi được hỏi đến từ đâu, bạn sẽ trả lời họ với niềm tự hào và nhiệt tình về nơi bạn sống và nếu thời gian cho phép, hãy nói thêm vài lý do bạn thấy hài lòng. Hãy áp dụng quy trình tương tự đối với công việc, công ty và đồng nghiệp của bạn.

Gần đây, trong một buổi thuyết trình ở Dallas, tôi yêu cầu khán giả hãy liệt kê những gì họ yêu

thích. Hai tuần sau, một người phụ nữ làm việc cho công ty JCPenny nói với tôi rằng, cô đã làm theo những hướng dẫn của tôi và trong vòng chưa đầy một tuần, người giám sát công việc đã khen ngợi về thái độ làm việc và sự cải thiện rõ rệt trong thành tích của cô. Quy trình này đã tạo ra những điều tuyệt vời trong thái độ bởi vì càng trân trọng những gì mình đang có, bạn càng có nhiều điều để biết ơn.

KIỂM SOÁT NGÔN NGỮ CỦA BẠN

Bước tiếp theo để duy trì một thái độ đúng đắn và đạt tới thành công đó là luyện tập để kiểm soát chính mình bằng ngôn ngữ. Ngôn từ mà chúng ta dùng để nói với những người khác và với bản thân chúng ta cũng tạo ra sự khác biệt rất lớn trong thái độ.

Mọi người thường hỏi tôi làm sao có thể luôn tỉnh táo. Câu trả lời của tôi là luôn lắng nghe chính mình. Nghe có vẻ buồn cười – thậm chí là hơi tự cao nhưng việc lắng nghe chính mình sẽ ảnh hưởng đến tinh thần của bạn rất nhiều.

Tôi có một thuận lợi hơn tất cả các bạn. Nghề của tôi dựa vào ngôn từ – nói, viết và đọc chúng. Hầu hết những gì tôi nhận được đều là thông tin hoặc cảm hứng.

Những gì tôi viết hoặc nói ra có ý nghĩa rất quan trọng đối với chính bản thân tôi. Lời của tôi nói với bạn cũng chính là lời tôi tự nói với mình.

Nếu từng nghe tôi nói, hẳn bạn biết rằng, tôi luôn nói với một thái độ nhiệt tình và hào hứng. Điều đó ảnh hưởng rất lớn đến thái độ của bạn. Mặt khác, với niềm đam mê, hào hứng và sức thuyết phục, khi nói về những suy nghĩ tiêu cực, thì thái độ của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng một cách tiêu cực.

Hãy cùng xem xét các nhận xét mà Rabbi Daniel đưa ra về những ý nghĩ tích cực và tiêu cực trong cuốn sách Thought Tool (Công cụ suy nghĩ) mới xuất bản của anh. Nếu chúng ta bị người khác nói xấu, thì mối quan hệ của chúng ta với họ sẽ bị thay đổi. Hay nói cách khác, vô tình chúng ta bị ảnh hưởng bởi những gì chúng ta nghe thấy. Không bao giờ có những câu chuyện phiếm vô hại. Những câu chuyện phiếm thường khiến chúng ta bất mãn với mọi việc và làm giảm giá trị của chúng ta.

Hãy vượt qua sự ức chế khi nói chuyện với chính mình. Hãy nói chuyện với mình một cách đam mê. Hãy nói to tất cả. Một trí óc minh mẫn là kết quả của việc lắng nghe những ngôn từ trong mỗi con người.

Nếu muốn tin vào điều gì đó, chúng ta nên nói điều đó một cách rõ ràng với bản thân hơn là cứ yên lặng nghĩ về nó.

Những gì chúng ta trực tiếp nghe thấy thường được ghi nhớ tốt hơn và khi chúng ta đọc to mọi thứ, điều đó có thể làm tăng vốn từ vựng, sự trôi chảy và khả năng sắp xếp ý tưởng. Và trên tất cả, việc nói với chính mình trở thành một nguồn cảm hứng.

Mỗi lần đối xử tốt với một ai đó, thì niềm tin của bạn về chính bản thân cũng sẽ tăng lên.

Sự kiểm duyệt rất có lợi đối với tâm hồn con người. Vì chúng ta đón nhận mọi thông tin bằng tai nên tốt nhất chúng ta không nên nghe những thứ không tốt.

Thông qua những câu nói, mọi người có thể thấy hài lòng với các mối quan hệ và cuộc sống của mình hơn.

TỰ NÓI VỚI CHÍNH MÌNH

Trong chương này, tôi đề cập đến tầm quan trọng của việc tự nói với chính mình đối với thái độ của bạn bởi vì bạn là người duy nhất có thể kiểm soát được những gì bạn nói. Bạn bắt đầu

với một thái độ tích cực. Một khi bạn phát triển, duy trì và thực hiện theo thái độ đó, những mâu thuẫn trong cuộc sống thường ngày sẽ không thể ngăn cản thái độ tích cực của bạn. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ giúp bạn khẳng định các phẩm chất tích cực. Chính quan điểm của bạn thể hiện việc bạn có thể sử dụng những phẩm chất này hiệu quả như thế nào. Câu chuyện tiếp theo sẽ cho chúng ta biết tại sao nỗ lực lại là yếu tố cần thiết cho một cuộc sống đỉnh cao.

LUÔN TÌM KIẾM NHỮNG VỊ TRÍ ĐẦU TIÊN

Tháng 1 năm 1992, tôi có buổi diễn thuyết trước học sinh trường cộng đồng Hinds, Raymond, Mississippi. Năm 1943, khi 16 tuổi, tôi đã học tại trường cộng đồng Hinds, sau này là trường cấp hai Hinds. Thầy hiệu trưởng Joby Harris là người có ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc đời của tôi sau này.

Mục đích buổi diễn thuyết của tôi ở Raymond là để lập Quỹ học bổng Joby và Jim El Harris. Rất đông người đến nghe nhưng không ai chịu ngồi vào những hàng ghế đầu.

Sau đó, tôi nói: “Tôi chỉ muốn nói rằng, điều tất cả các bạn phải làm là nếu các bạn nhanh chân gấp 20 lần so với người khác, các bạn sẽ có chỗ ngồi đầu.”

“Thật không may cho những bạn phải vượt qua ba hoặc bốn người mới vào được ghế trống. Tuy nhiên, cuộc sống là như vậy. Cơ hội hiếm khi đến với bạn. Bạn phải tự tìm kiếm nó. Khó khăn luôn hiện hữu trong cuộc sống của các bạn, nhưng tôi muốn các bạn biết rằng, chỗ ngồi hàng đầu luôn có sẵn ở khắp mọi nơi. Có rất nhiều chỗ ở phía đầu. Chỉ không đủ chỗ để ngồi thôi. Và những chỗ như thế này sẽ không tự đến với bạn. Bạn phải tự tìm đến chúng.”

Hãy nhớ, điều quan trọng không phải là nơi bạn xuất phát mà là nơi bạn có thể đến.

VƯỢT QUA CÁC TRỞ NGẠI

Mặc dù có thể khiến một vài sinh viên bối rối nhưng dự định của tôi là khuyến khích họ tiến về phía trước. Cuộc đời có rất nhiều điều tốt đẹp (thậm chí ngay cả khi nền kinh tế bị khủng hoảng), nhưng chúng ta sẽ phải tìm kiếm và biến chúng trở thành của chúng ta.

Bạn đang băn khoăn là có bao nhiêu sinh viên đang đứng có can đảm đi thêm 15 đến 20 bước nữa dưới sự dõi theo của nhiều người và chọn lựa những chỗ ngồi như vậy. Câu trả lời là chỉ có duy nhất một người. Và tôi cho rằng người sinh viên ấy đã làm đúng.

Còn các sinh viên khác thì sao? Họ có thể học được một vài điều từ câu chuyện sau đây. Có hai sinh viên đang trên đường trở về nhà. Một người nằm xuống và thư giãn dưới một cái cây, người kia đứng ở đó, chỉ nhìn anh bạn của mình. Sau một lát, người đang nằm nói: “Tôi biết là anh cũng muốn nằm xuống đất như tôi, nhưng anh bạn của tôi ơi, anh phải nỗ lực một chút để làm điều đó chứ.”

Một phần quan trọng của thái độ là cách thức “nỗ lực” để phát triển và duy trì thái độ tích cực. Hãy nhớ rằng, nếu có thái độ tích cực hàng ngày, bạn sẽ được thúc đẩy để “bật công tắc” phát sáng điện (suy nghĩ tích cực) vì vậy bạn sẽ có thể nhìn thấy con đường dẫn đến vị trí đầu tiên.

CHƯƠNG 9: HÃY NÓI CÓ

Bạn sẽ trở thành người như mình mong muốn. Nếu bạn thật sự muốn tạo sự khác biệt, tại sao lại không thay đổi ngay bây giờ?

-- Fred Smith

Tôi đã tiến hành nghiên cứu rất nhiều đối tượng ở những vị trí khác nhau trong một thời gian dài để tìm hiểu chuẩn mực về sự thành đạt. Danh sách của tôi gồm có tổng thống Mỹ, trên 300 lãnh đạo trên thế giới, những người ưu tú, giám đốc điều hành của 500 công ty lớn nhất nước Mỹ; các nhà du hành vũ trụ, vận động viên; các nhà kinh doanh, thậm chí cả các bậc phụ huynh, huấn luyện viên, giáo viên, nhà vật lý, thương gia hay các bộ trưởng. Mục tiêu chính của tôi là xác định những phẩm chất căn bản tạo nên thành công của họ. Ví dụ sau có thể giúp chúng ta nhận ra một vài phẩm chất mang lại thành công và hãy thử xem phẩm chất đó phát huy hiệu quả thế nào khi được kết hợp với tình yêu và sự khuyến khích, động viên.

BẠN CŨNG CÓ THỂ ĐỨNG DẬY VÀ LÊN TIẾNG

Jaime Escalante đến từ vùng Bolivia, nhập cư vào Los Angeles, giảng dạy tại trường cấp ba Garfield High thuộc cộng đồng dân cư nói tiếng Tây Ban Nha. Ở đây, nghiện ngập và bạo lực hết sức phổ biến. Tỷ lệ mang thai ở trẻ vị thành niên cao đến mức báo động. Số lượng học sinh trung học bỏ trường cũng trở thành một vấn đề nhức nhối. Nhiều học sinh thậm chí được cấp bằng mà không cần đi học.

Escalante theo đuổi ý tưởng bị cho là vô cùng phi lý. Ông muốn dạy số học cao cấp cho bọn trẻ. Những nhà quản lý giáo dục của các trường giễu cợt ý tưởng này. Trong khi đó, Escalante nhận thấy, có một số trẻ gặp khó khăn đối với bảng tính, và Escalante muốn dạy bọn trẻ những phép tính cao cấp! Escalante kiên trì và cuối cùng ông đã nhận được sự ủng hộ.

Đến năm thứ ba giảng dạy số học cao cấp, 18 học trò của ông đã tham gia cuộc thi số học nâng cao và đều đoạt được học bổng vào trường đại học. Cuộc thi đó rất khó nên chỉ có hơn 2% thí sinh trung học tham dự vượt qua. Đáng chú ý là tất cả 18 học trò của thầy Escalante tham gia cuộc thi đều vượt qua kỳ thi, trong số đó có bảy em đạt điểm cao nhất. Do trước kia chưa bao giờ xảy ra chuyện như vậy, nên hội đồng thi cho rằng, các sinh viên đó chắc chắn đã gian lận trong thi cử. Họ yêu cầu 14 trong số 18 học sinh đó phải thi lại.

Tất cả mọi người trong trường Garfield đều vô cùng tức giận về quyết định đó. Ban giám hiệu và các phụ huynh tỏ ra lo lắng! Một trong số các sinh viên đã nhận học bổng vào đại học khác, và một người thì gia nhập quân đội trước khi mọi quyết định được đưa ra.

Sau nhiều lần vận động và thuyết phục của thầy Escalante, 12 sinh viên còn lại miễn cưỡng chấp nhận thi lại. Tất cả đều vượt qua kỳ thi và cùng giành được học bổng vào đại học. Tám năm sau, 85% trong số này đã được giữ lại trường làm giảng viên. Thông điệp: Những người thành công có ở khắp mọi nơi, mọi tầng lớp, mọi màu da, mọi giới tính và mọi độ tuổi.

Hãy xem xét những phẩm chất mà các học sinh cần có trong khi theo đuổi mục tiêu chinh phục con đường toán học. Họ học cách làm việc hăng say, biết đấu tranh, quyết đoán, can đảm, nguyên tắc, tự tin, tham vọng, và đầy nhiệt huyết. Chính họ đã khám phá ra mình là những người cực kỳ thông minh, quân tử, kiên nhẫn và đầy tiềm năng. Họ trở nên trí tuệ, có mục đích, định hướng, chăm chỉ, hiểu biết và đặc biệt là sống có trách nhiệm bởi họ hiểu được tầm quan trọng của việc sống sao cho nghiêm túc.

Thầy Escalante không tiếc thời gian dạy dỗ và chỉ bảo để các học sinh trở thành những người hào phóng và vị tha, có tổ chức, có kỷ luật, kiên trì, bền bỉ, và vâng lời. Thời gian trôi đi, họ đều hun đúc niềm hy vọng vào tương lai tươi sáng và hãnh diện với những gì họ đạt được. Cuối

cùng, họ khám phá ra một điều vô cùng quan trọng: Sự kính trọng và phần thưởng chỉ đến khi họ hoàn thành xuất sắc một nhiệm vụ khó khăn và thực hiện nó một cách trung thực, không gian trá.

Đúng như vậy, những thanh niên trẻ tuổi của vùng dân cư nói tiếng Tây Ban Nha đã thật sự hiểu ra: Thất bại chỉ là sự việc mang tính nhất thời, chứ không thuộc về bản chất con người. Họ cũng hiểu rằng, ngày hôm qua đã kết thúc, và nó không phải là điểm bắt đầu, mà là thời điểm để bạn hoàn thành những gì đã đặt ra.

Lưu ý: Những đức tính của thầy Escalante chính là những gì mà chúng ta đang thảo luận. Đó là lý do tại sao ông có thể tạo ra một bước ngoặt quan trọng trong cuộc đời các học sinh.

HÃY LÀ CHÍNH BẠN

Dù đã đến giữa chương, nhưng tôi vẫn phải nhắc các bạn rằng, những phẩm chất mà tôi ghi lại ở trên đều góp phần dẫn đến thành công của mỗi cá nhân cũng như các thành viên trong một tập thể như nhóm thanh niên trẻ tuổi sống trong cộng đồng dân cư nói tiếng Tây Ban Nha. Bây giờ, chúng ta hãy cùng nhìn lại các phẩm chất đã được nêu lên trong cuốn sách.

Điểm quan trọng là thái độ phải được kết hợp hài hòa với kỹ năng, và phải được dựa trên những phẩm chất của bạn. Điều tôi mong muốn khi đưa ra những phẩm chất này là bạn xem nó như bước khởi đầu để đạt thành công: trung thực, thông minh, có mục đích định hướng, có tổ chức, có trách nhiệm, say mê với công việc,...

Người bạn lý tưởng sẽ chứng tỏ được những phẩm chất như: sự quan tâm, chăm sóc, giàu tình yêu thương, tốt bụng, và hào phóng, trong khi người sĩ quan quân đội lý tưởng thì phải chứng tỏ mình là người có khả năng lãnh đạo, có đầu óc tổ chức, quyết đoán, khả năng tập trung cao, và đầy cương quyết. Tuy nhiên, mọi phẩm chất chúng tôi đưa ra trong cuốn sách này đều có giá trị đối với bạn trong bất kỳ tình huống nào.

CẦN CÓ KỸ NĂNG RIÊNG BIỆT

Lưu ý: Bên cạnh những kỹ năng (phẩm chất) đã nêu, bạn còn cần có các kỹ năng chuyên biệt khác để chinh phục đỉnh cao. Tuy nhiên, đây là những phẩm chất cơ bản mà bạn cần có nếu muốn thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào.

Hãy cẩn thận rà soát lại toàn bộ những phẩm chất này, và đánh dấu vào những phẩm chất mà bạn cho rằng mình có – thậm chí cả những phẩm chất chỉ mới ở dạng tiềm năng.

Bây giờ chúng ta cần tưới tắm và chăm bón cho những phẩm chất tiềm năng đó, thúc đẩy, bảo vệ và sử dụng để chúng ngày càng phát triển.

Điều này không dễ dàng và xảy ra ngay lập tức bởi vì thành công thật sự cần phải có thời gian – nhưng quá trình để đạt được thành công sẽ vô cùng thú vị. Và sẽ có những phần thưởng đến với bạn khi kết thúc quá trình này. Louis Cady, bác sĩ điều trị bệnh tâm thần đã bày tỏ: “Kết quả của quá trình phát triển (tôi sẽ miêu tả cụ thể quá trình đó ngay trong chương này) sau ba ngày thật là đáng kinh ngạc bởi vì chúng đến quá nhanh và quá tuyệt vời.” Bạn chỉ cần ghi nhớ một điều, thành công đòi hỏi niềm say mê, nguyên tắc, sự kiên trì và bền bỉ.

HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY BÂY GIỜ

Tôi hy vọng bây giờ bạn đã sẵn sàng hành động. Bởi vậy, hãy quay trở lại bảng liệt kê những phẩm chất mà bạn đã tích vào; lần lượt xem từ trên xuống, và ghi chữ cái A bên cạnh những từ mà bạn cho là chỉ thái độ. Hãy viết chữ S cạnh từ chỉ kỹ năng. Còn nếu không chắc chắn từ đó có nghĩa chỉ thái độ hay kỹ năng, hãy viết A/S bên cạnh. Nếu cho rằng đó là tài năng bẩm sinh, hãy ghi chữ G bên cạnh từ đó. Hãy nhìn vào bảng liệt kê và ghi lại sự lựa chọn của mình.

Hầu hết mọi người đều lầm tưởng những phẩm chất đó đều chỉ thái độ. Nhưng thực ra, tất cả các phẩm chất mà chúng ta xác nhận ở trên đều chỉ là các kỹ năng. Các hướng đạo sinh, ngay bản thân bạn, Gerry Arrowood và những cậu bé sống trong cộng đồng cư dân nói tiếng Tây Ban Nha đều được dạy các kỹ năng này.

Như vậy, để có được những phẩm chất này dường như bạn chẳng cần phải bận tâm xem quá khứ của bạn là gì, bạn vẫn có cơ hội chính đáng để có thể thành công rực rỡ.

ĐIỀU NÀY CÓ Ý NGHĨA SÂU SẮC

Thông tin quan trọng và hấp dẫn nhất đó là: Bởi vì những phẩm chất này là những kỹ năng có thể học được, nên không chỉ bạn mà ngay cả con cháu của bạn. Điều đó có nghĩa rằng mọi người đều có cơ hội để phát triển những phẩm chất đó.

Bạn sở hữu những hạt mầm của tất cả kỹ năng này, nhưng bạn cần phải làm gì đó với những hạt giống.

Quả sồi có thể phát triển thành cây sồi, nhưng nếu chúng ta chỉ đặt quả sồi đó xuống đất mà không chăm bón, cây sồi sẽ chẳng bao giờ lớn lên. Điều đó cũng đúng với hạt giống thành công trong con người bạn. Bây giờ bạn có một cơ hội – hoặc là phát triển và sử dụng các hạt giống để “cây sồi” của bạn trưởng thành thật sự, hoặc bỏ mặc nó nằm dưới đất để “cây sồi” đó chết dần chết mòn. Phân bón, nhiên liệu và cả hy vọng mà những hạt giống của bạn cần để trưởng thành đều nằm trong tầm tay bạn.

Khi đọc cuốn Chinh phục đỉnh cao, bạn sẽ cảm thấy mọi việc trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Tuy nhiên, những cảm giác này không kéo dài lâu và sẽ thay đổi thường xuyên. Chỉ có hành động mới tạo ra sự phát triển và giúp bạn đạt tới thành công. Và đó cũng chính là những gì bạn cần.

MỘT SỐ CÂU HỎI

Câu hỏi thứ nhất: Khi xem lại bảng liệt kê trên, bạn có tin rằng bất cứ người nào phát huy tốt những phẩm chất này đều có thể trở thành người bạn đời lý tưởng không?

Câu hỏi thứ hai: Bạn có lựa chọn người có những phẩm chất như vậy để kết hôn không?

Câu hỏi thứ ba: Bạn có muốn có những đứa con với đầy đủ những phẩm chất này không? Bạn có tin rằng một gia đình gồm các cá nhân có tất cả những phẩm chất này sẽ là một gia đình ấm cúng, hạnh phúc, giàu tình yêu thương và thành đạt hay không? Bạn có tin rằng, bất kỳ người nào thừa nhận, phát huy và sử dụng những phẩm chất này chắc chắn sẽ có cơ hội sống vui vẻ, giàu có, khỏe mạnh, và an toàn không? Nếu ai đó có thêm nhiều bạn, có sự yên bình trong tâm hồn, có mối quan hệ gia đình tốt đẹp và có một hy vọng chân chính thì tương lai của người đó có trở nên tốt đẹp hơn không?

Nếu trả lời “có” cho tất cả các câu hỏi trên, bạn thật sự đã hiểu được giá trị của gia đình, học tập, công việc, sự thăng tiến, v.v... trong cuộc sống. Tuy nhiên, bạn không thể tách biệt rạch ròi giá trị thành công trong gia đình khỏi giá trị giáo dục, kinh doanh, hay chính trị vì tất cả đều là giá trị của cuộc sống. Bạn cũng không thể tách biệt cuộc sống cá nhân, gia đình và công việc với cuộc sống vật chất, trí tuệ, và tinh thần. Thật ra bạn giống như gói hợp đồng kinh doanh và là một gói hợp đồng kỳ diệu! Và mỗi phút qua đi, gói hợp đồng đó lại càng có giá trị hơn.

HÃY THUÊ MỘT NHÂN VIÊN NHƯ THẾ

Một người với đầy đủ những phẩm chất trên luôn là lựa chọn hàng đầu của cách nhà tuyển dụng.

Tuy nhiên, nếu chưa có đầy đủ những phẩm chất đó thì bạn vẫn còn cơ hội. Bạn có thể rèn luyện những phẩm chất đó vì thật ra chúng đều là kỹ năng. Trong quá trình thực hiện các phẩm chất này, chỉ số IQ của bạn sẽ ngày một tăng thêm.

Nhưng điều đó không có nghĩa rằng khả năng của mọi người là như nhau. Chúng ta có những khả năng khác nhau, và sự trộn lẫn của nhiều loại kỹ năng tạo nên sự khác nhau đáng kể giữa mỗi người. Điều đáng buồn là hầu hết mọi người chưa bao giờ nhận ra, thừa nhận, phát huy và tận dụng hết những khả năng (phẩm chất) mà mình có. Mục tiêu chính của quyển sách này chính là khuyến khích các bạn phát huy những gì mà bạn có. Để làm được điều đó, bạn nhất định phải nhận ra những khả năng của mình.

VINCE ROBERT ĐÃ TÌM RA NHỮNG GÌ MÌNH CÓ

Vince Robert 37 tuổi, học hết lớp năm và hiện là tài xế taxi. Công việc hàng ngày của anh là đậu xe ở sân bay và trước cổng các khách sạn, chờ khách. Tuy nhiên, một sự kiện đã xảy ra. Đó là khi anh mua một cuốn từ điển của Webster.

Anh đặt cuốn từ điển ngay trước chỗ ngồi. Vince Robert đã biết được thêm nhiều điều nhờ đọc cuốn từ điển. Và anh ngày càng quan tâm đến lĩnh vực chứng khoán và bắt đầu đầu tư vào chứng khoán. May mắn đã mỉm cười với anh, cuối cùng anh đã mua được một công ty kinh doanh taxi với tổng số 19 chiếc.

Nhận xét: Thứ nhất, một ngày nọ, Vince không đầu tư vào thị trường chứng khoán nữa và chuyển sang kinh doanh taxi; anh sẽ phải mất vài năm để làm được điều đó. Thứ hai, trong quá trình đó, anh tỏ ra kiên trì với mục tiêu bằng cách từ chối hết thảy những cám dỗ của cuộc sống. Đây là tín hiệu của sự trưởng thành.

Hy vọng là khi ta nhìn thấy hay nghe thấy ở đâu đó, một ai kia đã vượt qua mọi khó khăn thử thách để trở nên thành công, và chúng ta nghĩ: “Có lẽ ta cũng có thể làm được như thế.”

ĐẶT CÂU HỎI TRƯỚC KHI LÊN KẾ HOẠCH

Nếu tôi yêu cầu bạn làm theo một bản kế hoạch với những quy trình được định sẵn, thì liệu bạn có làm theo yêu cầu đó không? Câu trả lời là “không” vì bạn không biết mình làm việc đó để làm gì. Nhưng nếu tôi đưa ra quy trình đó kèm theo lời giải thích rằng những quy trình đó sẽ ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc sống của bạn, giúp bạn trở nên hạnh phúc, khỏe mạnh, giàu có hơn thì liệu bạn có sẵn sàng thực hiện theo những quy trình đó không? Câu trả lời sẽ là “có”. Và đó chính là lý do tôi khuyên bạn nên hành động, rèn luyện những phẩm chất trên ngay lập tức, không nên chần chừ, do dự. Nó sẽ đem đến cho bạn những kết quả giá trị.

Bản thân tôi là một minh chứng cho những gì tôi đã nói ở trên. Những thành công của tôi đạt được là nhờ vào quá trình rèn luyện và áp dụng những phẩm chất đó trong cuộc sống. Ngoài ra, hàng năm, chúng tôi vẫn nhận được hàng nghìn bức thư và hàng trăm cuộc điện thoại bày tỏ lòng biết ơn và thậm chí cả những quà tặng cá nhân từ rất nhiều người ở khắp nơi trên thế giới. Với nhiều cách khác nhau, họ đều thừa nhận triết lý và quy trình này thật sự hiệu quả. Đây là một vài ví dụ cụ thể.

ĐIỀU NÀY ĐÃ ĐƯỢC KIỂM NGHIỆM VÀ CHỨNG MINH

Sau buổi nói chuyện của tôi ở Los Angeles, một thanh niên gọi điện đến cho tôi nói rằng, cậu đã tham dự buổi nói chuyện của tôi và về nhà thực hành những phẩm chất tôi đã nêu, nhưng cậu gặp rắc rối với phẩm chất “trung thực”. Nó khiến cậu phải suy nghĩ rất nhiều. Sau nhiều lần xem xét lại bản thân, cậu quyết định thú nhận cậu đã lấy đĩa ghi hình của chúng tôi mà không trả tiền.

Những gì xảy ra thật giản đơn nhưng lại rất quan trọng. Bởi lẽ khi người thanh niên trẻ tuổi kia

xem xét bản thân và khẳng định mình là người trung thực, thì cậu nhận ra điều đó là không đúng bởi cậu đã lấy cắp đĩa ghi hình của chương trình rèn luyện phẩm chất. Do đó, cậu gọi điện đến để thú nhận và trả tiền cho tập đĩa. Khi hoàn toàn thoải mái khẳng định các phẩm chất, bạn sẽ nhận được những lợi ích tuyệt vời do nó mang lại.

TÁC DỤNG CỦA LỜI ĐỘC THOẠI

Trên thực tế, bạn không thể khẳng định mình tốt bụng, hào phóng, thương người, quan tâm, giàu tình yêu thương, hiểu người, v.v... rồi sau đó lợi dụng bạn bè, thô lỗ với người phục vụ trong nhà hàng, hay đồng nghiệp của bạn. Việc khẳng định các phẩm chất thật ra là một quy trình làm thay đổi và làm phong phú cuộc sống.

Đầu tiên, hãy nhớ rằng: Lời tuyên thệ của hướng đạo sinh, các bài Kinh Thánh, thánh ca đều là những lời độc thoại có lịch sử lâu đời. Chúng được dùng ở ngôi thứ nhất. Do đó, những lời độc thoại có ảnh hưởng, tác động sâu sắc đến mỗi người chúng ta.

Có hai kiểu độc thoại: một là “Tôi thật sự cảm thấy tồi tệ. Tôi đang trở nên ốm yếu. Tôi sợ rằng có điều gì đó đã sai,” và hai là: “Tôi cảm thấy rất tốt. Thật sự khỏe khoắn. Năng lực tiềm tàng của tôi đang ngày càng phát triển.” Câu hỏi: Theo bạn kiểu độc thoại nào sẽ tạo ra kết quả tích cực hơn?

Thêm nữa, theo tờ Psychology Today, độc thoại hữu hiệu hơn nhiều so với quan sát. Đây là một ví dụ minh họa cho tác động của lời độc thoại, sự tự khẳng định bản thân.

Trong một cuộc nói chuyện ở Las Vegas, Nevada. Sau khi thuyết trình xong, một người phụ nữ chạy lên chỗ tôi và nói: “Ngài Ziglar, tôi rất ấn tượng với những gì ngài nói. Tôi có ba cô con gái; hai đứa chị là những học sinh xuất sắc luôn đạt điểm A. Nhưng con gái út của tôi chỉ là học sinh trung bình, hầu như toàn xếp loại B và thi thoảng xếp loại C. Nó chưa bao giờ biết cạnh tranh và chưa bao giờ cảm thấy nó cũng thông minh như các chị của mình. Tuy nhiên, chúng tôi đã mua chương trình triết lý sống của Ngài và cho cháu nghe. Kết quả thật sự bất ngờ. Kỳ vừa rồi xếp hạng của cháu thậm chí còn tốt hơn hai chị. Và điều quan trọng hơn là, cháu đã có nhiều biến đổi tích cực trong cuộc sống. Bây giờ, con gái út của tôi đã có cái nhìn hoàn toàn khác về bản thân và đang thể hiện rất tốt.”

CÁC BƯỚC TIẾN HÀNH

Và còn nhiều ví dụ khác nữa về việc những quy trình hướng dẫn của tôi có tác dụng làm thay đổi cuộc sống nhiều người. Điều này khẳng định những lựa chọn của tôi đang đi đúng hướng. Bây giờ, tôi sẽ hướng dẫn các bạn những bước cụ thể để thực hiện những quy trình này:

Bước 1: Liệt kê và xem xét kỹ các phẩm chất.

Bước 2: Hãy bắt đầu hành động ngay từ bây giờ vì nó sẽ giúp bạn tiến bộ nhanh hơn so với những người trì hoãn, đợi chờ.

YẾU TỐ QUAN TRỌNG

Đây là một bước quan trọng có thể tạo ra những thay đổi đáng kể trong cuộc sống. Trước khi đi ngủ, hãy nhìn vào gương và tập trình bày theo kiểu độc thoại bảng liệt kê những phẩm chất. Hãy đọc bảng liệt kê bằng ngôi thứ nhất – một điều rất quan trọng là hãy khẳng định thật lớn những phẩm chất đó với toàn bộ nhiệt tâm của mình. Hãy nói: “Tôi, [tên của bạn], là một người hoàn toàn trung thực.” Sau đó hãy tiếp tục đọc lần lượt từ trên xuống dưới từng phẩm chất. Khi đến phẩm chất cuối cùng, hãy nói: “Đây là những phẩm chất của một người chiến thắng và tôi được sinh ra để trở thành người chiến thắng đó.” Như vậy là bạn đã hoàn thành toàn bộ bảng liệt kê.

Tôi có thể đảm bảo rằng, bạn sẽ ngủ ngon hơn và mơ thấy những giấc mơ tuyệt vời. Và bạn sẽ tỉnh dậy trong trạng thái vô cùng thoải mái. Trước khi đi làm, bạn hãy lặp lại những bước trên. Tôi đảm bảo, trong vòng mười ngày bạn sẽ cảm thấy tốt hơn rất nhiều.

TRUNG THỰC VỚI BẢN THÂN

Bằng việc thực hiện theo quy trình này, bạn sẽ có những thay đổi tích cực trong suy nghĩ. Mọi người cũng sẽ nhận ra những thay đổi đó ở bạn. Bạn trở nên vui vẻ, sôi nổi, nhiệt tình hơn.

Nhưng có thể bạn vẫn đang băn khoăn trước việc phải đứng độc thoại trước gương. Bạn cảm thấy điều đó thật ngớ ngẩn và không cần thiết.

Câu hỏi: Bạn đang đứng trước ai? Đó không phải là chính bạn hay sao! Chẳng lẽ bạn không thể đối diện với chính mình?

Hãy biết lắng nghe chuyên gia, những người thật sự hiểu bạn thay vì nghe những người xấu những người thậm chí luôn nhằm vào những điểm yếu của bạn với những mục đích không tốt. Nếu bài độc thoại của bạn có tác dụng tiêu cực, thì có lẽ kẻ thù nguy hiểm nhất của bạn chính là bản thân bạn. Do đó, cần phải bảo vệ và trở thành người bạn tốt nhất của chính mình.

Bạn được sinh ra để chiến thắng nhưng bạn phải lên kế hoạch, chuẩn bị, và mong đợi để giành chiến thắng. Những gì bạn nên làm là thực hiện theo kế hoạch này.

CÁC BƯỚC THỰC HIỆN

Có hai giai đoạn để khẳng định các phẩm chất. Trong 30 ngày đầu tiên, vào mỗi buổi sáng và buổi tối, hãy tiếp tục khẳng định tất cả những phẩm chất này. Trong 30 ngày tiếp theo, hãy tập trung vào những phẩm chất trọng tâm cần trợ giúp nhiều nhất.

Chẳng hạn, điểm mạnh nhất của bạn là lòng nhiệt tình; nhu cầu lớn nhất của bạn là trở thành người có đầu óc tổ chức tốt. Vậy thì, hãy viết lên một tờ giấy: “Tôi, [tên bạn], một con người vô cùng nhiệt thành, và tôi càng ngày càng tổ chức tốt hơn.” Hãy nhìn vào tờ ghi nhớ đó nhiều lần trong ngày, và điều thú vị, lẩn ngạc nhiên sẽ xảy đến với bạn.

Tôi chắc chắn, bất cứ điều gì bạn tập trung chú ý và ngày càng hiểu sâu thì nó sẽ trở thành tiêu điểm chính trong ngày. Bạn cũng có thể tìm thấy điều đó trên báo, tạp chí, sách, các cuộc họp đài và ti vi.

Bạn sẽ có cảm giác có một điều bí ẩn nào đó giúp bạn thúc đẩy những phẩm chất mà bạn viết trên thẻ và giúp bạn đạt được những điều bạn mong muốn. Nếu luôn hướng tới những mục tiêu đúng đắn với động cơ ngay thẳng, bạn sẽ nhận được một sự thúc đẩy nào đó để tiến về phía trước. Đó là một sự thay đổi bất ngờ và kỳ diệu bởi lẽ cho đến tận bây giờ, bạn hẳn vẫn cho rằng, mọi người đang cố gắng kiềm chế bạn, không để bạn đạt được những điều mong muốn. Ở một khía cạnh nào đó, điều này đúng. Tuy nhiên, nếu là người thật sự thích hợp, qua thời gian, bạn sẽ giành được chiến thắng. Trong các tuần tiếp theo, bạn hãy lần lượt thực hiện các bước tương tự với các phẩm chất còn lại trong danh sách.

Bây giờ có thể bạn sẽ đặt cho tôi câu hỏi: “Zig, tôi phải việc làm này (việc khẳng định các phẩm chất) trong bao lâu?”. Trả lời: Khi nào bạn vẫn còn muốn đạt tới đỉnh cao và thành công thì khi đó, bạn vẫn phải thực hiện những việc này.

Ý tưởng: Hãy ghi lại quá trình này, ghi những lời khẳng định về các phẩm chất vào máy ghi âm và nghe lại khi đi làm và khi về nhà.

HIỆU QUẢ CỦA ĐỨC TIN

Một lý do khác khẳng định các phẩm chất phát huy hiệu quả đó là các phẩm chất này đều có

trong Kinh Thánh, Philippians 4:8 có câu: “Cuối cùng, thưa các đạo hữu, những gì là chân thật, cao quý, những gì là chính trực tinh tuyền, những gì là đáng mến và đem lại danh thơm tiếng tốt, những gì là đức hạnh đáng khen, thì hãy nghiêm túc nghĩ về nó.” Joel cũng từng nói: “Hãy để những kẻ yếu nói: ‘Tôi là người mạnh mẽ’” (Joel 3:10). Điều này khá rõ ràng, trực tiếp và rất giản đơn. So với những gì bạn giành được, thì mọi mất mát chỉ là nhỏ bé.

Hãy tin vào những lời khuyên trong Kinh Thánh vì: Theo số liệu đăng trên tạp chí Fortune, 91% các tổng giám đốc của hơn 500 công ty giàu có nhất nước Mỹ đã học được các giá trị, đạo đức, và quy tắc từ cùng một nguồn – Kinh Thánh và nhà thờ.

KHẸNG ĐỊNH BẢN THÂN

Một trong những điều tốt đẹp nhất của việc khẳng định các phẩm chất thành công đó là khi bạn thực hiện điều đó và chúng trở thành một phần của bạn. Chẳng hạn, nếu bạn vừa khẳng định, bạn là một người kiên nhẫn và sau đó bạn lại mất kiên nhẫn và trở nên cáu kỉnh, thì ngay lập tức bạn sẽ nhớ lại lời khẳng định của mình và tìm ra cách giải quyết để làm cho tương lai tốt đẹp hơn. Khi hành động của bạn mâu thuẫn với những phẩm chất mà bạn vừa khẳng định, thì ngay lập tức, mâu thuẫn sẽ trở lại trong bạn. Khi bạn đọc câu chuyện về Gloria Hogg dưới đây, và nghĩ về những ví dụ mà tôi đã chia sẻ chương này, bạn sẽ hiểu những gì tôi nói là đúng.

Từ người phân biệt chủng tộc thành người yêu thương nhân loại

Gloria Hogg được mời đến dự cuộc họp ban giám đốc. Đây là cuộc họp được tổ chức ba tháng một lần để tôn vinh những cá nhân có đóng góp quan trọng cho công ty. Chúng tôi được biết, Gloria là người có đóng góp hàng đầu. Cô là người gốc Mỹ Phi duyên dáng, đáng yêu, đầy nhiệt huyết và có khiếu hài hước. Cô bước vào phòng họp với một nụ cười thật tươi và dành thời gian ôm hôn một vài người trong số thành viên hội đồng chúng tôi. Sau lời giới thiệu, cô kể vài câu chuyện cười, hầu hết đều là những câu chuyện hài hước về chính cô. Sau đó, tất cả chúng tôi đều vô cùng ngạc nhiên khi Gloria bắt đầu kể một câu chuyện mà trước đó chúng tôi chưa biết tới.

Gloria thừa nhận, cô đã từng là người theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc, và cô không thích hay không thật sự tin bất kỳ người nào không phải người Mỹ Phi. Theo lời cô kể, cô luôn tìm cơ hội chỉ trích những người không cùng chủng tộc nếu người đó làm hoặc nói điều gì khiến cô không hài lòng.

Bệnh viện Tri-Cities, nơi cô làm việc, đã áp dụng các chiến lược trong cuốn Chinh phục đỉnh cao nhằm phát triển nguồn nhân lực. Gloria bắt đầu chú ý đến các chuyển biến tích cực ở các đồng nghiệp của mình. Là người tin theo Kinh Thánh và những bài giảng trong Kinh Thánh, như “Yêu thương người hàng xóm” và những quy tắc vàng khác, nên Gloria ngày càng nhận ra những mâu thuẫn trong cuộc sống của mình và cố gắng tìm cách giải quyết nhằm thay đổi và phát huy các phẩm chất để tạo ra những chuyển biến có hiệu quả.

Sự tiến bộ, phát huy và kết quả của cô ấn tượng đến nỗi cô không chỉ được thăng chức mà còn được công nhận là một trong số 100 phụ nữ tiêu biểu ở Texas.

Gloria Hogg thường thức dậy và bắt đầu một ngày mới bằng việc gọi điện hỏi thăm ba gia đình thuộc các chủng tộc khác nhau (Mỹ Phi, Mỹ Âu và Mỹ Mexico). Bây giờ, Gloria đã có thể tự tin khẳng định rằng, cô yêu tất cả mọi người. Hàng tháng, cô trả hóa đơn tiền điện cho một người già cô đơn. Trong buổi gặp mặt, cô nói rằng cô vô cùng biết ơn những điều tốt đẹp mà công việc của cô mang lại, và cô muốn làm một điều gì đó cho những người khác.

Phân biệt chủng tộc là thái độ của Gloria trước khi cô nhận thấy cần phải thay đổi và phát huy những phẩm chất trong cuốn Chinh phục đỉnh cao. Nếu bạn không thích con người và vị trí hiện tại, bạn có thể thay đổi. Tôi chắc chắn rằng, nếu việc áp dụng triết lý và phát huy những phẩm chất này có thể chữa trị căn bệnh phân biệt chủng tộc - một trong những thực tế đáng sợ

nhất trong xã hội, thì có lẽ nó cũng rất hữu ích cho cuộc sống của bạn.

Bảo đảm: Sẽ có một thay đổi thật sự khi bạn thực hiện quy trình này với lòng kiên nhẫn, thái độ và tinh thần lạc quan. Và những phẩm chất mà bạn đã và đang khẳng định khác cũng sẽ ngày càng tốt hơn lên.

Lợi ích khác: Khi đã khẳng định và nắm bắt được những phẩm chất này, bạn sẽ dùng một tiêu chuẩn mới để làm thước đo đối với người khác. Thay vì chỉ trích những lỗi lầm của người khác (như Gloria Hogg từng làm), bạn sẽ bắt đầu tìm kiếm và nhận thấy những phẩm chất tốt ở họ. Khi bạn thấy ngưỡng mộ những phẩm chất đó và cư xử với mọi người tốt hơn, bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên vì có những mối quan hệ tốt đẹp hơn rất nhiều.

MỘT LỜI NỮA VỀ PHẨM CHẤT

“Điều quan trọng nhất để đạt thành công là gì?” là câu hỏi được nhiều người quan tâm. Có nhiều yếu tố tạo nên thành công tuy nhiên trong đó có những yếu tố quan trọng hơn cả. Tương tự, khi nói về cuốn Chinh phục đỉnh cao, tôi tin rằng, tất cả những điều trong cuốn sách này đều thật sự có ý nghĩa với những ai muốn có một thành công chính đáng. Tuy nhiên, theo tôi, đây là chương có ảnh hưởng lớn nhất đến cuộc sống của bạn.

Các chương khác đều có liên quan tới chương này. Nội dung quan trọng của chương này là hành động. Hành động đó tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của bạn. Vì lý do đó, tôi khuyến khích bạn hãy nghiêm túc thực hiện và làm theo các bước, bởi chúng có thể giúp bạn trưởng thành hơn rất nhiều.

Lưu ý: Có một số phẩm chất tiêu cực hoặc thậm chí là cả những trải nghiệm đau thương, nên chúng có thể sẽ gọi lại cho bạn những hồi ức không mấy vui vẻ.

Ví dụ: Kỷ luật có thể bị nhầm lẫn với trừng phạt, và nếu bạn từng bị “kỷ luật” bằng bạo lực (đánh đập), thì từ kỷ luật có thể là một kinh nghiệm đáng buồn.

Quy trình: Tạm thời gạt từ đó khỏi bảng liệt kê; sau đó làm một bài tập về từ vựng để ôn lại nghĩa thật sự của từ đó. Kỷ luật (trong văn cảnh này tôi đang nói về tính tự giác) là một từ mang nghĩa tích cực, giống như tất cả các từ trong bảng liệt kê.

Điều thú vị về bước đặc biệt này là nó sẽ giúp bạn gạt bỏ một hoặc vài “bóng đen” trong quá khứ. Nó sẽ giúp bạn tập trung cho thực tại và làm cho tương lai tươi sáng hơn.

Các quy trình được miêu tả trong chương này sẽ khiến bạn thấy hứng thú. Tuy nhiên, do cuộc sống là một cuộc chạy đua gian nan, không phải là một cuộc chạy đua nước rút, nên bạn cần phải có một chương trình mục tiêu để trở thành người mà bạn mong muốn, làm những thứ trong khả năng của bạn, và sở hữu những thứ đáng mơ ước. Ba chương tiếp theo sẽ chỉ cho bạn cách đối mặt với những tai họa bất ngờ của cuộc sống như những thách thức, chứ không phải như những cuộc khủng hoảng.

CHƯƠNG 10: LẬP CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU HÀNH ĐỘNG

Nếu tự tin theo đuổi giấc mơ, bạn sẽ thành công. Những ước muốn viễn vông cũng có thể là tiền đề cho thành công. Hãy đặt nền móng cho chúng ngay từ bây giờ.

--Thoreau

Mỗi người đều có những mục tiêu riêng. Mục tiêu đó có thể tích cực hoặc tiêu cực. Nhưng hầu hết chúng ta thường không lập ra một chương trình mục tiêu hành động có tổ chức.

MỤC TIÊU CÁ NHÂN KHÁC VỚI CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU HÀNH ĐỘNG

Có sự khác nhau giữa mục tiêu cá nhân và chương trình mục tiêu hành động. Mục tiêu cá nhân tập trung vào một mục đích cụ thể và có thể khiến chúng ta lơ là những lĩnh vực khác của cuộc sống. Chúng ta có thể đạt tới mục đích đó, nhưng sẽ để lỡ cơ hội hay thất bại ở lĩnh vực khác và thậm chí không đạt được cái đích mà ta đang theo đuổi.

Ví dụ: Có những mục tiêu như hoàn thành việc học tập, hoặc kiếm được việc làm. Đó là những mục đích cá nhân, có thể dễ dàng được lập ra. Tuy nhiên, một chương trình mục tiêu hợp lý thì lại là vấn đề khác.

Vì vậy, chỉ có 3% người dân Mỹ lập chương trình mục tiêu hành động.

Lý do đầu tiên tại sao mọi người không lập ra một chương trình mục tiêu hành động là do sợ hãi. Sợ hãi như một loại chất gây ức chế khá nguy hiểm. Hầu hết chúng ta thường sợ hãi vô căn cứ, và khi khám phá ra tại sao và làm thế nào để lập ra một chương trình mục tiêu hành động cho riêng mình thì nỗi sợ hãi kia cũng biến mất.

Lý do thứ hai là vì họ khá hạn chế khi tự nhận thức về bản thân (hình ảnh của chính mình). Có lẽ họ không thể tưởng tượng ra việc mình sẽ có được điều mà chúng tôi đề cập đến trong tác phẩm Chinh phục đỉnh cao (hạnh phúc, khỏe mạnh, thịnh vượng, sự bảo đảm, nhiều bạn bè, sự bình yên, gia đình hạnh phúc, và hy vọng). Họ không tự tin vào bản thân. Do đó, mục tiêu của cuốn Chinh phục đỉnh cao là giúp bạn thay đổi hình ảnh cá nhân và lập ra một chương trình mục tiêu hành động.

Lý do thứ ba là vì họ chưa hoàn toàn hiểu lợi ích của việc làm đó. Jim Paluch đã nói: “Ánh sáng bắt đầu soi rọi tương lai của bạn ngay cả khi mục tiêu được thiết lập.”

Lý do thứ tư tại sao có tới 97% người dân Mỹ không có một chương trình mục tiêu hành động đó là vì họ không biết chính xác làm thế nào để phát triển chương trình đó. Ba chương tiếp theo sẽ chỉ cho bạn những bước hành động cụ thể.

NỖI SỢ HÃI

Ở mức độ nào đó có thể nói rằng, nỗi sợ hãi khiến chúng ta trì hoãn và hèn nhát. Nỗi sợ hãi và sự hạn chế khi tự nhận thức về bản thân đan xen vào nhau, khó có thể tách biệt. Nếu làm theo chỉ dẫn của tôi, thì nhận thức của bạn sẽ dần được cải thiện. Nghĩa là bạn đang dần tự tin hơn, và điều đó sẽ xóa tan nỗi sợ hãi. Theo Tiến sĩ Bob Couch: “Sợ hãi chính là nơi những mảng tối của con người phát triển.”

Phương hướng cũng sẽ làm tan biến nỗi sợ hãi.

Ví dụ: Nếu lái xe từ Dallas đến Boston mà không có chỉ dẫn, bản đồ, hay tín hiệu đường, thì

chúng ta sẽ thấy sợ hãi. Với chỉ dẫn, bản đồ tốt, và tín hiệu đường rõ ràng, nỗi sợ hãi sẽ biến mất hoàn toàn. Rất ít người có thể vượt qua cuộc hành trình mà không có chỉ dẫn hay bản đồ. Tuy nhiên, không phải ai cũng được trang bị đầy đủ lời chỉ dẫn để đi trên con đường đời chông gai này. Vì vậy, phần lớn mọi người kết thúc cuộc hành trình cuộc đời mà chỉ tận dụng được một phần giá trị do cuộc sống ban tặng.

Giáo sư Karl A. Menniger đã nói: “Chúng ta được rèn luyện để trải qua nỗi sợ hãi và vì vậy nếu muốn, ta có thể loại bỏ được chúng.” James Allen, tác giả cuốn tiểu thuyết *As a Man Thinketh*, nói: “Ai chiến thắng được sự do dự và nỗi sợ hãi sẽ chiến thắng được thất bại.”

HÌNH ẢNH VÀ MỤC TIÊU CỦA BẠN

Như đã nói ở trên, lý do thứ hai làm cho rất ít người có một chương trình mục tiêu hành động trọn vẹn, là do cái nhìn hay sự tự nhận thức về chính bản thân họ. Tiến sĩ Joyce Brothers cho biết, sự tự nhận thức có ảnh hưởng trực tiếp đến phong cách ăn mặc, cách nhìn nhận cuộc sống, nghề nghiệp, người bạn đời, thói quen và tư cách đạo đức của bạn. Đó chính là động lực để nhìn nhận bản thân.

Ví dụ sau về sự tự nhận thức sẽ khẳng định rằng không cần bận tâm đến điều kiện và hoàn cảnh hiện tại, miễn là bạn có niềm hy vọng chính đáng, điều đó sẽ giúp bạn vượt qua mọi trở ngại. Hãy xuất phát từ vị trí hiện tại, với những gì bạn có và biến nó thành hiện thực.

Cách đây vài năm, sau một buổi hội thảo ở Oklahoma, có một khán giả tên là Tom Hartman đã viết thư cho tôi. Anh kể lại những chuyển biến của mình sau khi nghe tôi thuyết trình. Từ một người mất niềm tin vào cuộc sống (do hôn nhân đổ vỡ, khủng hoảng tài chính và tinh thần, thể chất suy sụp), anh đã tìm lại được hy vọng và bắt đầu thực hiện kế hoạch:

Tinh thần: Thay đổi khóa học ở trường đại học và bắt đầu nghe băng đĩa.

Thể chất: Thực hiện chương trình luyện tập và ăn kiêng ở câu lạc bộ sức khỏe.

Công việc: Tạo ra ảnh hưởng của riêng mình; lao động có năng suất.

Cam kết: Mua quần áo dành cho người đang ăn kiêng.

Điểm nhấn: Tom ngay lập tức bắt tay vào hành động. Đồng thời, anh tiếp tục nghe các băng đĩa của tôi.

Lưu ý: Lúc này, Tom bắt đầu thay đổi từ “tôi không thể” thành “tôi có thể” – sự sợ hãi thất bại đang dần bị gạt bỏ, hy vọng và tin tưởng đang dần thay thế.

Khi nghe một thông điệp tích cực nhiều lần thì bạn sẽ tự mình vươn tới đỉnh cao.

Khoảng một tháng sau, Tom không còn cảm thấy cô đơn và tự ti về hình dáng của mình nữa.

Tiến sĩ John Kozek cho rằng ở thời điểm đó, Tom Hartman không còn là một gã béo phì mặc dù anh ta vẫn nặng hơn 170 kg. Điều đó cho thấy, bạn có thể đạt được những gì mình muốn và thay đổi mọi thứ theo suy nghĩ của mình.

Tiến sĩ Kozek đã chỉ ra rằng, một trong những cách để giảm cân nhanh và đem lại hiệu quả tích cực là thả lỏng cơ thể. Vì vậy, dù có giảm cân đi chăng nữa, nhưng lại không thay đổi sự tự nhận thức, thì bạn vẫn sẽ nghĩ mình là một kẻ béo phì. Về mặt tiềm thức, bạn vẫn nghĩ mình là một người béo phì, do đó bạn lại quay trở về thói quen ăn uống vô độ để phù hợp với hình ảnh được nhận thức, cụ thể là để đúng với hình ảnh của một người béo phì.

THỰC HIỆN TẤT CẢ CÁC BƯỚC

Trong tâm trí mình, Tom Hartman đã thay đổi hoàn toàn sự tự nhận thức về bản thân. Anh đã làm được điều đó với sự nỗ lực tuyệt vời của bản thân. Anh thực hiện theo một chương trình luyện tập nghiêm ngặt, kết hợp với chế độ ăn uống hợp lý. Anh duy trì việc trau dồi những kiến thức bổ ích, đúng đắn, có chọn lựa, có ảnh hưởng mạnh và tích cực để giúp tập trung cao độ vào mục tiêu đã đề ra và tạo động lực thúc đẩy anh ta đạt tới đích.

Kết quả là, anh đã nhận được bằng cử nhân chuyên ngành tâm lý một cách xuất sắc. Hiện nay anh đang giảng dạy một lớp học vào các ngày chủ nhật; tư vấn cho những người phụ nữ bị bạo hành; và anh đã giảm xuống còn gần 102 kg.

Như vậy, anh đã chiến thắng ở mọi phương diện trong cuộc sống – tài chính, thể chất, trí tuệ, xã hội, và tinh thần – chiến thắng những gì tạo hóa ban cho mình.

Thông điệp: Nếu Tom Hartman có thể thay đổi được những gì mà anh đã có và vượt qua tất cả trở ngại đó, thì bạn cũng có thể làm được. Hãy tiến lên – hãy cam kết thực hiện. Hãy làm ngay lập tức.

Điều này không hề dễ dàng. Nhưng nếu nhìn thấy niềm vui sướng và phần chấn của Tom Hartman khi anh có thể làm chủ được cuộc sống của mình, bạn sẽ hiểu điều đó thật đáng giá.

TỰ DO SÁNG TẠO

Có lẽ lợi ích lớn nhất khi có một chương trình mục tiêu hành động đó là được tự do định hướng cho cuộc sống. Não trái giúp bạn xác định mục tiêu dễ dàng. Từ đó, não phải của bạn có thể được tự do sáng tạo nhiều nhất.

Điều đó tương tự với việc một vận động viên tài năng được trang bị đầy đủ vật chất, tuân thủ mọi yêu cầu cơ bản của trò chơi thì anh ta hay cô ta sẽ thỏa sức phát huy sáng tạo. Khi xuất hiện tình huống bất ngờ, anh ta có thể kịp thời ứng biến để tạo bước đột phá, đó là điều không thể huấn luyện được.

Chẳng hạn, Michael Jordan đã tham gia nhiều trận đấu. Mỗi trận, anh lại tạo ra một tình huống mới. Với những đối thủ, khoảng cách từ trái bóng đến khung thành, hay từ vô số những thứ nhỏ nhặt khác, anh cũng có thể tạo ra những tình huống độc nhất vô nhị như vậy. Bởi vì Michael biết khai thác từng yếu tố của các cú rê bóng, chuyền bóng, sút bóng, lừa bóng, đột phá, quan sát, và với tài năng của một vận động viên, anh có thể kiểm soát được mọi tình huống có thể nảy sinh.

Những tình huống tương tự cũng xảy ra với tất cả chúng ta. Chỉ bằng cách tuân thủ kỷ luật thì mới có thể tự do phát huy hết tài nghệ của mình. Khi có nền tảng cơ bản về các tiêu chuẩn đạo đức, quy tắc làm việc, có chương trình mục tiêu để tập trung, và có cái nhìn lạc quan thì chúng ta sẽ tự tìm ra cách giải quyết vấn đề. Khi ta mong đợi thật sự, não phải sẽ tự do sáng tạo, sản sinh những phương án giải quyết.

CÂN BẰNG THÀNH CÔNG

Hầu hết mọi người đều mong có được mọi thứ và thành công trên mọi lĩnh vực. Đó được coi như mục tiêu của mỗi người. Giáo sư Gerald Kushel đã lý giải cụ thể tầm quan trọng của việc thực hiện bước Cân bằng thành công trong một báo trên tờ báo Bottom Line Personal.

Kushel đã chia cuộc sống thành ba phương diện: thành công trong nghề nghiệp, hài lòng với công việc, và có cuộc sống giàu có. Ông ta nghiên cứu 1200 người - gồm luật sư, nghệ sĩ, công nhân, giáo viên, và sinh viên. Tất cả đều thành công trong nghề nghiệp của mình do đó đã đạt được ít nhất một phương diện. Hầu hết mọi người đều cho rằng để đạt được sự nghiệp thành công và công việc yêu thích là do sẵn sàng hy sinh đời sống riêng tư. Chỉ có 4% yêu thích công việc và có cuộc sống gia đình hạnh phúc. Những người này đạt được cả ba phương diện thành

công. Họ có tay nghề giỏi, yêu thích công việc của mình, và hài lòng với đời sống riêng tư.

Giáo sư Kushel miêu tả 4% này như những người thành công tốt bậc. Tất cả đều có chung ba điểm quan trọng. Điểm thứ nhất là nội tâm điềm tĩnh giúp họ tập trung cao. Điểm thứ hai là mục tiêu rõ ràng và khả năng định hướng cho cuộc sống. Điểm thứ ba là ưa thích phiêu lưu. Điều này cho họ lòng dũng cảm để vượt qua những khó khăn. Ngoài ra, những người thành công tốt bậc cũng luôn chịu trách nhiệm với cuộc sống.

Ví dụ: Một người không thành công tốt bậc có thể cho rằng: “Áp lực trong công việc khiến ta lo lắng”, nhưng người thành công tốt bậc lại cho rằng: “Áp lực trong công việc không hề khiến ta lo lắng. Mà ý nghĩ của ta về những áp lực này mới khiến ta lo lắng.”

Bạn càng chắc chắn về cái tôi của mình bao nhiêu, thì bạn càng hiểu rõ và nhận thức về bản thân mình tốt bấy nhiêu. Và càng tin tưởng hơn vào điều đó, thì bạn sẽ thấy càng hạnh phúc, khỏe mạnh, thành công, có nhiều bạn bè, tâm tĩnh, mối quan hệ gia đình tốt đẹp, và nhiều hy vọng hơn nữa. Bây giờ, hãy cùng khám phá xem liệu bạn có thể thiết lập tám yếu tố này như các mục tiêu hay không.

HẠNH PHÚC

Trong quá trình đi tìm hạnh phúc, con người không ngừng đòi hỏi thỏa mãn các nhu cầu, mong muốn của mình và kết quả là họ vẫn không tìm thấy hạnh phúc. Nhu cầu của con người là vô hạn.

Chỉ khi tự thỏa mãn với chính mình, không thì bạn sẽ chẳng bao giờ hạnh phúc với những gì mình đang có. Tôi rất tâm đắc với những gì Dennis Prager viết trong tạp chí Reader's Digest khi ông phân biệt giữa niềm vui và hạnh phúc: “Niềm vui (sự thích thú) là những gì ta trải qua trong một hành động; hạnh phúc là những gì ta trải nghiệm sau một hành động. Nó là thứ cảm xúc sâu sắc, vĩnh cửu hơn.” Theo ông, đến một khu vui chơi giải trí hay một trận đấu bóng, xem ti vi hay một bộ phim là những hoạt động vui chơi. Chúng giúp bạn thấy thoải mái, tạm thời quên đi rắc rối của mình, và thậm chí bạn còn có thể cười, nhưng chúng không đem lại hạnh phúc bởi vì hiệu quả tích cực của chúng sẽ kết thúc ngay khi niềm vui thích không còn. Tôi nhắc lại một lần nữa, chỉ khi tự thỏa mãn với chính mình, không thì bạn không thể có được hạnh phúc lâu bền. Hạnh phúc là một thái độ. Will Rogers cho rằng: “Phần lớn mọi người sẽ cảm thấy hạnh phúc khi tự cho mình là người hạnh phúc.”

Prager cũng chỉ ra rằng: “Trong nhiều trường hợp, những thứ dẫn đến hạnh phúc thì đều liên quan trực tiếp đến một nỗi đau khổ nào đó.” Ông luôn tin tưởng vào một chân lý rằng hạnh phúc không phải là sự thích thú. Hạnh phúc là chiến thắng. Và chiến thắng hầu như đều liên quan đến một nỗi đau nào đó.

Có thể đặt hạnh phúc là mục tiêu?

Mọi người ai cũng mong muốn được khỏe mạnh, giàu có, an toàn, có nhiều bạn, có sự yên bình, gia đình hạnh phúc, và có hy vọng.

Lưu ý: Bạn có thể tách biệt từng yếu tố ra để thực hiện, và mỗi yếu tố đó đều trực tiếp mang đến hạnh phúc cho bạn.

Ví dụ: Khi sức khỏe (thể chất, trí tuệ, tinh thần) tốt và nghị lực lên cao (những yếu tố này có quan hệ qua lại), thì bạn sẽ trở thành người hạnh phúc.

Câu hỏi: Chuyện gì sẽ xảy đến với hạnh phúc của bạn nếu mọi việc không diễn ra theo kế hoạch?

Trả lời: Thành công không phải là điểm đến mà đó là một cuộc hành trình. Những người hạnh

phúc nhất mà tôi biết là những người luôn bận rộn hướng đến những mục tiêu cụ thể. Những người buồn tẻ và đau khổ nhất tôi gặp là những người phó mặc mọi thứ cho số phận mà chẳng có mục tiêu nào trong tâm trí.

Ngày nay, khi xã hội luôn hướng đến sự hưởng thụ lạc thú, thì có rất ít hạnh phúc thật sự. Điều đó được thể hiện ở những tệ nạn như sử dụng ma túy, rượu, hiện tượng tự tử phổ biến, đặc biệt trong giới trẻ. Rượu, thuốc, sách báo khiêu dâm, tình dục không lành mạnh, và cờ bạc, đối với nhiều người, ban đầu là khoái lạc. Nhưng dần dần sẽ là sự nghiện ngập và nó sẽ phá hủy hạnh phúc. Coleridge đã nói: “Hạnh phúc chỉ có thể được xây dựng bởi những thói quen tốt và nhất định phải có một nền móng thật sự.”

Điều gì khiến ta hạnh phúc

Bạn nên ghi nhớ điều này: Hạnh phúc là thứ mà bạn cố gắng giành lấy cho chính bản thân mình. Người khác có thể mang đến cho bạn niềm vui thú, nhưng bạn sẽ chẳng bao giờ có hạnh phúc, trừ phi bạn làm mọi thứ vì người khác.

Tất cả chúng ta đều hạnh phúc khi các mối quan hệ của chúng ta tốt đẹp. Tuy nhiên, cần phải hiểu rằng không ai có thể làm ta hạnh phúc. Những mối quan hệ tốt góp phần làm nên niềm vui và hạnh phúc, nhưng bạn vẫn phải đóng vai trò chính trong việc xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp.

Bạn cần chăm sóc sức khỏe của mình một cách toàn diện, bao gồm: sức khỏe thể chất, trí tuệ và tinh thần. Khi chăm sóc sức khỏe bản thân, chính bạn sẽ thấy thoải mái và hạnh phúc hơn.

Sức khỏe trí tuệ liên quan đến thái độ tinh thần đúng đắn, lòng vị tha, lòng biết ơn, và nó bị ảnh hưởng bởi những gì được não tiếp nhận. Sự tiếp nhận đó ảnh hưởng đến suy nghĩ và hạnh phúc của bạn. Như James Allen đã từng nói: “Chúng ta chính là những gì mà chúng ta đang nghĩ về.”

Sức khỏe tinh thần là phương diện thứ ba, và một khi đạt được sức mạnh tinh thần, thì cơ hội để có được hạnh phúc và sự yên tĩnh trong tâm hồn sẽ nhân lên đáng kể.

Nhà nghiên cứu tâm lý học Lewis Andrews, sau khi dành 10 năm nghiên cứu mối liên hệ giữa sức khỏe tinh thần và trí tuệ, cho biết, những người tin vào Chúa và có đạo đức thì sẽ hạnh phúc, khỏe mạnh và thông minh hơn. Bởi vì, khỏe mạnh về tinh thần cũng đồng nghĩa với khỏe mạnh về mặt trí tuệ và cảm xúc, đó là những gì bác sĩ điều trị tâm thần Max Lavine đã nói: “Xúc cảm không thể tốt nếu không có đạo đức và ý thức trách nhiệm với xã hội.”

TÌNH YÊU VỚI TIỀN BẠC

Dù không phải ai cũng có tham vọng làm giàu nhưng ai cũng có những nhu cầu thiết yếu cần được đáp ứng.

Vì vậy, trong cuộc sống hàng ngày, ta cần có một số lượng tiền nhất định. Nó mang đến cho ta nhiều cơ hội hơn, và hoàn toàn có thể trao đổi được: giúp ta mở rộng phạm vi ảnh hưởng và nhận được thêm nhiều dịch vụ. Điều này đặc biệt đúng nếu chúng ta nhớ rằng, thước đo thật sự cho sự giàu có chính là việc chúng ta đáng giá như thế nào nếu mất hết tiền của.

Có nhiều người trích dẫn sai Kinh Thánh và nói rằng tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi, điều này không chính xác. Kinh Thánh nói rằng: “Tình yêu tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi.” Tuy nhiên, Kinh Thánh đề cập đến sự thành công vĩ đại còn nhiều hơn so với thiên đường. Ngoài ra, 2/3 những câu tục ngữ mà người theo Đạo Hồi vẫn căn dặn bản thân phải thực hiện có liên quan đến sức khỏe thể chất và sự dồi dào về tài chính. Thực tế, một người hay làm phúc cũng không thể trả hết hóa đơn cho một người lạ đã bị cướp hết tài sản nếu anh ta không có một khoản tiền nhất định trước thời điểm diễn ra vụ cướp.

Lưu ý: Khi sở hữu những phẩm chất được nêu trong cuốn sách này, thì cơ hội để sự phát đạt ảnh hưởng tiêu cực tới bạn là hầu như không có.

Kết luận: Hãy coi việc làm giàu như một trong những mục tiêu của mình.

CÁC MỐI QUAN HỆ CHÍNH LÀ CHÌA KHÓA

Nếu có đầy đủ các phẩm chất kể trên, thì bạn có thể xây dựng những mối quan hệ lâu bền. Hãy nhớ rằng, tất cả mọi người đều muốn một người để hòa hợp trong mọi hoạt động và trong tình yêu.

Chắc chắn, ai cũng muốn có nhiều bạn bè, nhưng nếu bạn ra ngoài để tìm kiếm bạn bè, thì sẽ rất ít người có thể trở thành bạn của bạn. Nhưng khi bạn đi ra ngoài để làm một người bạn, thì bạn sẽ tìm thấy bạn bè ở mọi nơi. Bạn sẽ không thay đổi ai cả; tuy nhiên, khi bạn thay đổi chính mình và trở nên đúng mực, thì mọi người sẽ bị bạn lôi cuốn.

Họ mong chờ một người bạn thân thiện, đáng tin cậy, và trung thành. Một người sẽ luôn ở bên cạnh lúc họ cần. Một người bạn thật sự sẽ ở bên cạnh bạn khi bạn cần anh ta và sẽ không bao giờ cản trở con đường phát triển của bạn trừ khi bạn thất bại. Những phẩm chất thật sự có thể thu hút bạn bè khắp nơi. Tôi tin rằng, ngay cả bây giờ (dù vẫn chưa thiết lập mục đích làm bạn), bạn vẫn đang bắt đầu lôi cuốn người khác.

Sự yên ổn trong cuộc sống gia đình sẽ ảnh hưởng to lớn đến công việc của chúng ta. Có những phẩm chất này và thực hiện các bước mà chúng tôi vạch ra ở đây sẽ cho bạn mọi thứ và đảm bảo mối quan hệ gia đình trở nên tốt đẹp.

Sự yên tĩnh trong tâm hồn bắt nguồn từ bạn và nó sẽ chỉ xảy ra khi mọi nghi ngờ được giải quyết.

HY VỌNG - MỤC TIÊU CHÍNH

Trong tám yếu tố mà ta mong muốn, hy vọng là yếu tố cuối cùng trong bảng liệt kê. Bạn sẽ hiểu lý do tại sao sau khi trả lời những câu hỏi sau: Làm thế nào để có được hạnh phúc nếu không có hy vọng? Làm thế nào để có sức khỏe - thể chất, trí tuệ, và xúc cảm - nếu không có hy vọng? Cũng như làm thế nào để giàu có nếu không hy vọng vào tương lai? Làm thế nào để được an toàn nếu không có hy vọng?

Hy vọng (Hope), theo từ điển, là một trạng thái xúc cảm mà một người mong muốn điều gì xảy ra. Đó là sự mong đợi, niềm lạc quan; một lý do chính đáng để mong đợi điều gì đó xảy ra. Hy vọng là mong muốn thật nhiều. Đó là trạng thái trông mong tích cực. Hy vọng là đặt niềm tin vào đó, nhằm giành được những điều tốt đẹp. Martin Luther đã nói rằng mọi thứ trên thế giới này đều được tạo dựng từ hy vọng. John Lubbock nói: “Thật là sai lầm nếu tuyệt vọng, và nếu tuyệt vọng là sai lầm, thì hy vọng là đúng đắn.”

Theo Grenville Kliser: “Một người tràn đầy hy vọng sẽ tin rằng vẫn còn những điều tốt đẹp và tô vẽ thời gian hạnh phúc bằng màu hồng rực rỡ. Người như vậy là người sôi nổi, nhiệt tình và tự tin ngay cả khi bi quan. Anh ta sẽ không thay đổi tính lạc quan của mình.” (Anh ta có thể vét sạch đồng đôla cuối cùng để mua một cái thắt lưng đắt tiền).

S. Smiles nói: “Hy vọng như ánh mặt trời, khi chúng ta tiến về phía mặt trời thì bóng nắng của mặt trời sẽ ở phía sau ta.” Còn với Johnson, “Nơi nào không có niềm hy vọng thì nơi đó không có sự nỗ lực.”

Martin Buxbaum nói về “hy vọng” bằng những lời hoa mỹ:

Dù khó khăn, thử thách, nỗi thất vọng có là gì đi chăng nữa, thì người ta vẫn vươn lên đỉnh cao

mà chưa bao giờ mất đi niềm hy vọng. Hy vọng hứa hẹn về những điều tốt đẹp; dù có gian nan đến đâu, ta vẫn có thể đạt được. Hy vọng tạo ra nguồn cảm hứng bất tận trong tâm hồn, cho ta những gì ta mong mỏi và kiên nhẫn chờ đợi. Hy vọng là những cảm xúc đan xen với nhau, là những mong muốn, mong chờ, kiên trì, và vui vẻ. Đó là một loại thuốc xúc cảm, không thể thiếu đối với tâm hồn.

Câu hỏi đặt ra là, bạn có thể thiết lập hy vọng như một trong những mục tiêu của mình hay không? Tôi tin là bạn có thể nếu chúng ta phân tích kỹ lưỡng nó. Hy vọng được tạo nên từ tinh thần lạc quan (honest optimism) kết hợp với những nỗ lực của cá nhân (personal efforts).

Gộp tất cả những điều này lại với nhau thì có thể đặt hy vọng lên một biểu đồ như một trong những đích mà bạn có thể đạt đến.

Tương tự như những gì đã làm về hạnh phúc ở đầu chương này, hãy đặt hy vọng vào trong văn cảnh cùng bảy yếu tố còn lại. Trước hết, phải thừa nhận rằng, người hạnh phúc là người tràn đầy hy vọng. Và người hạnh phúc, tràn trề hy vọng thì luôn trong trạng thái khỏe khoắn để có thể đạt được mọi điều tốt đẹp trong cuộc sống, trong đó có cả sức khỏe. Người khỏe mạnh thì sẽ có khả năng làm giàu, điều này mang lại sự đảm bảo, và khi được đảm bảo (về mặt tài chính và tinh thần), họ sẽ có được sự yên bình trong tâm hồn. Sự yên bình đem lại nhiều thời gian và năng lượng hơn để xây dựng các mối quan hệ với bạn bè và gia đình, và những ai đạt được một trong bất kỳ những yếu tố nào ở trên thì đều có hy vọng rằng tương lai của mình sẽ tốt đẹp hơn. Những ai biết trân trọng những gì mình có sẽ luôn là người hạnh phúc nhất.

ĐỪNG BỎ QUA MỤC TIÊU TÀI CHÍNH

Tôi muốn tập trung vào mục tiêu tài chính bởi vì có quá nhiều người thờ ơ với vấn đề này và chấp nhận thành quả muộn màng trong cuộc đời khi mà lẽ ra họ nên và có thể hưởng thụ từ trước.

Đảm bảo về tài chính là điều mong muốn, nếu không nói là một mục đích, mà hầu hết chúng ta đều có. Tiền vô cùng quan trọng bởi vì nó đem lại những chọn lựa, và nếu không thiết lập các mục tiêu để có thể độc lập về tài chính, thì chúng ta sẽ phải phụ thuộc vào người khác.

Bạn nên bắt đầu kế hoạch tiết kiệm ngay từ bây giờ, không nên đợi đến lúc nghỉ hưu. Hãy nhớ rằng, bạn là người chịu trách nhiệm trước tiên đối với bản thân mình, do đó hãy giữ lại một khoản nhỏ trong lương tháng của bạn.

Tờ Dallas Morning News ghi lại câu chuyện kể về Oseola McCarty, một phụ nữ nghèo khổ đến từ Hattiesburg, Mississippi. Gần đây, bà đã tặng một học bổng trị giá 150.000 đô-la cho các sinh viên người Mỹ Phi học tại trường Đại học Mississippi, Hattiesburg.

Bài học có giá trị nhất từ câu chuyện này là: Một người phụ nữ thuộc tầng lớp thấp hèn, sống trong cảnh nghèo khó suốt cuộc đời, đã khuyến khích tất cả mọi người hãy khẳng định mình nhiều hơn, và làm nhiều hơn nữa. Học bổng bà trao tặng có thể giúp các sinh viên tiêu biểu có điều kiện học tập. Điều này giúp họ có thể sống đầy đủ, giàu có hơn. Oseola McCarty là bằng chứng sống về tấm gương giàu lòng vị tha. Cuộc sống của bà không thật sự sung túc nhưng bà đã hoàn thành tốt bốn phận của mình và là ví dụ điển hình cho câu nói: “Bạn có thể có được mọi thứ mà bạn muốn nếu giúp đỡ người khác có được những gì họ mong đợi.”

Lưu ý: Câu chuyện hấp dẫn này sẽ không bao giờ xảy ra nếu bà McCarty không chịu trách nhiệm về vấn đề tài chính của chính bản thân và lên kế hoạch cho tương lai.

Mục tiêu của bạn quyết định những gì bạn có trong cuộc sống. Đây là mẫu cơ bản để thiết lập mục tiêu tài chính cho bạn trước khi nghỉ hưu:

Mục tiêu:

Nghỉ hưu khi đã được đảm bảo về tài chính ở tuổi ____

Ích lợi:

Sẽ không phải nhờ đến trợ cấp xã hội

Sự yên bình

Bảo đảm

Hiểu được giá trị của thành đạt

Có phương tiện để giúp đỡ người khác

Duy trì lối sống hiện tại

Sống độc lập với các thành viên trong gia đình

Tăng các cơ hội chọn lựa

Trở ngại:

Thiếu kế hoạch

Thiếu nguyên tắc tiết kiệm

Ăn hối lộ

Thờ ơ – trì hoãn

Khó khăn do không có kế hoạch tài chính

Thiếu hiểu biết

Thiếu thời gian (bắt tay vào quá muộn)

Kỹ năng/ Kiến thức:

Cơ bản về lãi kép

Ảnh hưởng của lạm phát

Triết lý cơ bản về đầu tư tư nhân

Kế hoạch tiết kiệm nguyên tắc

Những người liên quan:

Chủ ngân hàng

Nhà hoạch định tài chính

Gia đình

Bạn bè

Kế hoạch hành động:

1. Lựa chọn nhà hoạch định tài chính giỏi

2. Đánh giá vị trí xuất phát hiện tại
3. Xác định số tiền cần có lúc nghỉ hưu
4. Xác định giá trị của đồng tiền trong tương lai, xem xét lạm phát
5. Thiết lập mục tiêu tiết kiệm cụ thể và trả tiền cho bản thân mình trước
6. Bắt đầu tiết kiệm ngay từ bây giờ (sử dụng cơ chế ngân hàng tự động nếu có thể)
7. Dùng tất cả phiếu lãi cổ phần chứng khoán để mua thêm cổ phần ở công ty

Ngày hoàn thành:

Nghỉ hưu vào năm 20XX

MỤC TIÊU ĐỒNG ĐỘI

Đây cũng là một điểm quan trọng. Cụ thể là, các mục tiêu không chỉ quan trọng đối với một cá nhân mà còn đối với cả trường học, gia đình, việc kinh doanh, đội vận động viên, cộng đồng, và quốc gia. Mục tiêu này đã đem lại chức vô địch cho đội bóng của trường phổ thông Converse-Jordan và góp phần đưa bệnh viện Tri-Cities vào trong danh sách 100 bệnh viện hàng đầu tại Mỹ.

Quy trình này thích hợp cho các nhóm người, công việc kinh doanh và cũng hiệu quả đối với gia đình. Khi kết hợp mục tiêu này với triết lý trong cuốn Chinh phục đỉnh cao, thì cơ hội để có những mối liên hệ hòa hợp, tốt đẹp và hạnh phúc hơn trong gia đình sẽ tăng đáng kể.

KHÔNG PHẢI TẤT CẢ CÁC MỤC TIÊU ĐỀU TÍCH CỰC

Bất kỳ mục đích hay mục tiêu nào hoặc không hợp pháp hoặc vô đạo đức thì ngay lập tức sẽ bị bác bỏ hoàn toàn. Những tên trộm chuyên nghiệp, những tên cướp nhà băng, và những kẻ buôn bán thuốc phiện cũng lập kế hoạch, sắp đặt cẩn thận và thực hiện. Thật may là, nhà quản lý luật pháp cũng thiết lập mục tiêu. Đó là phải bắt được, xét xử, kết án, và tống giam những kẻ phạm pháp.

Khi các mục tiêu quá to tát so với thực tế, chúng sẽ bị phủ nhận bởi những mong muốn phi hiện thực sẽ khiến tình trạng đình trệ. Một mục đích có thể là tiêu cực nếu nó được lập ra vì những lý do không chính đáng. Ví dụ: Tôi muốn học ở trường Đại học State chỉ vì ở đó có bạn thân của tôi. Lý do thật sự ở đây phải là tôi đang học chuyên ngành kỹ sư, và trường đó có khoa kỹ sư tốt nhất trong bang.

Hoặc các mục tiêu có thể là tiêu cực nếu nó không phải do bạn lập ra. Nếu đó không phải là mục tiêu của bạn và bạn chỉ làm theo để làm hài lòng ai đó, thì bạn sẽ nhanh chóng nản chí.

Một mục tiêu có thể trở thành tiêu cực nếu nó nằm ngoài sự quan tâm và năng lực của bạn. Bạn sẽ dễ dàng thành công hơn nếu mục tiêu đó ở trong lĩnh vực mà bạn muốn và yêu thích làm.

Một mục tiêu cũng có thể trở thành tiêu cực nếu nó không phụ thuộc vào mong muốn của người khác. Ví dụ: Bạn thiết lập mục tiêu kết hôn với một người. Tuy nhiên, người đó lại không quan tâm tới bạn. Vì vậy, mặc dù bạn có thể làm theo mọi bước mà chúng tôi đưa ra nhưng cũng không đạt được mục tiêu của mình. Trên thực tế, đây không phải mục tiêu, mà chỉ là mong muốn.

Thông điệp: Hãy thiết lập mục tiêu của bạn thật kỹ càng để đảm bảo thành công.

Chương 11 và 12 sẽ đề cập chính xác đến từng chi tiết về việc làm thế nào để xây dựng một

chương trình mục tiêu hành động tương xứng.

CHƯƠNG 11: CHÌA KHÓA MỞ RA THÀNH CÔNG CÂN BẰNG

Mỗi người đều có một giấc mơ. Nhưng sự mộng tưởng chỉ là hư ảo. Còn ước muốn lại có thể trở thành hiện thực.

--T. E. Lawrence

Tôi thích ăn ở những quán ăn tự phục vụ vì ở đó, tôi có thể tự chọn những món tốt nhất cho bản thân.

Đó là điểm tương đồng đầu tiên giữa phương thức tự phục vụ trong cuộc sống và trong ăn uống. Trong cuộc sống, chúng ta không thể trở thành, không thể làm, và không thể biến mọi thứ trong thế giới thành của chúng ta được. Chúng ta cần phải lựa chọn, và sự lựa chọn đó sẽ quyết định mức độ thành công của chúng ta.

Phương thức thanh toán là điểm tương đồng thứ hai giữa tự phục vụ trong quán ăn và trong cuộc sống. Trong quán ăn tự phục vụ, bạn ăn xong và sau đó mới thanh toán, nhưng trong cuộc sống, bạn phải thanh toán xong rồi mới được ăn. Một sinh viên học tập chăm chỉ sẽ được phần thưởng là điểm số và xếp hạng. Người công nhân làm việc thì mới được trả lương. Tóm lại, bạn phải thể hiện – rồi mới nhận được phần thưởng.

Quan trọng: Bởi vì không thể có được mọi thứ, nên hãy biết chọn những thứ tốt nhất dành cho chúng ta.

THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU HÀNH ĐỘNG

David G. Jensen, trường Đại học California, Los Angeles, đã điều tra những người tham dự các buổi hội thảo cộng đồng mà tôi đã tiến hành khắp cả nước. Ông ta chia họ thành hai nhóm: những người thiết lập mục tiêu và phát triển kế hoạch hành động để đạt được mục tiêu đó, và những người không có hành động cụ thể nào để thiết lập mục tiêu của mình.

Kết quả: Những người thiết lập mục tiêu hành động trung bình mỗi tháng kiếm được 7.401 đô-la. Nhóm không hành động trung bình một tháng chỉ kiếm được 3.397 đô-la. Điều này không có gì là ngạc nhiên khi nhóm hành động có khuynh hướng nhiệt tình, thỏa mãn với công việc và cuộc sống hơn, hạnh phúc hơn trong hôn nhân, và nhìn chung sức khỏe của họ tốt hơn.

Lưu ý: Từ đầu cuốn sách này tôi đã chỉ ra cho bạn phương thức có thể nhân đôi lợi nhuận, củng cố mối quan hệ gia đình, và khiến bạn hạnh phúc và khỏe khoắn hơn. Phương thức đó chính là việc thiết lập mục tiêu hành động và đạt đến mục tiêu đó.

TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI ĐẶC BIỆT CÓ ÍCH

Thực tế: Khi sống không có mục đích, thì chắc chắn bạn sẽ không thể phát huy hết khả năng của mình. Vậy thì bạn phải trở thành một người đặc biệt có ích. Thật không may, hầu hết mọi người chỉ có ý tưởng mơ hồ về những gì họ mong muốn, và rất ít người có thể chắc chắn thực hiện được những ý tưởng đó. Nếu chỉ làm việc một cách đều đều thì công việc sẽ không có hiệu quả.

Harry Emerson Fosdick đã nói thật chính xác: “Khí đốt chỉ có thể được sử dụng khi đã hóa lỏng. Dòng thác Niagara không thể tạo ra ánh sáng hay năng lượng điện cho đến khi nó được đào hầm xuyên qua. Cuộc sống không thể phát triển nếu không có sự tập trung, tận tâm, nguyên tắc.”

Ngôi sao khúc quân cầu Wayne Gretzky nhấn mạnh vấn đề hơn khi nói: “Bạn sẽ mất cả 100% lượt phát bóng nếu không bao giờ đánh bóng.”

Các mục tiêu mang lại ích lợi cho cá nhân, gia đình, công ty và quốc gia. Mục tiêu liên quan đến nhiều khía cạnh. Chúng tôi đang nỗ lực hết mình để khai thác tất cả các khía cạnh đó. Một ví dụ điển hình cho những gì xảy ra theo phương pháp tiếp cận này là của Ike Reighard, Fayetteville, bang Georgia.

Bằng việc đặt ra mục tiêu và với sự nỗ lực của bản thân, Ike đã thành công trong con đường sự nghiệp, trở thành Giáo sư Ike Reighard và là mục sư của một trong những nhà thờ lớn nhất nước Mỹ.

Một yếu tố khác góp phần vào câu chuyện thành công của Ike Reighard đó là sự thay đổi về định hướng và cách nhìn nhận bản thân.

ĐỪNG LÃNG PHÍ THỜI GIAN

Nhà tâm lý học Denis Waitley bày tỏ quan niệm về vấn đề thời gian như sau:

Thời gian là một ông chủ đem lại các cơ hội công bằng cho tất cả mọi người. Mỗi người có số lượng giờ và phút hàng ngày giống nhau. Người giàu có cũng không thể mua thêm thời gian. Vì vậy, thời gian thật sự là công bằng và khoan dung. Dù lãng phí mất bao nhiêu thời gian trong quá khứ, thì bạn vẫn có được đủ số giờ ở ngày mai. Thành công của bạn phụ thuộc vào việc bạn dùng nó một cách khôn ngoan thông qua việc lên kế hoạch và thiết lập các công việc ưu tiên. Sự thật là, thời gian đáng giá hơn cả tiền bạc và lãng phí thời gian tức là chúng ta đang bỏ qua những cơ hội thành công của mình.

Để chinh phục đỉnh cao và đạt được thành công trong cuộc sống riêng tư, gia đình, và công việc kinh doanh, cũng như các khía cạnh về thể chất, trí tuệ, và tinh thần trong cuộc sống, chúng ta cần sử dụng thời gian của mình sao cho hiệu quả nhất. Điều đó đòi hỏi việc thiết lập mục tiêu hành động và đạt được những mục tiêu đó.

PHÁT TRIỂN CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU HÀNH ĐỘNG

Điều này rất mất thời gian, nhưng nên nhớ rằng - thiếu thời gian không phải là vấn đề. Vấn đề của chúng ta là thiếu định hướng.

Để có được một chương trình mục tiêu hành động hoàn chỉnh sẽ phải mất khoảng 10 đến 12 tiếng. Việc thiết lập mục tiêu đòi hỏi nhiều kỹ năng, đó là một trong những lý do tại sao chỉ có 3% trong chúng ta có một chương trình mục tiêu hành động. Đây cũng là lý do tại sao phần thưởng cho những ai có một chương trình mục tiêu hành động lại lớn đến vậy. Bạn sẽ có thêm nhiều thời gian rảnh rỗi. Ngoài ra, bạn còn học được cách thiết lập các mục tiêu khác.

Các bước cụ thể

Bước 1. Hãy ghi lại những ước muốn của bạn trong khoảng một tiếng đồng hồ.

Bước 2. Đặt câu hỏi “Tại sao?” và trả lời cho tất cả các ước muốn bạn đã đưa ra. Nếu không trả lời được câu nào thì hãy loại bỏ nó ra khỏi danh sách mục tiêu của bạn.

Bước 3. Hãy trả lời năm câu hỏi sau:

1. Đó có thật sự là mục tiêu của tôi không?
2. Nó có phù hợp và công bằng đối với mọi người không?
3. Việc đạt được mục tiêu này có giúp tôi đạt được các mục tiêu lớn hơn không?

4. Liệu tôi có thể cam kết với chính mình là sẽ bắt đầu và hoàn thành mục tiêu không?

5. Tôi thấy bản thân mình có thể đạt được mục tiêu không?

Lưu ý: Việc trả lời những câu hỏi trong bước 2 và 3 sẽ giúp ích cho việc quyết định tất cả các lĩnh vực của cuộc sống, đặc biệt là lĩnh vực tài chính.

Bước 4. Với mỗi mục tiêu còn lại, hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi sau:

1. Việc đạt được mục tiêu đó, có khiến ta thấy hạnh phúc hơn - khỏe khoắn hơn - thành công hơn - có thêm nhiều bạn bè - bình yên hơn - an toàn hơn - cải thiện mối quan hệ gia đình - cho ta niềm hy vọng không?

2. Quan trọng nhất là, việc đạt được mục tiêu này có góp phần làm nên một chiến thắng vẻ vang không?

Bước 5. Hãy chia các mục tiêu còn lại thành ba nhóm: mục tiêu ngắn hạn (một tháng hoặc ít hơn); mục tiêu trung bình (một tháng đến một năm); mục tiêu dài hạn (một năm hoặc hơn).

Ghi nhớ: (a) Một số mục tiêu phải to tát bởi vì để phát triển, bạn phải vươn xa. (b) Một số mục tiêu phải dài hạn để bạn có thể đi đúng hướng. Nếu không có những mục tiêu dài hạn, thì những thất bại hàng ngày trông giống như cả đại dương bao la. Nếu có kế hoạch dài hạn cụ thể, thì những thất bại hàng ngày chỉ như những viên cuội nhỏ trong đại dương cuộc đời. (c) Một vài mục tiêu phải bé nhỏ và gần với cuộc sống hàng ngày để đảm bảo chắc chắn rằng bạn là một người có mơ ước chứ không phải một kẻ mộng mơ. Mục tiêu hàng ngày đảm bảo chắc chắn bạn sẽ trở thành và luôn là người đặc biệt có ích. (d) Một số mục tiêu phải liên tục (giáo dục, tự nhận thức đúng đắn về bản thân mình). (e) Một số mục tiêu (bán hàng, giáo dục, tài chính, giảm cân) cần có sự phân tích và cố vấn. Hầu hết các mục tiêu nên thật cụ thể.

Bước 6. Thực hiện các mục tiêu còn lại mà bạn đã liệt kê, nêu ý tưởng và thực hiện từng mục tiêu một trong suốt quá trình. Một chương trình các mục tiêu có trọng tâm sẽ làm nên thắng lợi

CHƯƠNG 12: VƯƠN TỚI MỤC TIÊU

Một người thành đạt luôn có kế hoạch hành động. Anh ta tự lập kế hoạch và thực hiện nó. Anh ta biết đích đến của mình. Anh ta yêu quý những gì mình đang theo đuổi và đam mê cuộc hành trình chinh phục mục tiêu. Anh ta đang sôi sục nhiệt huyết và tràn đầy hăng hái.

--Khuyết danh

Đề ra được những mục tiêu hợp lý là bước đầu tiên – và quan trọng nhất – để vươn tới mục tiêu, nhưng vẫn còn một số bước đi cụ thể khác mà bạn phải vượt qua.

CÁC BƯỚC CỤ THỂ ĐỂ VƯƠN TỚI MỤC TIÊU

1. Hãy tự cam kết rằng bạn sẽ vươn tới mục tiêu của mình

Tác giả Fred Smith nói:

Lời hứa chính là điều kiện thiết yếu để chiến thắng. Cuộc sống có cam kết là cuộc sống có ý nghĩa, thành đạt, có mục đích và tràn đầy hứng thú.

Lập mục tiêu giúp bạn loại bỏ những mục tiêu nhỏ và không quan trọng. Cần phải cam kết thực hiện những mục tiêu còn lại.

2. Lập và thực hiện kế hoạch hoạt động chi tiết hàng ngày

Nếu không lên kế hoạch hàng ngày, bạn sẽ không thể quản lý thời gian của mình và không thực hiện được những dự định. Vì vậy, hãy thực hiện những mục tiêu đã đề ra và theo dõi kết quả đạt được. Cuối ngày, hãy lên kế hoạch cho ngày hôm sau. Bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn vì đã lên sẵn kế hoạch.

Cảnh báo: Việc này đòi hỏi tính kỷ luật rất cao, nhưng nếu làm thường xuyên, thì thành tích của bạn trên mọi lĩnh vực sẽ được nâng cao. Đó là cách để vươn lên đỉnh cao. Hàng tuần, bạn cũng nên dành khoảng 30 phút để xem xét mục tiêu hiện tại và lên kế hoạch cho tuần tiếp theo.

Bạn có thể đạt được những mục tiêu lớn, dài hạn từ những mục tiêu nhỏ, ngắn hạn. Một ví dụ điển hình của việc nỗ lực đạt các mục tiêu, đó là Byron Nelson, một cầu thủ chơi golf. Anh đã 18 lần vô địch PGA (giải thi đấu của những người chơi golf chuyên nghiệp). Anh muốn sở hữu một trang trại. Do đó, anh đặt ra mục tiêu phải thắng trong giải đấu để giành khoản tiền thưởng. Ngoài ra, anh cũng muốn lập kỷ lục thi đấu golf. Khắc phục những yếu kém và nỗ lực thi đấu tốt đã đem đến cho anh chiến thắng. Và anh đã đạt được mục tiêu của mình nhờ vào việc lên kế hoạch một cách tỉ mỉ.

Kết luận: Anh muốn đánh thật tốt mỗi cú phát bóng (mục tiêu ngắn hạn), mua trang trại nuôi gia súc (mục tiêu dài hạn cho gia đình), giành được số tiền thưởng cao nhất (mục tiêu tài chính), và lập kỷ lục trong một giải thi đấu tổng hợp (mục tiêu nghề nghiệp). Có thể nói không ai trong chúng ta có thể giành được những mục tiêu mà Byron Nelson đã đạt được, nhưng chắc chắn các nguyên tắc và quy trình mà Byron đã áp dụng sẽ hữu ích cho chúng ta.

3. Chia nhỏ mục tiêu

Để hoàn thành cuốn sách này trong vòng 10 tháng, trung bình mỗi ngày tôi phải viết 126 trang. Để nuôi dạy con cái, bạn phải yêu thương, chăm sóc chúng mỗi ngày. Để xây đắp một cuộc hôn nhân hạnh phúc, bạn phải dành cho người bạn đời của mình sự quan tâm, chăm sóc, sự kính trọng, chung thủy, ân cần, và săn sóc. Để thành đạt, bạn phải chăm chỉ làm việc.

Điểm cốt lõi: Bạn có thể vươn tới những mục tiêu quan trọng đó bằng cách chia nhỏ mục tiêu.

4. Giữ gìn sức khỏe thể chất, trí tuệ, và tinh thần

Mỗi người trong chúng ta đều là sự kết hợp của các mặt thể chất, trí tuệ và tinh thần. Mọi người đều nhận ra giá trị quý báu của một trí tuệ minh mẫn và một sức khỏe tốt. Tinh thần lành mạnh thậm chí còn quan trọng hơn, nhưng nhiều người không nhận ra mối liên hệ giữa tinh thần và sự bình yên. Mary Crowley nói: “Có một lúc nào đó, chúng ta sẽ cần sự trợ giúp lớn hơn rất nhiều sự trợ giúp về mặt vật chất.” Đó chính là lúc cần có sức mạnh tinh thần.

Thời báo Dallas Morning News số ra ngày 12 tháng 2 năm 1996, đăng một báo cáo nghiên cứu của Patrick Fagan về Sự kế thừa. Theo nghiên cứu, việc thường xuyên tham dự các nghi thức tôn giáo sẽ làm giảm bớt tỉ lệ tự tử, nghiện ngập, tội phạm, sinh con ngoài giá thú, và ly hôn. Việc tham gia nghi lễ tôn giáo giúp mọi người hạnh phúc, khỏe mạnh, vui vẻ hơn. Thậm chí, những người thường xuyên tham gia các nghi lễ tôn giáo cũng có thu nhập cao hơn.

Hơn nữa, những người Mỹ Phi và người Tây Ban Nha nghèo khổ thường đi nhà thờ thì sẽ lạc quan hơn về tương lai của mình, có mối quan hệ tốt hơn với cha mẹ, có nhiều mục tiêu quan trọng hơn, nhận thức được chế độ phân biệt chủng tộc như một vật cản, và quan niệm về thế giới như một nơi mang đến thành công. Đời sống tinh thần là yếu tố quan trọng để có một cuộc sống tốt hơn.

Khi thường xuyên tham gia các nghi lễ tôn giáo, thì bạn sẽ không còn cô độc. Một nghiên cứu vào năm 1996 đã cho biết số người đi lễ vào cuối tuần nhiều hơn hẳn tổng số người đến xem các trận đấu bóng chày, bóng đá, và bóng rổ quốc gia. Tóm lại, hàng tuần có hơn 105 triệu người tham dự các nghi lễ tôn giáo. Bởi vì, bạn sẽ không phải mất phí tham dự vào các nghi lễ tôn giáo đó và ở đó, mọi người luôn nhã nhặn và thân thiện.

5. Biến khiếm khuyết thành lợi thế

Lịch sử đã ghi nhận có rất nhiều người khuyết tật đã vượt qua chính mình và mang vinh quang về cho bản thân. Ví dụ điển hình cho điều này là Demosthenes, nhà hùng biện người Hy Lạp. Bệnh nói lắp khiến ông mất quyền đảm nhiệm buổi tranh luận trước công chúng. Ông đã vượt lên sự khiếm khuyết đó một cách xuất sắc đến nỗi Adlai Stevenson phải nhận xét: “Khi Cicero kết thúc bài diễn thuyết, mọi khán giả đều tán dương, còn khi Demosthenes kết thúc bài hùng biện, mọi người đứng lên đi diễn hành.”

Phát minh bắt nguồn từ nhu cầu của cuộc sống: Một ngày, khi đang nói chuyện ở Denver, Colorado, tôi để ý có một người đàn ông tật nguyền, phải ngồi xe lăn nhưng ông không hề buồn rầu, trái lại trông ông rất vui vẻ.

Ông tên là Walter W. Weingarten. Ông bị liệt năm bảy tuổi và trong suốt 25 năm, ông phải sử dụng một chiếc máy nặng khoảng 290 kg để giúp cho việc hô hấp. Để tồn tại, ông bắt buộc phải trở thành nô lệ của chiếc máy này.

Người ta thường nói phát minh bắt nguồn từ nhu cầu của cuộc sống, và trường hợp này không phải là ngoại lệ. Năm 1975, Weingarten thiết kế một chiếc máy trợ giúp hô hấp có thể di chuyển đầu tiên và bắt đầu đi du lịch khắp nước Mỹ. Bây giờ, ông đã có thể được ra ngoài, tha hồ nói cười, vỗ tay tán thưởng, thưởng thức cuộc sống và nhiều hơn thế nữa.

Năm 1984, theo gợi ý của một vài thầy thuốc chuyên khoa phổi ở bệnh viện Boston, bang Massachusetts, phát minh này đã được áp dụng cho bệnh nhân bị teo cơ bắp. Phát minh của ông đã trở nên phổ biến với người khuyết tật ở 27 bang và bảy quốc gia trên thế giới.

Weingarten, là người đầy lòng đam mê, đã vượt lên đỉnh cao và hoàn thành xuất sắc công việc. Khi ông giải quyết khó khăn của mình cũng chính là đang giải quyết khó khăn của những người

khác. Ông không chỉ có được sự tự do về mặt thể xác mà còn có được niềm vui và hạnh phúc từ những gì ông làm cho người khác. Tự ý thức về bản thân đã trỗi dậy và giúp ông sống một cuộc sống phong phú, ý nghĩa và đầy đủ hơn.

6. Học cách đối phó với nỗi thất vọng

Điều quyết định mọi thành công của bạn trong cuộc sống không phải là những gì đang xảy đến với bạn mà là thái độ của bạn đối với những điều đó. Ví dụ: Năm 1986 khi mùa giải bóng đá sắp đến hồi kết, đội của trường Đại học Notre Dame và Penn State thi đấu với nhau. Đội Penn State là đội bất bại còn đội Notre Dame lại đang có sự cải tổ. Tuy nhiên, đội Notre Dame vẫn thi đấu hết mình. Kết quả là mặc dù đội Notre Dame không giành được chiến thắng, nhưng họ đã nỗ lực và thu được những kinh nghiệm cho các trận thi đấu sau. Đó chính là thành công họ đạt được.

7. Đặt mình vào kỷ luật

Sẽ có những lúc bạn cảm thấy chán nản và mệt mỏi. Sẽ có những ngày bạn cảm thấy chẳng buồn dậy đi làm hay theo đuổi mục tiêu của mình nữa. Khi điều đó xảy ra, nghị lực và lời hứa sẽ giúp bạn vượt qua.

Nhiều khi chúng ta không thích làm những việc cần phải làm, nhưng vì đã cam kết làm việc đó nên chúng ta buộc lòng phải thực hiện nhiệm vụ đó. Và khi đã mải mê với công việc mình đang làm, ta sẽ nhanh chóng quên đi tất cả những cảm giác không hay trước đó để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

Khi vượt qua được cảm giác chán nản, ta sẽ yêu thích công việc hơn. Điểm quan trọng chính là động cơ thúc đẩy hành động và không có điều ngược lại xảy ra.

8. Đổi hướng nhưng không đổi quyết định

Để đạt mục tiêu, có những lúc bạn cần biết tam dừng bước. Bạn không cần thay đổi quyết định – đơn giản bạn chỉ cần thay đổi hướng đi để đạt đến đích đó vì chúng ta không thể kiểm soát được quá nhiều việc cùng xảy ra như không thể kiểm soát được dòng phương tiện lưu thông, biến đổi của thị trường, tỉ lệ lạm phát, tỉ lệ lợi nhuận, thị trường chứng khoán... nhưng chúng ta có thể giữ lời hứa để theo đuổi mục tiêu của mình.

9. Hãy nhận tất cả sự giúp đỡ mà bạn có:

Bạn hãy cởi mở khi chia sẻ những mục tiêu “tù bỏ” và thận trọng khi chia sẻ những mục tiêu thăng tiến. Ý tôi là: Nếu định từ bỏ những thói quen xấu (hút thuốc, uống rượu, buôn lậu,...), thì bạn nên chia sẻ những mục tiêu này với mọi người. Hầu hết mọi người sẽ khuyến khích bạn khi bạn chia sẻ những mục tiêu này. Họ ủng hộ bạn về mặt tinh thần và khẳng định rằng bạn đang hành động đúng. Đó là lý do ra đời của những tổ chức giúp bạn từ bỏ các thói quen xấu bởi những thành viên trong nhóm sẽ khuyến khích và ủng hộ nhau.

Nếu mục tiêu của bạn là mục tiêu “thăng tiến” thì bạn phải cẩn trọng khi chọn người để chia sẻ. Điều này đặc biệt quan trọng nếu đó là một mục tiêu lớn, thì bạn chỉ nên chia sẻ mục tiêu đó với những người sẵn sàng khích lệ bạn. Có thể cùng nhau chia sẻ cũng là một tiêu chí quan trọng để lựa chọn bạn đời.

Không gì đáng thất vọng hơn việc phải chia sẻ mục tiêu mà bạn đam mê với một ai đó không thật sự quan tâm đến điều đó. Sự quan tâm thật sự sẽ được thể hiện trong những câu hỏi như: “Bạn dự định làm thế nào để đạt tới mục tiêu này?” thay vì những câu hỏi mang tính phủ định trực tiếp như: “Điều gì khiến bạn nghĩ bạn có thể làm được điều đó?”

10. Có tinh thần đồng đội

Joe Paterno, huấn luyện viên trưởng đội tuyển bóng bầu dục trường Đại học Penn State, là một trong những huấn luyện viên bóng bầu dục thành công và nổi tiếng nhất nước Mỹ. Các cầu thủ của ông không mang tên của mình trên áo thi đấu, và Penn State là một trong số ít trường trong nước tuân thủ nguyên tắc này. Ông Paterno muốn các học trò của mình giàu lòng vị tha, biết hợp tác với nhau và chơi với tinh thần đồng đội.

Đội tuyển Penn State đã đánh bại các đội tuyển có những cá nhân xuất sắc như đội Miami, Boston và Georgia. Tôi không ám chỉ những đội bóng đó là những đội chơi thiếu định hướng. Điều tôi muốn nói đến ở đây là Paterno và đội Penn State đã đi tắt đón đầu.

Rõ ràng nếu có kỹ năng và biết tận dụng chúng vì những lợi ích cao nhất của đội bóng, thì đội của bạn cũng như chính bản thân bạn cũng sẽ có lợi.

Các cầu thủ đội Penn State luôn hội ý và cùng ăn mừng khi đội mình ghi bàn. Đó chính là tinh thần tập thể và tinh thần làm việc nhóm. Đó là một phương pháp thiết thực để vươn tới đỉnh cao. Trong cuộc sống khi ai đó hoàn thành được những mục tiêu lớn, thì bạn nên hiểu rằng luôn có một “đội” ở phía sau và trợ giúp anh ta. Điều đó cũng giống như khi thấy một con rùa nằm trên cột hàng rào thì nên hiểu rằng nó không tự mình nằm ở đó.

Nếu bạn có ý định từ bỏ một thói quen xấu như hút thuốc, thì việc thiết lập quan hệ hợp tác với một người cũng có ý định bỏ thuốc sẽ là một ý hay. Hãy liên lạc và thường xuyên chia sẻ tin tức với nhau. Điều đó sẽ làm cho bạn có ý thức không hút thuốc. Nỗ lực của một đội sẽ vô cùng hữu hiệu trong quá trình vươn tới mục tiêu.

11. Hãy vẽ bức tranh tích cực

Bạn có tham dự cuộc chơi để giành chiến thắng hay không? Hãy luôn suy nghĩ với tinh thần tích cực vì những suy nghĩ tiêu cực chính là kẻ phá hoại.

Đội Dallas Cowboys đã thua đội San Francisco 49ers trong trận tranh cúp vô địch Liên đoàn bóng bầu dục quốc gia ở San Francisco vào năm 1981 chỉ vì đội Dallas Cowboys thi đấu với quyết tâm không thua, trong khi đội San Francisco 49ers thi đấu với quyết tâm giành chiến thắng. Đó chính là sự khác biệt sâu sắc. Những người vươn tới đỉnh cao chiến thắng vì họ chơi, lên kế hoạch, chuẩn bị, và đương nhiên có thể mong đợi để chiến thắng.

12. Hãy mừng tượng về những ước muốn của bạn

Bi kịch của cuộc sống đó là khi bạn để mình bị chìm đắm trong những suy nghĩ tiêu cực. Chính điều này đã hình thành thói quen tưởng tượng ra những thứ xấu xa thay vì những điều tốt đẹp. Tâm trí hoạt động để hoàn thiện bức tranh chúng ta đang vẽ, do đó điều quan trọng là chúng ta nên học cách vẽ bức tranh về những điều ta muốn thay vì những điều ta không muốn.

Nếu muốn vươn tới mục tiêu của mình, bạn phải biết mình đã sẵn sàng. Bạn luôn phải hình dung được những gì bạn muốn trở thành, muốn làm, hay muốn có (như để được khen thưởng hay để chiến thắng trong cuộc đua,...) Bạn phải mơ ước hay tưởng tượng thật sống động và mong đợi những chiến thắng đó bằng lòng đam mê.

Để biến những giấc mơ này thành hiện thực, bạn phải áp dụng công thức chứa các phẩm chất ở Chương 9 được cụ thể hóa cho những mục tiêu cụ thể này khi áp dụng quy trình chung trong 30 ngày. Quá trình này không chỉ cho bạn bức tranh sinh động, thực tế hơn về bản thân mình, mà còn cho bạn một bức tranh về cuộc sống, thế giới xung quanh, và về một vai trò to lớn, xuất sắc, tiêu biểu hơn mà bạn có thể đảm nhiệm.

Do đó, các bài diễn văn trong trí tưởng tượng của tôi luôn luôn hoàn hảo và khán giả nhiệt tình ủng hộ.

13. Giấc mơ của bạn có thể thành hiện thực

Vươn tới mục tiêu là bước quan trọng nhất trong toàn bộ quá trình lập mục tiêu. Bạn vận dụng trí tưởng tượng của mình một cách tích cực để đạt những điều mình muốn.

Thái độ đóng vai trò quan trọng trong việc vươn tới mục tiêu nên cần có thái độ đúng đắn. Phê bình là động lực thúc đẩy, nhưng bạn vẫn phải tự mình giải quyết vấn đề riêng tư. Bạn không thể tách rời hay loại bỏ tầm quan trọng của sự tự ý thức cá nhân, mối quan hệ tốt đẹp với những người khác, một lời cam kết và tất cả những yếu tố đã được thảo luận xuyên suốt cuốn sách này.

Khi bạn thất vọng thì nó sẽ khiến bạn giảm sút đáng kể về sức khỏe, sự giàu có, và niềm hạnh phúc. Khi suy sụp về mặt tình cảm, bạn sẽ dễ bị tổn thương vì những lý do nhỏ nhất. Mọi vấn đề bị bóp méo hoàn toàn, do đó, chúng ta cần phải vượt qua trạng thái chán nản càng nhanh càng tốt.

Trong chương kế tiếp chúng ta sẽ bàn đến một vài bước đi cụ thể để duy trì thái độ tích cực, vì trạng thái tiêu cực, lo lắng, và sự bận tâm quá mức sẽ kéo mây đen của ngày mai bao trùm ánh ban mai của ngày hôm nay.

CHƯƠNG 13: ĐỨNG LÊN, TIẾP TỤC CHIẾN ĐẤU – DÙ CÓ BỊ QUẬT NGÃ

Lòng khoan dung chính là chìa khóa mở cánh cửa giải phóng lòng oán giận và là ngục tù giam hãm sự thù ghét. Nó chính là sức mạnh phá tan chuỗi đẳng cay và xiềng xích của tính ích kỷ.

--William Arthur Ward

Trong suốt cuộc đời, tất cả chúng ta đều coi trọng việc mình sẽ trở thành người như thế nào hơn là những thăng trầm xảy ra. Với tư tưởng đó, cuộc sống là một vòng quay liên tục. Đôi khi những chuyện xảy đến là ngẫu nhiên; nhưng đôi khi chúng ta tự hủy hoại bản thân và trở thành kẻ thù nguy hiểm nhất của chính mình. Đôi lúc mọi người hay bản thân cuộc sống lại giáng những đòn trí mạng tàn phá chúng ta.

CUỘC ĐỜI LÀ MỘT VÒNG QUAY BẤT TẬN

Câu chuyện kể về một ngày bình thường của Bryan Heiss ở Provo, bang Utah. Ngày hôm đó bắt đầu với việc trần nhà căn hộ của anh bị đột. Khi đi xuống tầng hầm, anh phát hiện ra chiếc xe của mình đã bị ăn trộm. Anh tìm thấy chiếc xe ở cách đó vài khu nhà và phải đem đi sửa chữa.

Sau đó, Bryan trở về nhà và chuẩn bị trang phục đến buổi lễ tốt nghiệp sĩ quan quân đội vào tối hôm đó. Nhưng cánh cửa bị hỏng, anh phải nhờ mọi người phá cửa từ bên ngoài.

Cuối cùng khi ngồi vào xe, Bryan ngồi lên lười lê đã bất cẩn bỏ vào chỗ ngồi lái xe và lại nhanh chóng được đưa tới bệnh viện để phẫu thuật.

Khi được đưa về nhà, anh nhìn thấy mảng vữa trát tường đổ xuống đè lên chiếc lồng chim bạch yến quý giá và đè chết những con chim. Anh lao qua tắm thảm ướt, trượt chân ngã và bị đau lưng. Một lần nữa, anh được đưa đến bệnh viện.

Một phóng viên đã hỏi: “Anh Heiss, anh có thể giải thích vì sao tất cả những điều không may có thể xảy ra với cùng một người trong vòng một ngày không?” Anh trả lời: “Dường như Chúa đang cố gắng tìm cách ám sát tôi, nhưng Ông lại tiếp tục bỏ lỡ!”

Không ai trong chúng ta gặp nhiều rắc rối đến thế trong cùng một ngày nhưng mỗi chúng ta đều đã từng có những khoảnh khắc như vậy.

Cuộc đời là những vòng quay và những chuyển dời và xúc cảm luôn làm ta xao lãng việc vươn tới mục tiêu. Nếu xét trong toàn bộ kế hoạch thì những sự cố chúng ta gặp phải chỉ mang tính chất nhỏ nhất đối với cuộc sống. Với những sự cố nhỏ, bạn có thể áp dụng phương pháp FIDO – nghĩa là Quên quá khứ và tiếp tục sống (Forget It and Drive On).

Với một vài người, FIDO nói dễ hơn là làm, nhưng khi đã vươn tới đỉnh cao, bạn sẽ không cần bận tâm đến những thứ lật vật, bởi bằng lòng kiên nhẫn và sự luyện tập bạn có thể điều khiển được nó.

LẤY LẠI SỰ CÂN BẰNG TRONG CUỘC SỐNG

Đôi khi có những việc nhỏ nhất, không gây hại hay thay đổi cuộc sống của chúng ta, nhưng chúng cũng gây ra những bước ngừng tạm thời trong quá trình phát triển của chúng ta. Đôi khi chúng ta để cho những chuyện nhỏ nhất đó kéo dài và khiến chúng ta gặp nhiều rắc rối quá mức cần thiết. Có thể nói ai cũng gặp phải những tình huống như thế. Bạn thấy mình không còn thân thiện hay làm việc năng suất như mong muốn, nên muốn thoát khỏi cảm giác buồn chán đó. Bạn sẽ làm gì?

Trước hết, bạn phải nhận ra mình đang trong trạng thái bất thường.

Thứ hai, bạn phải nhận ra trạng thái đó chỉ mang tính nhất thời. Cuối cùng nó cũng sẽ kết thúc, nhưng thay vì ngồi đợi điều đó xảy ra, hãy dùng lý trí đưa ra một quyết định để kết thúc chúng! Điều này có nghĩa là bạn chịu trách nhiệm cải thiện hoàn cảnh của mình.

DƯ ÂM CUỐI CÙNG

Lời nói cuối cùng bao giờ cũng gây ấn tượng mạnh với người nghe. Ví dụ, khi bạn có ý định nhờ vả ai đó và kết thúc cuộc nói chuyện bằng một câu nhờ vả thì người nghe sẽ có cảm giác mình bị điều khiển.

Nếu một người nói với bạn những lời lẽ ba hoa hay gây cho bạn cảm giác thất vọng, hãy tìm một người khác để thay đổi dư âm đó nhanh chóng. Gọi một người bạn hay người thân của bạn đến - người này nhiệt tình, hồ hởi và có thể tán gẫu lâu. Bạn có thể bắt đầu bằng cách hỏi điều gì anh (cô) ta thấy hấp dẫn nhất hay chuyện gì đang xảy ra vào lúc đó. Bạn và người thân của bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn sau cuộc trò chuyện.

Nếu chương trình tivi, đài, nhạc, hay chương trình băng đĩa làm bạn không vui, thì đừng vội tắt nó đi; hãy thay đổi dư âm - bằng cách chuyển kênh, chuyển tần số phát thanh, hay chọn lựa các bài ghi âm cho đến khi cảm thấy dễ chịu hơn. Hãy nhớ rằng tâm trí chúng ta sẽ luôn nghĩ về dư âm đó cho đến khi trí tưởng tượng xây đắp nó lớn dần lên, và dư âm tươi đẹp bao giờ cũng tốt hơn là dư âm tiêu cực.

Đây là một biện pháp hiệu quả nhằm đối phó với những vấn đề khiến bạn phải suy nghĩ: cần phải hiểu rằng vì bạn đã vượt qua được những khó khăn ban đầu, nên từ nay nhất định phải suy nghĩ tích cực hơn. Tôi nghĩ bạn sẽ đồng ý rằng chế giễu những khó khăn của mình còn tốt hơn nhiều so với việc khóc than về chúng. Hơn nữa, thay đổi thái độ sẽ khiến bạn bắt đầu tìm cách giải quyết cho vấn đề hay tình huống đã đẩy bạn vào trạng thái tâm lý tiêu cực.

HÃY TREO NHỮNG ĐIỀU PHIỀN TOÁI LÊN MỘT CÁI CÂY

Cuốn sách *Be Thankful for Your Troubles* (Hãy tỏ lòng biết ơn với Những rắc rối của bạn) đã cho ta thấy cách người đàn ông trong câu chuyện xử lý những rắc rối của mình. Đó là câu chuyện về một người đàn ông có một công việc vất vả nhưng vẫn luôn vui vẻ khi về nhà. Khi được hỏi làm sao ông làm được điều đó, ông ta trả lời: “Tôi có một cây sồi bằng đồng nhỏ đặt trước cửa nhà, gọi là “cây rắc rối cá nhân.” Mỗi tối khi về đến nhà, tôi ném hết những điều phiền toái trong ngày vào cây và nói: “Ta treo những rắc rối trong ngày ở đây vào buổi tối và sẽ nhặt lên khi bắt đầu công việc vào buổi sáng mai”.

“Điều thú vị về cái cây này,” ông tiếp tục: “là khi tôi rời khỏi nhà vào buổi sáng hôm sau, tôi phát hiện ra hầu hết những điều phiền toái treo lên cây đã bị thổi bay trong đêm hôm trước. Thậm chí những phiền toái vương lại cũng không nặng nề như tối hôm trước nữa.”

Phần lớn những phiền toái của chúng ta thường mới chỉ xuất hiện trong đầu và chưa thật sự trở thành hiện thực. Nhiều năm qua *Thời báo Boston Globe* vẫn tiếp tục in trên trang xã luận của mình lời bình phẩm rất khôn ngoan: “Ta đã già và có nhiều điều phiền toái, nhưng hầu hết chúng đều chưa từng xảy ra.”

Hãy biết ơn những điều phiền toái trong nghề nghiệp của bạn. Chúng tạo ra khoảng một nửa thu nhập của bạn, vì nếu không phải vì những điều sai sót, những người khó tính bạn phải làm việc với, những khó khăn và những điều không hài lòng trong ngày làm việc của bạn, thì một ai đó sẽ thay thế bạn vị trí của bạn chỉ với một nửa số tiền bạn được trả. Những phiền toái hàng ngày làm hao tổn trí thông minh, sự tháo vát, tính kiên trì, khôn khéo, và lòng dũng cảm. Đó là lý do tại sao bạn nắm giữ công việc hiện tại của mình và cũng có thể là lý do bạn sẽ không lùi bước trước công việc to lớn, khó khăn hơn. Nếu chúng ta đều bắt đầu coi nhẹ những phiền toái

và xem chúng là những cơ hội chứ không phải là những lời lẽ bực dọc, thì chúng ta sẽ thấy mình đang tiến lên phía trước. Có rất nhiều công việc đang chờ đón những người không sợ những điều phiền toái.

NHỮNG RẮC RỐI LỚN THÌ SAO?

Đối với trạng thái tiêu cực mức độ nhẹ thì những giải pháp trên sẽ phát huy hiệu quả, nhưng nếu bạn đang gặp phải một tình huống khó khăn hơn do sự xuống dốc nghiêm trọng nào đó hay do một loạt những thất bại trong đời sống cá nhân, gia đình, hay công việc kinh doanh, thì rõ ràng bạn cần những giải pháp mạnh hơn. Việc điều trị sẽ không thể nhanh chóng, nhưng nó có thể và sẽ có tác dụng nếu bạn thật sự mong muốn.

XỬ LÝ NHỮNG TÌNH HUỐNG NGHIÊM TRỌNG

Bạn không nên quá sốt sắng về chuyện tương lai của mình, bởi sự đảo lộn hay thất bại trong quá khứ, hãy xác định lại vấn đề đó. Vào những lúc cảm thấy vô cùng thất vọng và chán nản, bạn phải làm gì?

Hiểu rõ vị trí của mình

Hãy lấy một mẫu giấy và ghi lại chân thực cảm xúc của bạn. Đừng cho việc đó là ngốc nghếch. Một vấn đề bức xúc trong xã hội ngày nay là có đến hơn 90% số người có vấn đề về lạm dụng rượu hay thuốc phiện, tính khí cáu kỉnh, vô trách nhiệm, và nhiều vấn đề khác, nhưng lại không thừa nhận việc đó. Bởi vậy bước đầu tiên là bạn phải ghi lại và nói: “Đây là nơi tôi đang đứng.”

Bạn chưa thể giải quyết một vấn đề chừng nào chưa thừa nhận mình mắc phải vấn đề đó và có trách nhiệm giải quyết nó. Hãy bộc lộ cảm xúc của mình và đừng đổ lỗi cho người khác.

Hãy hành động

Hãy viết lên giấy tất cả cảm xúc phẫn nộ và chán nản đối với một người hay một cơ quan nào đó đổ lỗi cho bạn. Sau đó đọc lại cẩn thận, bảo đảm rằng bạn đã nắm vững tất cả các điểm, và nếu bạn bỏ sót bất cứ điều gì, hãy viết thêm vào. Hãy trút bỏ mọi nỗi bực dọc.

Xác định từng vấn đề

Hãy đọc lại cẩn thận tờ giấy để chắc chắn rằng bạn đã xem xét kỹ lưỡng, rồi sau đó đi ra ngoài và tự nhủ với bản thân hãy bỏ qua mọi chuyện. Làm như thế với từng vấn đề, và sau đó đốt hết các trang giấy, từng tờ một. Bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn nhiều sau khi đốt hết các trang giấy đó.

Đối với những tổn thương quá lớn về mặt cảm xúc, bạn cần được tư vấn. Và trong mọi trường hợp, lòng khoan dung vẫn luôn cần thiết để vượt qua mọi nỗi đau.

QUYỀN LỰC VÀ SỰ BÌNH YÊN TRONG LÒNG

Cách đây vài năm trong một cuộc hội thảo tôi có nghe một câu chuyện về một trong những tặng phẩm quý giá nhất liên quan đến quyền lực, sự yên bình và lòng khoan dung. Một người đàn ông mạnh mẽ, một thương nhân thành đạt đã kể về những kỷ niệm với cha mình.

Cha của anh là một người hà khắc và cứng nhắc. Ông luôn vắng nhà cả tuần và thường trở về vào tối thứ sáu. Đó cũng là lúc vợ ông đưa cho ông một danh sách những tội lỗi và những điều sai trái mà cậu con trai đã làm trong tuần. Kết quả là anh nhận được những hình phạt thích đáng. Do vậy, anh không hề thích thú khi ông về nhà.

Đó là một trong những lý do dẫn đến những trở ngại trong đời sống tình cảm, cũng như khiến anh trở thành người nghiện rượu. Tuy nhiên, Tổ chức giúp đỡ cai nghiện rượu đã giúp anh

hiếu rằng bố anh không hề ghét anh; mà ngược lại, ông làm thế là vì yêu anh.

Nhiều người đã từng bị ngược đãi hay lạm dụng. Hãy tha thứ cho người đã lạm dụng bạn. Bạn có thể giữ ý kiến rằng người đó không xứng đáng để tha thứ. Tôi khuyên bạn hãy để phán xét đó cho Chúa; hãy để Ngài là người quyết định xem ai xứng đáng và không xứng đáng được tha thứ.

Dù bạn có cảm thấy người đó xứng đáng hay không xứng đáng với sự khoan dung, thì bạn vẫn nên tha thứ cho người đó, bởi vì khi làm được điều đó, bạn có thể làm dịu nỗi đau của mình. Thực tế: Người đó đã có ảnh hưởng không tốt đến quá khứ của bạn. Chắc chắn bạn sẽ không cho phép người đó chi phối hiện tại và tương lai của bạn. Hãy ghi nhớ điều này:

NHỮNG NGƯỜI LEO NÚI KHÔNG BAO GIỜ ĐEM THEO GẠCH

Những người leo núi không bao giờ bỏ thêm gạch vào ba lô của họ, vì lòng vị tha, bạn nên bỏ bớt những viên gạch chứa sự tức giận, oán ghét và thất vọng. Tải trọng của bạn giảm đáng kể nên bạn có thể tiến lên phía trước nhanh hơn. Đồng thời, lòng khoan dung cho bạn cơ hội thân thiện hơn với quá khứ, tập trung vào hiện tại, cho bạn tự do để phát triển và trở thành người mà bạn muốn, đảm bảo một tương lai tươi sáng hơn, và dẫn lối cho bạn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

HÃY NGHĨ VỀ LÒNG KHOAN DUNG

Nếu bị gãy chân, bạn không chần chừ tìm đến sự giúp đỡ của các bác sĩ, nhưng nhiều người vẫn lầm tưởng rằng những trạng thái tình cảm hay những mong ước là những thứ có thể chăm chút và chữa lành chính bản thân chúng ta.

Hãy cân nhắc điều này: Những người cần đến sự chăm sóc của thầy thuốc đối với những vấn đề tinh thần và tình cảm nhiều gấp ba lần số người đến vì những lý do thể chất, nên bạn không phải là trường hợp hiếm hoi. Tôi khuyên bạn nên tìm một chuyên gia tư vấn.

Lý do rất đơn giản: Bạn có thể thu thập thông tin từ nhiều nguồn (sách báo, tạp chí, các kênh truyền hình và đài phát thanh,...), nhưng chỉ đến khi bổ sung thêm khía cạnh tinh thần, bạn mới không bỏ lỡ sự sáng suốt, khôn ngoan, và ý thức chung – những yếu tố vô cùng quan trọng đối với quá trình chữa trị.

Thực tế, kiến thức không phải là câu trả lời cho mọi vấn đề. Nếu nó làm được điều đó, thì các giáo sư sẽ trở nên giàu có, hạnh phúc, cảm thấy cân bằng trong cuộc sống. Nếu kiến thức tự nó đã là câu trả lời, thì những người thất học sẽ luôn nghèo khổ. Nhưng những điều này không đúng. Mẹ tôi là một ví dụ điển hình, bà chỉ học hết lớp năm, nhưng bà đã nuôi nấng sáu đứa con trưởng thành.

Sự khôn ngoan đơn giản chỉ là cách vận dụng hiểu biết của mình để quyết định đúng. Tôi khuyến khích bạn nên nhận lời tư vấn từ một người khôn ngoan, hiểu biết.

Đọc Kinh Thánh là cách xây dựng niềm tin. Có tới 365 lần Kinh Thánh khuyên bạn “không nên sợ bất kỳ điều gì.” Sợ hãi (đặc biệt là quá khứ và đối mặt với người bạn cần phải tha thứ) là kẻ phá hoại trạng thái tích cực.

LÒNG VỊ THA LÀ VÔ CÙNG CẦN THIẾT

Lòng vị tha rất vững bền, có lợi, và lý thú: vững bền bởi vì nó thuộc về bản chất con người; có lợi bởi nó buộc ta chịu trách nhiệm về tương lai của mình; lý thú bởi chúng ta được tự do là chính mình.

Khi tha thứ cho người khác và phải chịu trách nhiệm với tương lai của mình, bạn cần đến sự

giúp đỡ. Khi đó, bạn sẽ nhanh chóng có thái độ và cái nhìn mới đối với cuộc sống nên bạn có thể tiến nhanh, cảm thấy hạnh phúc, khỏe mạnh, và có nhiều niềm vui sống hơn.

Hans Selye nói hận thù chính là kẻ phá hoại tình cảm lớn nhất và lòng biết ơn chính là tình cảm cao đẹp nhất của con người. Ở đây chúng ta đang thảo luận về việc xóa bỏ hận thù. Điều quan trọng nhất bạn có thể làm cho chính mình là biết tha thứ cho người khác.

Một điều quan trọng không kém là biết tha thứ cho bản thân. Tha thứ cho bản thân có vẻ đơn giản, nhưng trong nhiều trường hợp việc này thật sự rất khó khăn. Nếu cảm thấy khó tha thứ cho bản thân, bạn nên tìm một chuyên gia tư vấn tâm lý. Nếu không việc nhìn nhận bản thân sẽ thiếu chính xác.

Tha thứ cho người khác và cho bản thân là cả quá trình chứ không phải là một sự kiện. Có nhiều điều bạn cần phải rút ra và xem xét thấu đáo. Lòng kiên nhẫn và sự cầu nguyện sẽ là vốn quý giá nhất của bạn, hãy tận dụng chúng. Phần thưởng chính là sự đền đáp xứng đáng cho thời gian và công sức bạn bỏ ra.

NỖI ĐAU VẪN LỚN DẦN LÊN

Nhà tâm lý học John Leddo đến từ Leesburg, Virginia, chỉ ra rằng khi ta cố gắng vươn lên, ta phải đối mặt với những đau đớn có thể là vật cản lớn trên con đường phát triển. Ông nói những đau đớn này có thể biểu hiện ở nhiều phương diện khác nhau – sợ hãi, phản kháng hòng thay đổi, đối mặt với thực tại không mong đợi. Nỗi đau quá lớn sẽ làm ta mất hết chí khí để tiếp tục đứng dậy.

Theo quan sát của tiến sĩ Leddo, nỗi đau là tạm thời, nhưng sự lớn lên của nó là vĩnh viễn. Chúa có thể xoa dịu nỗi đau hiện tại, nhưng cái giá ta phải trả chính là việc nỗi đau không ngừng lớn lên và không chấm dứt.

Ông chỉ ra nhiều khi một đứa trẻ nhất quyết đòi cái gì đó hoặc muốn làm gì đó có thể gây tổn thương hay nguy hiểm cho chúng. Cha mẹ khôn ngoan hiểu rằng con họ sẽ bị thương và bị đau và vì rất yêu con nên họ sẽ không cho phép. Những người cha người mẹ này hiểu rằng nếu họ đồng ý thì con họ sẽ hài lòng nhưng còn hậu quả lâu dài? Chúng ta đều biết chuyện gì xảy đến với con của những người cha người mẹ chưa từng nói “không”. Chúng lớn lên hư hỏng, luôn chờ đợi thế giới mang đến cho mình mọi thứ. Hãy nghĩ tới bi kịch khi cha mẹ quá nuông chiều và nó chắc chắn không mang lại lợi ích lâu dài cho một đứa trẻ.

Hơn nữa, Giáo sư Leddo cho rằng chúng ta cần biết ơn Chúa khi giúp ta trưởng thành bằng cách rải lên đường ta đi một vài nỗi đau đớn, bởi nỗi đau càng lớn thì ta càng trưởng thành. Và sự lớn lên của nỗi đau là cần thiết cho sự tiến bộ. Chẳng có nỗi đau nào dễ chịu cả, nhưng nó sẽ rất hữu ích.

Nguồn gốc chủ yếu của nỗi đau trong cuộc đời chúng ta có thể tóm gọn trong cụm từ _ mối quan hệ. Nếu bạn có mối quan hệ tốt với những người quan trọng trong cuộc đời bạn (bạn đời, bố mẹ, con cái, anh chị em, giám đốc, công nhân, v.v...), thì bạn có thể là một người hạnh phúc. Người nắm giữ chìa khóa xây dựng những mối quan hệ chính là bản thân bạn.

HỮU ÍCH CHO NHỮNG NGƯỜI ĐANG KHỦNG HOẢNG TÂM LÝ

Tiến sĩ Leland M. Heller đưa ra một vài bằng chứng quan trọng cho thấy sự lạc quan, động lực thúc đẩy, và suy nghĩ tích cực đóng vai trò thiết yếu trong việc chăm sóc sức khỏe. Trong cuốn sách *Life at the Border* (Sống trong ranh giới), tiến sĩ Heller ưu tiên giải quyết vấn đề mà các thầy thuốc gọi là rối loạn nhân cách. Nhưng ông lại gọi đó là bệnh rối loạn giới tuyến.

Ông chỉ ra rằng khoảng từ 4% đến 8% dân số bị mắc chứng rối loạn này, và nó là một trong những nguyên nhân cơ bản của tình trạng lạm dụng trẻ em, ly hôn, lạm dụng vật chất, và chứng

bốc đồng, tội phạm bạo lực. Ông cho biết rối loạn giới tuyến, về cơ bản là một loại động kinh xảy ra tại trung khu thần kinh cảm xúc của não. Nạn nhân tiến hành những xét nghiệm về sự bất thường của thần kinh, xung não, ký ức, và chu kỳ ngủ. Rối loạn giới tuyến rõ ràng là một vấn đề y học cho thấy trung khu thần kinh xúc cảm đang trục trặc.

Nó cũng là một vấn đề về cảm xúc. Giới tuyến không được thỏa mãn, không có khả năng tự bảo vệ tâm lý hiệu quả, và phần lớn thời gian cơ quan thần kinh này ở trong trạng thái cảm xúc bất ổn (lạc quan và bi quan quá mức), những cơn hoảng loạn tinh thần thường xuyên làm lệch lạc cách nhìn nhận về cuộc sống và con người. Đó không phải lỗi của các giới tuyến. Chúng không gây ra điều đó và cũng chẳng có sức mạnh để ngăn chặn nó. Nếu không có liệu pháp điều trị phù hợp, chắc chắn các giới tuyến không thể bình phục, ngay cả bằng phương pháp tư vấn.

Phương pháp chữa trị mà ông đưa ra là đọc sách và nghe băng ghi âm hàng ngày.

SỨC MẠNH CỦA LỜI ĐỘNG VIÊN

Hãy nhớ lại người thầy bạn yêu quý đã làm thế nào để bạn cảm thấy mình là sinh viên quan trọng nhất trong lớp, và việc đó ảnh hưởng thế nào đến điểm số của bạn. Ngược lại, ảnh hưởng của một giáo viên không quan tâm đến bạn là gì? Điều này cũng giống như trong kinh doanh. Người công nhân sẽ làm việc tốt hơn nhiều nếu cảm thấy ông chủ quý mến mình.

Hãy khám phá cảm xúc của những người xung quanh và chia sẻ cảm xúc, sự quan tâm của mình với họ. Điều đó sẽ mang lại những thay đổi kỳ diệu trong cuộc sống của bạn. Ví dụ, khi bạn khen ngợi người phục vụ bàn thì người ấy sẽ có thêm động lực làm việc. Đồng thời, bạn cũng sẽ được phục vụ tốt hơn. Do đó, lời động viên, khuyến khích là rất cần thiết.

THAY ĐỔI TÌNH THẾ

Đôi khi chỉ một lời khen ngợi giản đơn cũng đủ tạo ra những kết quả tuyệt vời. Larry Lippert, giáo viên trường trung học phổ thông Balyki, Bath, bang Illinois, kể lại câu chuyện sau: Một lần ông giao bài tập cho học sinh là phải nói hoặc làm điều gì đó tốt đẹp cho một thành viên trong gia đình. Jon nói với thầy Lippert rằng cậu không thể làm được bài tập đó bởi cậu sống xa gia đình. Thầy Lippert đã khuyên Jon làm điều đó vào tối chủ nhật tới, khi cậu bé về ăn tối với gia đình.

Buổi sáng thứ hai, Jon chạy đến phòng thầy Lippert tay cầm tờ 10 đô-la vừa vấy vừa la lên: “Thầy ơi, có kết quả rồi!” Jon đã nói với mẹ mình rằng: “Cảm ơn mẹ vì bữa cơm tối. Đó là món gà rán ngon nhất con từng ăn.”

Mẹ Jon đã rất xúc động và thưởng cho Jon 10 đô-la.

Câu hỏi: Theo bạn ai nhận được nhiều hơn từ lời khen ngợi, Jon hay mẹ cậu ta?

Thầy Lippert giải thích cho Jon hiểu rằng những điều tốt đẹp sẽ xuất hiện nếu cậu tiếp tục dành cho người khác những lời khen ngợi chân thành và trung thực. Lời khuyên chân thành là lời khuyên xuất phát từ đáy lòng, được tặng miễn phí và không yêu cầu được đền đáp. Động viên một ai đó có thể có ý nghĩa rất lớn đối với người đó, nhưng người biết cách động viên còn nhận được nhiều hơn.

KẺ BÓP CỔ VÀ KẺ CẢI LỘN

Ted Engstrom, trong cuốn *Wranglers and Strangers* (Kẻ cải lộn và Kẻ bóp cổ) đã đưa ra những nhận xét hữu ích:

Cách đây nhiều năm, có một nhóm thanh niên trẻ có tài văn chương của trường Đại học Wisconsin, đầy triển vọng, thường xuyên gặp nhau để đọc, phê bình tác phẩm của nhau và của

chính mình!

Cách đây nhiều năm, có một nhóm thanh niên có tài văn chương, đầy triển vọng của trường Đại học Wisconsin thường xuyên gặp nhau để đọc, phê bình tác phẩm của nhau và của chính mình.

Những thanh niên này không một chút nhân nhượng. Họ mổ xẻ từng cách diễn đạt văn chương. Họ vô tâm, cứng nhắc, thậm chí là tầm thường trong lời phê bình. Các buổi họp trở thành các cuộc khẩu chiến về văn chương và các thành viên trong câu lạc bộ tự gọi mình là Những kẻ bóp cổ.

Không chịu thua kém, những cô gái đầy tài năng văn chương trong trường đại học cũng thành lập một câu lạc bộ để thể hiện tài năng của mình. Họ tự gọi mình bằng cái tên Những kẻ cãi lộn. Họ cũng đọc tác phẩm của nhau. Nhưng có sự khác biệt lớn so với nhóm kia. Những lời phê bình của họ nhẹ nhàng, tích cực, khuyến khích hơn. Đôi khi, hầu như không có một lời phê bình nào trong cuộc họp. Mỗi nỗ lực, thậm chí ở những người đuối nhất nhóm, đều được khuyến khích.

Hai mươi năm sau đó, khi tiến hành nghiên cứu toàn diện về nghề nghiệp của các bạn cùng lớp, một cựu sinh viên của trường nhận thấy có sự trái ngược hoàn toàn về thành tựu văn học của nhóm Kẻ bóp cổ trái và nhóm Kẻ cãi lộn. Trong số các chàng trai sáng giá của nhóm Kẻ bóp cổ, không một ai gặt hái được những thành tựu văn chương nổi bật. Trong khi đó, nhóm Kẻ cãi lộn có tới sáu người trở thành những cây viết thành công, một vài người nổi tiếng khắp trong nước như Marjorie Kinnan Rawlings, tác giả cuốn tiểu thuyết *The Yearling* (Thú vật một tuổi).

Vậy tài năng giữa hai nhóm như thế nào? Có lẽ là giống nhau. Trình độ học vấn thì sao? Không khác nhau nhiều. Nhưng những Kẻ bóp cổ thì bóp nghẹt và giết chết hy vọng của nhau, trong khi những Kẻ cãi lộn thì tranh luận và cùng nhau tiến bộ. Những Kẻ bóp cổ duy trì không khí ganh đua và ngờ vực nhau. Những Kẻ cãi lộn nhấn mạnh điểm mạnh, coi nhẹ điểm yếu.

Một lần nữa, khi nhìn thấy triển vọng tươi sáng của mình và tự tin đối mặt với sự phê phán, ta có thể trở nên hài hước và nhanh chóng đạt được thành công.

SỬ DỤNG CHUNG MỘT THƯỚC ĐO

Khi thấy một người khoác lác, chúng ta nghĩ anh ta thật đáng khinh. Nhưng khi chúng ta khoác lác, ta coi đó là sự phần nộ chính đáng.

Khi anh ta làm theo cách của mình, anh ta thật cứng đầu. Khi bạn làm theo cách của mình, bạn là người kiên định.

Khi anh ta không thích bạn của bạn, anh ta là kẻ thành kiến. Khi bạn không thích bạn anh ta, đơn giản bạn phán xét đúng đắn về bản chất con người.

Khi anh ta cố gắng để làm bạn, anh ta đang tự đánh bóng bản thân. Khi bạn làm như vậy, bạn đang vận dụng sự khôn khéo.

Khi anh ta tận dụng thời gian, anh ta đang tự vắt kiệt sức. Khi bạn tận dụng thời gian, bạn là người thận trọng.

Khi anh ta xem xét các lỗi, anh ta là người khó tính. Khi bạn làm điều đó, bạn đang phân biệt.

Những câu châm biếm kiểu nước đôi này chỉ ra chuẩn mực kép, và vì chúng ta đang bàn về biến ẩn tượng cuối cùng trong tâm trí thành ẩn tượng tích cực, vì vậy hãy đọc để tìm hiểu chuyện gì xảy ra khi bạn tăng chuẩn mực cho bản thân. Tôi muốn bạn nghĩ thật thấu đáo về hai điểm cực kỳ quan trọng trước khi bắt đầu. Thứ nhất, khi bạn chấp nhận bản thân và học cách

đối xử tốt với chính mình, bạn sẽ dễ dàng đối xử tốt với người khác. Thứ hai, khi cuộc sống đánh ngã bạn, cách tốt nhất để đứng dậy là giúp đỡ người khác cùng đứng lên.

BẠN KHÔNG CẦN ĐẾN THƯ ỦY NHIỆM

Một trong những bức thư thú vị nhất mà tôi từng nhận được là của giáo sư tâm thần học – Jocelyn K. Fuller, người lần đầu tiên đề cập đến những khái niệm này vào buổi hội thảo bán hàng. Vì chương trình thực tập bán hàng và tất cả chương trình thực tập khác của chúng tôi được thiết kế dựa trên những nguyên tắc vượt lên đỉnh cao, nên bà ấy nhanh chóng liên hệ đến những khái niệm được áp dụng vào cuộc sống của mình và đưa ra lời nhận xét:

Tôi nhận thấy khi tôi chân thành quan tâm và giúp đỡ người khác, thì cuộc sống của tôi trở nên phong phú hơn nhiều. Khi thay đổi thái độ sống, tôi thấy mình bắt đầu tập hợp quanh mình những người sống tích cực chứ không phải là những người sống tiêu cực. Chính điều này góp phần tạo nên những mối quan hệ bạn bè tuyệt vời và những cộng sự kinh doanh tin cậy.

Tôi cũng thấy rằng tôi không còn cần đến bảng danh sách dài những giấy ủy nhiệm để chứng thực sự tồn tại của mình hay chứng minh rằng tôi là người quan trọng. Dù rằng những giấy ủy nhiệm này vô cùng hữu ích trong công việc kinh doanh của tôi, nhưng thật tuyệt khi tôi ngày càng độc lập với những kiểu giấy tờ này và tôi là người quan trọng với chính mình và của chính mình.

Tôi ngày càng quan tâm nhiều hơn đến kinh doanh và phát triển nhiều ý tưởng sáng tạo, như làm thế nào để vận dụng kiến thức tâm lý vào lĩnh vực kinh doanh. Điều này có lợi hơn nhiều so với việc áp dụng tâm lý học một cách thông thường và cũng giúp ích rất nhiều người.

CHƯƠNG 14: CAM KẾT + LÒNG DỮNG CẢM + PHƯƠNG PHÁP RÈN LUYỆN = TỰ DO

Tham vọng – được tiếp thêm “lửa” bởi lòng trắc ẩn, sự thông thái và lòng chân thành – là một động lực mạnh mẽ và lâu bền có thể khơi dậy tính siêng năng cần cù và mở rộng cơ hội cho bạn cũng như hàng ngàn người khác. Nếu bị kích động bởi tính háms danh lợi và sự thèm khát quyền lực, tham vọng lại tác động tiêu cực và gây ra những thiệt hại không thể bù đắp cho những người bị tham vọng điều khiển.

-- Zig Ziglar

Cam kết có tầm quan trọng như thế nào? Trong tác phẩm *Made in America*¹ (Sản xuất tại Mỹ) của mình, Sam Walton cho rằng cam kết là nguyên tắc số một để xây dựng sự nghiệp kinh doanh.

Hãy cam kết với công việc kinh doanh của mình. Tôi đã khắc phục tất cả những khuyết điểm của bản thân nhờ niềm đam mê công việc.

John Maxwell² bày tỏ:

Sự cam kết giúp tôi bước tiếp khi mọi thứ trở nên khó khăn. Đó là động lực mạnh mẽ thúc đẩy tôi làm những việc lớn lao. Lòng tin của tôi giúp những người khác tiếp tục nỗ lực khi mọi việc khó khăn. Những người xung quanh chúng ta được thúc đẩy bởi xúc cảm, lòng tin và ý thức tinh thần rõ ràng. Người ta không theo một người lãnh đạo vì cá tính của người đó mà vì lòng tin tưởng.

Người ta không làm một việc bởi nhận thấy tính đúng đắn của nó; mà họ làm nó bởi họ cảm thấy mình đúng đắn. Khi ta hành động chắc chắn và đầy thuyết phục, những người xung quanh sẽ tìm đến với chúng ta. Nếu thiếu niềm tin chúng ta chỉ có thể chia sẻ trải nghiệm, nhưng sẽ không thể trở thành một nhà lãnh đạo. Để thành công, cần đặt niềm tin trọn vẹn vào những gì mình làm.

LỜI CAM KẾT

Vào dịp năm mới, mọi người thường đưa ra những lời cam kết như: phải giảm cân, dành thời gian cho gia đình nhiều hơn, phải hoàn thành chương trình học, v.v... Những lời cam kết đó nhắc nhở họ những việc cần làm.

Quyết tâm là bước quan trọng đầu tiên của quá trình đạt mục tiêu. Bạn phải lặp lại cam kết ấy rất nhiều lần, đặc biệt là với những người mà bạn phải chịu trách nhiệm. Khi đã có đủ quyết tâm, bạn sẽ quyết định hành động và đó là một bước tiến lớn.

Sau đó, cần có kế hoạch hành động. Lập kế hoạch hành động là việc cần thiết trong bất kỳ trường hợp nào, dù đó là việc học tập, giảm cân, bỏ thuốc lá, tổ chức, xây nhà hay bất cứ điều gì khác. Khi kế hoạch đã sẵn sàng, điều duy nhất sau đó bạn phải làm là đưa ra cam kết. Nếu bạn đang theo đuổi một mục tiêu lâu dài, thì sự khích lệ là chìa khóa để đạt được mục tiêu. Sự khích lệ này giúp bạn tiếp tục học hỏi và rèn luyện bản thân. Đọc các tài liệu gây hứng thú và nghe những băng đĩa mang tính thúc đẩy hàng ngày sẽ đem lại sự khuyến khích.

Một quyết tâm được lặp lại và được thúc đẩy bằng sự khích lệ thường xuyên sẽ trở thành cam kết và là con đường ngắn nhất dẫn đến thành công và tự do.

CAM KẾT

Cam kết là yếu tố tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống và cho phép bạn thay đổi cuộc sống của người khác. Một cam kết vững chắc giúp bạn hiểu rõ hơn về bản thân và khám phá những khả năng tiềm ẩn về thể chất, trí tuệ và tinh thần trong bạn.

Sự kết hợp giữa sự tự tin (rằng bạn là một người có khả năng và độc nhất) và sự khiêm tốn (bạn biết rằng mình không biết tất cả mọi điều) mang lại cho bạn một vài sự lựa chọn thú vị. Ví dụ, thái độ này đưa bạn ra khỏi những lúc quẩn trí, không phải gọi cho bạn bè, gia đình và đồng nghiệp để xin những lời khuyên quý giá. Đây cũng là khoảng thời gian lý tưởng bạn có thể dành cho mình một khoảng lặng để suy ngẫm và cầu nguyện. Trong khoảng thời gian đó, bạn có thể nảy ra những ý tưởng vô giá. Đó có thể là những câu trả lời cho những tình huống khó xử.

Mấu chốt của toàn bộ vấn đề về sự cam kết là khi bạn đã cam kết, bạn sẽ sử dụng tất cả những gì mà bạn có, làm tất cả những gì có thể để tạo ra giá trị thật sự cho bản thân, gia đình, công ty và dân tộc của mình. Không có cam kết, bạn sẽ dễ dàng từ bỏ công việc.

Vậy tại sao sự cam kết lại đóng vai trò quan trọng như vậy khi chúng ta chinh phục đỉnh cao? Hãy nghiên cứu trường hợp của hai vị tổng thống Mỹ: George Washington và Abraham Lincoln.

Khi Tổng thống George Washington chiến thắng trong hai trận đánh của cuộc chiến tranh Cách mạng, Tổng chỉ huy quân sự Anh Cornwallis đã phải đầu hàng và nói với Washington: “Thưa ngài, ngài không chỉ là một nhà lãnh đạo vĩ đại, mà còn là một người con bất khuất của Chúa, người không bao giờ từ bỏ” (Leadership, N. J. Fairfield). Với cam kết, bạn sẽ không bao giờ từ bỏ khi còn có hy vọng.

Một tổng thống vĩ đại khác là Abraham Lincoln. Mặc dù ông đã thất bại đến 12 trong 15 trận chiến quan trọng nhất trong cuộc đời mình. Nhưng chiến thắng cuối cùng mới là một chiến thắng vĩ đại. Ông được bầu làm tổng thống và bảo vệ vững chắc nước Mỹ.

NẠP NĂNG LƯỢNG ĐỂ GIỮ VỮNG CAM KẾT

Những người ở vị trí đứng đầu cần rất nhiều năng lượng và điều đó liên quan trực tiếp đến sự quan tâm chăm sóc sức khỏe của chúng ta. Nếu biết chăm sóc sức khỏe, chúng ta sẽ cảm thấy khỏe mạnh. Cách chúng ta chăm sóc sức khỏe của mình là một ví dụ điển hình cho sự khác nhau giữa sự vui thú và hạnh phúc.

Để thỏa mãn vui thú, bạn có thể ăn nhiều hơn mức bình thường hoặc làm việc quá sức mà không để ý đến sức khỏe. Điều đó dẫn tới việc bạn bị béo phì, sức khỏe giảm sút và ảnh hưởng tới cuộc sống gia đình và công việc của bạn. Hạnh phúc chỉ có được khi sức khỏe được bảo đảm.

Tôi hạnh phúc vì có thể đi được xe buýt, nói trước đám đông và viết nên những kế hoạch – một công việc cũng tiêu tốn không ít năng lượng. Quan điểm của tôi rất rõ ràng: Tôi không chỉ đạt được niềm vui thích rất lớn từ nguyên tắc này, mà về lâu dài, càng ngày tôi ngày càng cảm thấy hạnh phúc hơn.

GIỮ VỮNG CAM KẾT

Tôi lên kế hoạch chạy bộ buổi sáng để giảm cân nhưng công việc khiến tôi phải về nhà rất muộn. Do đó, thật khó để dậy sớm vào ngày hôm sau. Tôi phải lựa chọn giữa việc dậy sớm tập thể dục hay không. Nếu dậy sớm, tôi sẽ mệt và làm việc không hiệu quả. Nhưng nếu phá vỡ cam kết thì những lần sau tôi sẽ dễ dàng cho phép mình có những ngoại lệ khác và dần dần sẽ thành thói quen. Vì vậy, tôi quyết định giữ vững lời cam kết.

Khi đồng hồ đổ chuông, thực lòng tôi không muốn dậy chút nào, nhưng quyết tâm giữ lời cam kết đã kéo tôi dậy khỏi giường. Tôi coi đó là quyết định quan trọng nhất tôi từng đưa ra. Tôi

giữ cam kết của mình và việc giữ cam kết đó làm cho việc giữ cam kết trong những lần tiếp theo ngày càng trở nên dễ dàng hơn.

NGOẠI LỆ RẤT NGUY HIỂM CHO SỨC KHỎE VÀ TƯƠNG LAI CỦA BẠN

Ngoại lệ là điều nguy hại nhất cho cuộc sống của chúng ta vì nó làm ta đi chệch hướng. Có lần ngoại lệ đầu tiên thì sẽ rất dễ có lần ngoại lệ thứ hai, thứ ba và những lần tiếp theo.

Chúng ta đều rất quen với ngoại lệ. Chúng ta thực hiện chế độ ăn kiêng ít béo hợp lý và sau một vài ngày, chúng ta quyết định sẽ chẳng sao nếu mình ăn một suất khoai tây rán, nên chúng ta cho phép mình có một ngoại lệ. Vấn đề duy nhất là hai ngày sau, sẽ lại tiếp tục có một ngoại lệ. Và bạn biết kết thúc của câu chuyện rồi đấy.

Những người nghiện rượu, nghiện thuốc lá luôn tự cho phép mình có ngoại lệ. Do đó, họ không thể bỏ được rượu, thuốc lá. Hãy lấy đó là động cơ thúc đẩy bạn hàng ngày! Hãy chắc chắn rằng bạn có đủ kiến thức cần thiết. Phải biết chọn bạn mà chơi. Hãy xem lại mục tiêu thường xuyên để bạn luôn được nhắc nhở về những lợi ích thu được khi đặt ra mục tiêu và giữ vững cam kết.

Ngoại lệ trên mọi lĩnh vực của cuộc sống có thể là thảm họa. Rất nhiều cuộc hôn nhân tan vỡ vì người chồng hoặc người vợ bị cám dỗ, cho phép mình có một lần ngoại lệ ngoại tình. Một người suốt đời tuân thủ pháp luật gặp khó khăn tài chính và cho phép mình có một ngoại lệ – ăn cắp hoặc biến thủ công quỹ. Lần tiếp theo, thậm chí anh ta còn trở nên táo tợn hơn và hình thành thói quen, thì hậu quả sẽ vô cùng tai hại.

Ngoại lệ là lý do khiến bạn từ bỏ những thói quen tốt và quay trở lại những thói quen xấu.

KHI BẠN “TRƯỢT DỐC”

Bạn sẽ làm gì khi bạn phá vỡ cam kết? Trước hết, hãy cho phép mình có một ngoại lệ, đó là lỗi lầm, chứ không phải tai họa. Bạn phải hiểu đó là sự lựa chọn của bạn chứ không phải là điều ngẫu nhiên xảy đến với bạn.

Bạn cần thông cảm với chính mình. Bạn đã mắc phải lỗi đó khi bạn đang trải qua một “thời kì suy sụp” như lo lắng, thất vọng hay chán chường khi bị chế nhạo.

Bạn phải làm gì? Hãy tha thứ cho bản thân, quay trở lại, làm mới cam kết và tiếp tục theo đuổi chương trình làm việc của mình. Hãy bắt đầu bằng một thú nhận: “Tôi thừa nhận rằng mình đã mắc sai lầm. Đây là một trở ngại trên con đường tôi đạt được mục đích của mình. Tôi hứa sẽ quay lại con đường đúng đắn vì tôi biết mình là người chiến thắng.”

SỰ CAN ĐẢM

Câu hỏi: Phẩm chất quan trọng nhất cần có để thành công và chinh phục đỉnh cao là gì? Trả lời: Nếu chỉ có một phẩm chất, bạn sẽ gặp khó khăn để đạt được bất kỳ điều gì quan trọng trong cuộc sống. Nhưng tôi tin rằng can đảm là một điều chắc chắn phải có nếu bạn muốn giành được một điều gì đó dù rất nhỏ bé.

Sidney Harris đã nói rất hay:

Nero và Caligula, Attila và Hitler hiên ngang tự hào về tội ác của mình. Nhưng không ai đủ can đảm để suy xét tội lỗi của mình và thay đổi chúng. Đó là thử thách thật sự về chí khí và nghị lực.

Can đảm kết hợp với niềm tin đúng đắn, dựa trên tính chính trực và được bao trùm bởi sự tự tin sẽ làm tăng giá trị của bạn lên, đồng thời thúc đẩy những người xung quanh bạn làm việc hiệu quả hơn. Điều đó là sự bảo đảm cho công việc và cơ hội thành công trong cuộc sống.

Niềm tin luôn dựa trên một cam kết nghiêm túc. Một người có niềm tin sẽ luôn thực hiện những điều trong danh mục phải làm. Người được giao phó một nhiệm vụ thì sẽ tự tin hơn khi chia sẻ với những người khác.

Hãy thuyết phục những người khác cùng hợp tác, điều đó sẽ đem lại lợi ích cho bạn. Hãy đưa ra những lời cam kết đúng lúc. Và không bao giờ là muộn để đưa ra lời cam kết.

THỜI GIAN VÀ LỰA CHỌN THỜI ĐIỂM

Khi Bismarck là Thủ tướng Đức trong những năm 1870, ông thấy rằng hầu như tất cả kẻ thù lớn mạnh của ông đều là những người đàn ông ở tuổi 65 hoặc già hơn thế. Ông thuyết phục cơ quan lập pháp thông qua pháp chế quy định tuổi nghỉ hưu là 65. Bạn có thể kể ra hàng loạt những ưu điểm của lứa tuổi này như sự khôn ngoan, kinh nghiệm, năng lực, tính tổ chức – những điều khiến Bismarck sợ hãi và nể phục. Vì một số lý do khó hiểu, các nước khác ở châu Âu cũng áp dụng điều đó và chính sách này cuối cùng đã được chấp nhận ở Mỹ.

Thật là bi kịch khi khuyến khích những người đang ở đỉnh cao của trí tuệ, sự khôn ngoan, sự giao tiếp, năng lực, kinh nghiệm, tính tổ chức và các mối quan hệ mà họ đã mất cả đời xây dựng nên về hưu! Đó có phải là lý do mà Kinh Thánh nói đến việc nghỉ hưu như là một sự trừng phạt?

Douglas MacArthur đã nói rất hay trong lời chào tạm biệt ông gửi tới những người học nghề ở West Point:

Dù bạn ở lứa tuổi nào, thì trong mỗi trái tim đang đập, luôn có tình yêu dành cho những điều kỳ diệu, những thử thách khó khăn, cảm giác háo hức như đứa trẻ chờ đợi những điều tiếp theo xảy ra trong công việc và trong trò chơi cuộc đời. Bạn trẻ trung như chính niềm tin của bạn; già cỗi như sự hoài nghi của bạn; bạn trẻ như sự tự tin và già như nỗi sợ hãi; trẻ như niềm hy vọng và già nua như nỗi tuyệt vọng. Sâu trong trái tim bạn luôn có một nơi để lưu giữ những cảm xúc của bạn, nên chỉ cần trong bạn luôn giữ mãi vẻ đẹp, hy vọng, sự vui vẻ và lòng dũng cảm thì con người bạn luôn trẻ trung.

TÔI TIN TƯỞNG

Không ai trong chúng ta có thể chắc chắn về điều gì sẽ xảy ra trong tương lai, nhưng tôi tin chắc trong trường hợp của tôi, tôi có thể làm việc ít nhất là 5, 10, cũng có thể là 15 năm. Thật lòng tôi luôn tin rằng sự nghiệp của mình ở phía trước chứ không phải ở sau lưng. Từ nghỉ hưu không hề xuất hiện trong vốn từ vựng của tôi. Tôi cảm thấy hạnh phúc hơn bao giờ hết và những bức thư của tôi cho thấy hiệu quả làm việc của tôi ngày càng lớn. Vậy tại sao tôi lại phải từ bỏ những việc mà mình thích và niềm tin mình đang tạo ra những đổi thay trong cuộc sống của người khác?

Câu hỏi ở đây là tôi có thực tế không? Tôi hoàn toàn hy vọng và tin tưởng vào bản thân. Vì ở tuổi 70, nhưng tôi vẫn hoàn toàn khỏe mạnh, bình thường. Tôi đang tích cực làm việc nhiều hơn để cho ra đời một chương trình phát thanh và viết thêm năm cuốn sách nữa.

Tôi tin điều quan trọng giúp tôi có sức khỏe tốt hiện nay là nhờ những quyết định đúng đắn của tôi cách đây 25 năm khi tôi bắt đầu ăn uống điều độ và tập thể dục đều đặn.

TUỔI TÁC TĂNG KHÔNG ĐỒNG NGHĨA VỚI SỰ GIÀ CẢ

Bác sĩ Smiley Blanton nói rằng, những người luôn giữ gìn sức khỏe và sống quan tâm đến người khác sẽ có ít khả năng mắc bệnh mất trí nhớ. Chứng mất trí là một căn bệnh và một trong những nguyên nhân chính dẫn đến căn bệnh đó là do những lựa chọn sai lầm.

Những nghiên cứu chỉ ra rằng nếu chúng ta làm ba việc – (1) ăn uống điều độ và tập thể dục

đều đặn; (2) tiếp tục học để nâng cao trí tuệ; và thứ (3) luôn quan tâm đến người khác – thì nguy cơ bị mắc chứng mất trí nhớ sẽ giảm đi rất nhiều.

Tôi tin rằng tuổi tác của chúng ta có thể ngày càng tăng nhưng không có nghĩa là chúng ta đang già đi. Chúng ta làm việc theo lựa chọn và thái độ của mình.

Tôi có một gợi ý là chúng ta nên lưu tâm đến những thuật ngữ thể thao và kinh doanh hay những câu chuyện hài hước vì chúng liên quan đến động lực và ảnh hưởng đến đời sống trí tuệ, thể chất và tinh thần của chúng ta. Hiện tại, động lực của bạn có thể đang giảm sút, nhưng giống như trong một trận đấu bóng bầu dục, chúng ta có thể sử dụng những “vật cản”. Tôi tin những vật cản đó là những thứ làm giảm sự xuống dốc của sức khỏe.

ĐÃ ĐẾN LÚC DÀNH CHO BẠN

Đã đến thời điểm bạn thực hiện một bước chuyển để tạo ra một hình ảnh mới của bạn, tốt đẹp hơn, to lớn hơn. Ví dụ: Ở tuổi 96, George Burns ký hợp đồng năm năm với khách sạn Riviera ở Las Vegas thay vì hợp đồng mười năm vì ông không chắc liệu khách sạn đó có còn tồn tại trong mười năm tới hay không. “Họ muốn ký hợp đồng mười năm,” ông cho biết, “nhưng chúng tôi không cần vội vàng như vậy. Nếu họ vẫn ở đây sau năm năm, lúc đó chúng tôi sẽ nói chuyện.”

Khi bạn hơn 53 tuổi, thì bạn vẫn có cơ hội giành lại một vài điều đã mất. Các nghiên cứu về những người phải sử dụng xe lăn ở tuổi 80 và 90 chỉ ra rằng khi họ tham gia một chương trình thể dục thể thao và bắt đầu tập nâng những vật nhẹ, thì rất nhiều người trong số họ đã không cần dùng đến xe lăn nữa và quay trở lại với cuộc sống năng động trước đây.

Điều này không có nghĩa là mọi thứ đều dễ dàng. Nhưng phần thưởng thì rất lớn và vì vậy điều đó hoàn toàn có thể thành hiện thực. Tôi phải nhắc bạn nhớ rằng bạn không thể thay đổi mọi thứ ngay lập tức mà đó phải là một quá trình.

Nhà văn Gail Sheehy nói rằng, những người có cái nhìn tích cực thường có khả năng kéo dài “tuổi trưởng thành thứ hai” với một cuộc sống lành mạnh và thỏa mãn. Nhưng nhà văn nữ của chúng ta cũng nói rằng quyết định làm mới bản thân mình sau tuổi 65 rất cần niềm tin, sự mạo hiểm và nguyên tắc rèn luyện. Tuy nhiên, “các chuyên gia lão khoa cũng phân biệt rõ ràng giữa lứa tuổi thụ động và lứa tuổi thành công.” Gail nói rõ:

Tuổi thành công trên thực tế chính là sự lựa chọn sự nghiệp, một cam kết có ý thức về việc không ngừng tự giáo dục bản thân và phát triển các chiến lược. Nếu chúng ta không liên tục duy trì và cải thiện sức khỏe, nó sẽ trở nên yếu ớt. Nếu chúng ta không “phát triển” trí não bằng cách thử thách bản thân mình, thì cuộc sống sẽ trở nên trì trệ và kiệt quệ.

Những điều đã nói trên đây rất quý giá; chúng sẽ giúp bạn sống tốt.

Tôi có thể nói với niềm tin vững chắc rằng với hình ảnh mới, thái độ đúng đắn và những mục tiêu của bạn, những điều kinh ngạc có thể xảy ra – đúng ra là, đang xảy ra – ngay bây giờ trong tâm trí bạn, nơi mọi thứ bắt đầu.

Câu hỏi: Một người biết cam kết, có kỷ luật và lòng dũng cảm sẽ có lợi ích gì?

TỰ DO VÀ CƠ HỘI

Tự do là một từ được nhắc đến rất nhiều. Nó là từ gây nhiều hiểu lầm nhất trong tất cả các từ bởi ý nghĩa và hàm ý của nó. Ví dụ như trong rất nhiều bài hát hiện nay lặp đi lặp lại điệp khúc: “Tôi muốn được tự do.” Trong nhiều trường hợp, mọi người hát về tự do chỉ nhằm nói điều mà họ muốn nói và làm điều họ muốn làm, mà không quan tâm đến hậu quả sẽ xảy ra. Điều đó có mang lại tự do thật sự hay không?

Theo từ điển, Tự do nghĩa là “không bị cầm quyền và kiểm soát bởi người khác.” Đó là quyền tự do, độc lập và khả năng thực hiện quyền lựa chọn và ý muốn tự do.

Trong xã hội tự do, bạn có thể tùy ý làm một điều gì đó như hút thuốc, uống rượu, thậm chí sử dụng những loại thuốc cấm và có những cách hành xử trái đạo đức. Lựa chọn là của bạn, nhưng lựa chọn đó thường trở thành một thói quen và sau đó là nghiện ngập. Điều đó có nghĩa là bạn đã từ bỏ tự do của cá nhân và lựa chọn cảnh nô lệ.

Nhà toán học Pitago nói: “Những người tự do luôn biết cách làm chủ bản thân.”

Gandhi cho rằng: “Tôi tin chắc không ai để tuột mất tự do trừ khi họ lộ ra những điểm yếu.”

Theo Kingsley: “Có hai loại tự do – loại tự do thứ nhất là tự do giả khi một người tự do làm những gì mình thích; loại thứ hai là tự do đích thực khi một người được tự do làm những gì mình phải làm”.

Kinh Thánh nói: “Và bạn sẽ biết sự thật. Sự thật đó sẽ giúp bạn được tự do”.

Will Durant, một nhà sử học nổi tiếng cho rằng: “Liệu có phải chúng ta đang quá tự do không? Có phải trong một thời gian dài chúng ta đã nhạo báng uy quyền gia đình, kỷ luật giáo dục, nguyên tắc nghệ thuật, tư cách đạo đức và luật pháp mà công cuộc giải phóng đất nước đã mang đến cho chúng ta? Chúng ta quên làm cho mình thông minh trong khi cố gắng giành lấy tự do.”

James Howard, chủ tịch của Tập đoàn tư vấn Honinteg – một cái tên bắt nguồn từ hai từ trung thực và chính trực, đã xác định thêm một số kiểu tự do xuất hiện trên bước đường chúng ta chinh phục đỉnh cao cuộc sống, đó là: tự do từ “thái độ tồi, sự hỗn loạn, năng suất lao động thấp, động lực tệ hại, đổ lỗi cho người khác, ích kỷ, thiếu thời gian, thiếu trung thực, sợ hãi, ngờ vực, hình ảnh bản thân xấu, không có phương hướng, thiếu sự hợp tác, thiếu niềm kiêu hãnh” và “tự do để làm những việc tốt một cách đúng đắn.”

Khi đã xác định được thế nào là tự do, tôi tin rằng với việc phát triển các phẩm chất (mà bạn đang trong quá trình thực hiện), bạn sẽ có được tự do, một tự do đích thực – tự do được là chính bản thân.

ĐÂU LÀ TỰ DO ĐÍCH THỰC?

Tôi đã nói rất nhiều về dân tộc, đạo đức, các giá trị và phẩm chất, những điều giúp cho một người có khả năng thành công trên mọi lĩnh vực của cuộc sống, nhưng lợi ích lớn nhất của việc phát triển những phẩm chất này chính là tự do.

Một người có được gọi là tự do không nếu anh ta gian lận thuế thu nhập, ăn cắp trong các cửa hàng hay lừa dối ông chủ? Chúng ta hãy nghĩ đến việc một người thiếu trung thực luôn phải sống trong nỗi sợ hãi sẽ như thế nào – nỗi sợ hãi mà luật pháp sẽ phát hiện ra và họ sẽ bị bắt giữ, có thể phải ngồi tù, thấy xấu hổ với bản thân và gia đình. Và khi mất tự do, họ sẽ đổ lỗi cho bản thân. Thậm chí nếu không bị bắt, họ sẽ phải sống trong cảnh bó buộc và đau khổ.

TỰ DO ĐỂ ĐƯỢC HẠNH PHÚC

Trung thành là một trong những phẩm chất mà tôi nhận thấy ở những người thành đạt.

Trong cuộc sống gia đình, khi một trong hai người ngoại tình thì họ luôn lo sợ bị phát hiện. Họ phải sống cuộc sống hai mặt. Ngoài ra, nỗi sợ bệnh tật cũng khiến họ lo ngại. Liệu những điều đó có thể khiến họ sống tự do, hạnh phúc không?

Tôi đã từng nghe Giáo sư J. Allan Petersen, bày tỏ ý kiến của mình nhân dịp ông xuất bản cuốn Better Families (Những gia hạnh phúc hơn):

Nói dối ảnh hưởng xấu và biến người khác thành kẻ thù của mình. Vì vậy, khi nói dối bản thân mình, chúng ta đã tự trở thành kẻ thù tồi tệ nhất của chính mình.

Trong sự dịu dàng êm ái của tình yêu, chúng ta cảm thấy niềm yêu thương sâu sắc khi mở trái tim mình đón nhận người khác nói lên sự thật. Nhưng khi phải nói dối người mình yêu thương – những người tin tưởng chúng ta tuyệt đối – chúng ta sẽ rơi vào hoàn cảnh tiến thoái lưỡng nan. Như vậy gây ông lại đập lưng ông.

Đây là lời thú nhận của một người chồng không chung thủy dù vẫn còn yêu vợ mình. Khi muốn tìm lại sự gần gũi với vợ nhưng anh lại không thể nói thật những gì mình đã làm. Thế là một lần nữa anh lại nói dối. Lời nói dối giúp anh ta thoát khỏi sự giận dữ và sự từ chối của vợ. Cùng lúc đó, anh không còn cảm giác gần gũi thân mật mà anh mong muốn. Anh ta không thể mở rộng trái tim ra với vợ – mọi suy nghĩ đều bị kiểm soát, mỗi từ nói ra đều phải cân nhắc đắn đo. Nỗi sợ hãi khiến anh ta lo sợ chỉ một sơ suất nhỏ trong suy nghĩ cũng sẽ phản bội lại anh ta. Như vậy, mình thật sự là kẻ thù lớn nhất của chính mình.

Các bạn hãy hiểu rằng điều cuối cùng mà tôi muốn làm là lưu ý bạn về những điều sai trái và tội lỗi. Cuốn Chinh phục đỉnh cao được viết để giúp bạn chuẩn bị cho một tương lai tốt đẹp hơn và không có ý định khuyên bạn rũ bỏ quá khứ của mình. Ở điểm này tôi khuyên bạn hãy hoàn toàn từ bỏ trò chơi “nếu - thì”: “Nếu tôi làm điều này mà không phải điều kia, nói điều này hay điều kia?” Trò chơi đó sẽ chẳng có tác dụng gì cả.

CHÍNH ĐÁNG HAY KHÔNG CHÍNH ĐÁNG?

Nói như vậy, tôi muốn nhấn mạnh rằng có những điều sai trái, (sai trái mang tính chất chính đáng) là lành mạnh và cần thiết cho hoàn cảnh của bạn và tốt cho mọi người. Có sự khác nhau rất lớn giữa phạm tội chính đáng và không chính đáng.

Tội lỗi không chính đáng xuất hiện khi một người khiến bạn cảm thấy có trách nhiệm với việc gây ra rắc rối về thể chất, trí tuệ, tình cảm hay tinh thần cho người khác nhưng trên thực tế, bạn là người vô tội. Bạn không làm điều gì sai cả. Và nếu bạn cảm thấy có tội về một điều gì đó không thể thay đổi được, hãy nói thật to với mình rằng bạn không có lỗi.

Mặt khác, vô cảm và không phản ứng lại tội lỗi chính đáng cuối cùng sẽ đẩy chúng ta vào một thế giới thiếu văn minh. Xin lỗi và xin được tha thứ sẽ chỉ còn là quá khứ; lòng chung thủy trong hôn nhân cũng trở thành dĩ vãng, tất cả các loại tội phạm sẽ làm tổn hại đến xã hội của chúng ta và nền văn minh sẽ không còn tồn tại.

Xã hội cần một chiếc la bàn đạo đức để đưa đường chỉ lối cuộc sống của chúng ta và tội lỗi chính đáng là một điểm chỉ dẫn tuyệt vời định hướng cho chúng ta. Phạm tội chính đáng xảy ra khi bạn chủ tâm hành động nhằm làm tổn thương những người khác về mặt thể chất, trí tuệ, tình cảm, hay tinh thần. Tổn thương càng lớn thì cảm giác tội lỗi càng sâu sắc. Thật may mắn, tội lỗi này có thể được làm vô hiệu hóa hay loại bỏ với sự thay đổi từ sâu trong trái tim, sự chân thành mong được tha thứ và sự cố gắng để làm điều đó trong khả năng của bạn. Câu chuyện tiếp theo kể về một người đã tự vô hiệu hóa cảm giác tội lỗi của mình và giờ đây đang đứng dậy vì cô khát khao tự do.

TỰ DO ĐÍCH THỰC

Trong suốt 23 năm, Katherine Power là một kẻ trốn tránh. Cô đã lái xe bỏ trốn trong một vụ cướp nhà băng dẫn đến cái chết của viên cảnh sát Walter Schroeder. Đau đớn đến tận cùng và nhận thức rõ rằng mình không thể và sẽ không bao giờ trở thành người tốt nếu không nhận trách nhiệm của mình đã thôi thúc cô ra đầu thú trước pháp luật.

Cô tự thú để có thể tìm thấy sự thanh thản trong tâm hồn. Nhà tù mà cô tự đặt mình vào, nhà tù cô tự tạo ra cho mình từ nỗi sợ hãi và cảm giác tội lỗi, còn tồi tệ hơn rất nhiều so với nhà tù

mà cô đang sống.

Sự thanh thản, khuây khỏa và hy vọng hiện trên khuôn mặt của Katherine Power khi vị thẩm phán tuyên bố mức án mà cô phải chịu là từ 8 đến 12 năm tù. Cô mỉm cười, nụ cười của một người vừa được trả tự do sau nhiều năm sống trong sự giày vò và sự giam hãm đơn độc của lương tâm. Việc thú tội mang lại điều tốt lành cho tâm hồn của bạn.

CHUẨN MỰC CƠ BẢN

Như tôi đã nói trong chương đầu tiên, tôi đang nói về các tiêu chuẩn. Tại sao? Những chuẩn mực cơ bản là nền tảng mà chúng ta phải xây dựng nếu muốn trở thành người chiến thắng trên mọi lĩnh vực của cuộc sống. Đạt được những chuẩn mực ấy không có nghĩa là bạn có sự đảm bảo thành công trên mọi phương diện của cuộc sống nhưng nếu không có chúng, chắc chắn bạn sẽ thất bại.

Hãy suy nghĩ về điều này: Vào những năm 1770, trong 3 triệu người Mỹ đã xuất hiện Thomas Jefferson, Alexandre Hamilton, George Washington, Benjamin Franklin, John Adams và James Monroe. Năm 1997, trong số 266 triệu người Mỹ có bao nhiêu người nổi tiếng như vậy? Bạn hãy điền vào chỗ trống. Về phần mình thì tôi không thể nghĩ ra một cái tên nào xứng tầm với những người sáng lập kể trên.

Tại sao lại như vậy? Theo Viện Nghiên cứu Thomas Jefferson, vào những năm 1770, hơn 90% các phong trào học tập mang bản chất đạo lý, đạo đức và tôn giáo. Đến năm 1926, tỷ lệ đó đã giảm xuống chỉ còn 6% và đến năm 1951, tỷ lệ đó thấp đến mức người ta không thể tính được. Điều đó có nghĩa là người ta thường làm những gì được dạy ở trường và những gì họ được mong đợi làm. Đó là lý do tại sao tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của các chuẩn mực đạo đức.

Các chuẩn mực quy định cách cư xử; cách cư xử của mỗi người quyết định danh tiếng của người đó. Theo Laurel Cutter, Phó chủ tịch hội FCB Leber – Katz, thành phố New York, lợi ích cạnh tranh của bất kỳ cơ sở kinh doanh nào chính là danh tiếng của nó. Đó là cách phát biểu khác của quan niệm những người tốt sẽ thật sự chiến thắng.

Vào năm 1987, Trường trung học Rockdale ở Conyers, Georgia, dưới sự huấn luyện của Cleveland Stroud đã giành chiến thắng trong giải vô địch bóng rổ của bang. Khi giải thi đấu kết thúc, huấn luyện viên Stroud phát hiện ra rằng một trong những cầu thủ tham gia thi đấu đã sử dụng thuốc tăng lực. Mặc dù cầu thủ đó chỉ tham gia thi đấu trong 45 giây và không có ảnh hưởng gì đến kết quả trận đấu, nhưng huấn luyện viên Stroud và đội bóng vẫn trả lại chiếc cúp vô địch. Nếu giữ chiếc cúp, họ hiểu rõ rằng họ đã không chiến thắng và không là những nhà vô địch thật sự của bang. Khi trả lại chiếc cúp, họ biết họ thật sự đã chiến thắng và đáng tự hào hơn cả những nhà vô địch. Đó chính là tự do và cách sống vượt lên đỉnh cao.

Trong khi tìm kiếm tự do, nhiều người không để ý rằng chỉ với sự can đảm, kỷ luật và tính trung thực họ mới có thể đạt được tự do thật sự. Khi bạn loại bỏ cảm giác sợ hãi và tội lỗi, con đường đến đỉnh cao của bạn sẽ trở nên dễ dàng và nhanh hơn.

Franklin Roosevelt đã nói: “Đứng lên để bảo vệ và chết vì những nguyên tắc của mình là rất anh hùng nhưng tiến lên phía trước để chiến đấu và chiến thắng còn hơn cả anh hùng.” Thực tế là ta có thể bổ sung rằng điều đó còn hơn cả sự anh hùng vì nó đảm bảo cho tự do thật sự của chúng ta.

Khi làm việc chăm chỉ, hoàn thành công việc một cách xuất sắc bằng khả năng của mình, khi đó – và chỉ khi đó – bạn mới thật sự cảm thấy thoải mái thư giãn để tận hưởng thành quả và hưởng thụ phần thưởng cho công sức lao động của mình. Đó chính là tự do.

TỰ DO TRONG KỶ LUẬT

Một thủy thủ cảm nhận được sự tự do của biển cả chỉ khi anh ta trở thành nô lệ của chiếc la bàn. Nếu không đi theo sự chỉ dẫn của la bàn, anh ta không thể ra khơi. Khi làm theo những chỉ dẫn trên la bàn, anh ta có thể đi đến bất kỳ nơi nào cùng với chiếc tàu của mình. Khi bạn lái tàu hỏa lệch ra khỏi đường ray, lúc đó chiếc tàu được tự do nhưng nó không thể đi đến đâu cả. Nếu bạn tháo vô-lăng của chiếc xe ô tô, nó sẽ không bị ai kiểm soát nhưng cũng không thể di chuyển được. Con người cũng giống như vậy. Tự do thật sự chỉ có được khi kỷ luật cùng với các chuẩn mực đạo đức thật sự trở thành phương châm sống.

KỶ LUẬT TẠO RA THAY ĐỔI

Kỷ luật là một trong những phẩm chất mang lại cho chúng ta quyền tự do rất lớn. Rhonda Harrington Kelly, trong cuốn sách *Divine Discipline* (Kỷ luật thần thánh) của mình, đã chỉ ra rằng kỷ luật không phải tự nhiên mà có mà phải do được dạy dỗ và rèn luyện. Trong đó, bạn vừa là người dạy, vừa là người học. Chẳng hạn, khi hướng đến tự do để đảm bảo vấn đề tài chính sau này thì chúng ta phải khép mình vào những kỷ luật để tạm thời trì hoãn những vui thú hiện tại. Hạnh phúc và tự do thật sự đó là khi chúng ta nhận thức được mình đã đảm bảo được vấn đề tài chính lúc về hưu và vấn đề giáo dục cho con cái... Hạnh phúc đó là khi chúng ta có thể gây dựng được những sự nghiệp đáng giá và có thể hỗ trợ bố mẹ mình nếu họ cần – đó là tự do đích thực.

Trong cuốn sách *All that was ever ours* (Tất cả điều đó đã từng là của chúng ta), Elisabeth Elliot cho rằng tự do và kỷ luật được coi là những yếu tố loại trừ lẫn nhau. Trong thực tế, tự do là phần thưởng cuối cùng của kỷ luật tự giác.

CHƯƠNG 15: CÁN ĐÍCH HOÀN HẢO

Khi những tiếng reo hò đã tắt, khi sân vận động không còn bóng dáng các cổ động viên, khi những tín báo dần lắng xuống, khi bạn quay trở lại với sự tĩnh lặng trong căn phòng riêng và vòng nguyệt quế vinh quang được đội lên đầu người chiến thắng, khi tất cả sự trống lếch và rục rờ mờ dần, điều duy nhất còn lại là: sự cống hiến vì những điều tuyệt vời, sự cống hiến để chiến thắng, cống hiến để làm những điều tốt đẹp nhất cho cuộc sống và cho thế giới của chúng ta.

--Vince Lombardi

Tôi muốn nhấn mạnh rằng không phải tôi đang thuyết phục bạn nỗ lực để trở thành người tốt nhất trên thế giới. Điều này có thể khiến bạn nản lòng cũng như nếm trải cảm giác thất bại. Mục đích của cuốn Chinh phục đỉnh cao là thuyết phục bạn cam kết nỗ lực hết mình để thể hiện bản thân một cách tốt nhất. Nếu bạn nhận ra, thừa nhận và tiếp tục phát triển những gì hiện có thì những điều bạn làm được có thể khiến nhiều người ngạc nhiên.

NỖ LỰC HẾT SỨC

Khi cam kết sẽ nỗ lực hết khả năng của mình, bạn sẽ cảm thấy hài lòng, mãn nguyện, hạnh phúc và thanh thản trong tâm hồn. Điều đó giúp bạn tiếp cận cuộc sống theo cách tích cực hơn. Khi đi đến đích, bạn sẽ biết mình là ai và bạn thuộc về ai. Điều này sẽ làm cho cuộc sống của bạn trở nên tốt đẹp nhất và bạn sẽ cảm thấy hài lòng với bản thân và với những kết quả đã đạt được. Bạn sẽ nỗ lực làm theo những chuẩn mực đạo đức. Bạn sẽ thấy hài lòng với sự hiểu biết, kiến thức của mình. Đó không chỉ là thành công – đó chính là sống trên đỉnh cao và điều đó cũng có nghĩa là bạn đã cán đích hoàn hảo.

HÃY SUY NGHĨ VỀ NHỮNG ĐIỀU NÀY

Tôi hy vọng bạn sẽ cân nhắc những suy nghĩ cuối cùng này một cách cẩn thận, kỹ càng. Tôi tin rằng những nguyên tắc và quy trình được trình bày trong cuốn Chinh phục đỉnh cao sẽ nâng tầm hiểu biết của bạn lên một tầng cao mới.

Theo kinh nghiệm của tôi thì càng đọc, bạn sẽ càng thu được nhiều thông tin quý giá và những ý tưởng mới. Đọc nhiều lần sẽ tạo ra sự liên kết giữa các ý và kết hợp hài hòa giữa lý luận và thực tiễn trong các ứng dụng hàng ngày. Con đường này sẽ khơi dậy những khả năng và tài năng của bạn, đồng thời giúp bạn vạch kế hoạch cho tương lai.

TUYÊN BỐ NHIỆM VỤ CỦA BẠN

Tôi chắc chắn bạn vẫn nghi ngờ về tầm quan trọng của việc tuyên bố sứ mệnh và nhiệm vụ của bạn. Tuy nhiên, chính lời tuyên bố nhiệm vụ đó sẽ xác định chúng ta đang làm gì và khẳng định điều đó hoàn toàn có thể đạt được.

Tôi cho rằng đến đây bạn đã nhận biết được nhiệm vụ, công việc của mình. Tôi tin rằng giờ đây bạn đã thật sự đặt tay đến thành công thật sự của mình và hiểu rằng vượt lên đỉnh cao nghĩa là như thế nào. Tôi cũng tin rằng cần thiết phải có một kế hoạch hành động và tuyên bố nhiệm vụ của chính bạn quan trọng như thế nào. Có thể bạn đã hoàn thành tất cả mọi thứ ngoại trừ việc phát biểu những điều đó dưới dạng lời nói. Và giờ đây chỉ còn việc ghi chép lại rồi chỉnh sửa sao cho nó chính là những điều bạn muốn nói. Để hỗ trợ bạn trong khâu cuối cùng của vượt lên đỉnh cao, bạn nên trở lại cuối Chương 1 và đọc lại định nghĩa của tôi về đỉnh cao. Điều này có thể và sẽ mang đến một vài ý tưởng để bạn ghi nhanh trong tuyên bố nhiệm vụ của mình. Hãy bắt đầu ngay bây giờ và nhất định sau khi đọc cuốn Chinh phục đỉnh cao lần thứ hai, bạn cũng sẽ có nhiều ý tưởng như thế. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn làm việc theo chương trình vạch mục tiêu đã nói chi tiết ở những chương trên.

Hiện nay, vẫn có hàng triệu người gặp khó khăn trong việc thể hiện cảm xúc của mình. Nếu bạn nằm trong số đó, đừng nản chí – và cũng đừng từ bỏ. Ngay bản thân tôi cũng đã phải mất đến vài tháng và phải tham khảo ý kiến của rất nhiều người để phát triển bài trình bày của mình.

Tôi muốn đưa ra một ví dụ khác về tầm quan trọng của nhiệm vụ và việc tuyên bố nhiệm vụ. Trường Providence St. Mel là ngôi trường nằm ở vùng hẻo lánh, nhiều tội phạm nhất Chicago.

Từng là trường dòng, nhưng kể từ năm 1979, trường Providence St. Mel trở thành một trường tư. Việc đưa ra những tuyên bố nhiệm vụ và hoàn thành những nguyên tắc tương tự như các nguyên tắc được trình bày trong cuốn Chinh phục đỉnh cao đã lý giải tại sao trong khoảng 15 năm gần đây, 100% học sinh tốt nghiệp của trường Providence St. Mel được nhận vào học ở tất cả các trường đại học và cao đẳng trên khắp nước Mỹ. Sau khi tốt nghiệp đại học, rất nhiều người đã trở thành các giáo sư, nhà doanh nghiệp, nhân viên ngân hàng, bác sĩ, giáo viên và cảnh sát.

Trong trường không hề có tội phạm, thuốc cấm, đánh bạc, trộm cắp, đánh nhau, vẽ bậy, các kiểu tóc kỳ dị. Khẩu hiệu của ông Adams “Cái giá của cuộc sống là cho đi” kết hợp với lời tuyên bố nhiệm vụ của trường “Chúng tôi tin vào sự sáng tạo đầy cảm hứng của cuộc sống được tạo ra bởi sự làm việc chăm chỉ... vì vậy chúng tôi làm việc, lên kế hoạch, xây dựng và mơ ước... và với sự giúp đỡ của Chúa, chúng tôi sẽ tìm được một con đường hoặc sẽ xây dựng nó” đã nói lên tất cả.

BẠN KHÔNG THỂ TỰ BƯỚC ĐI

Ở phần cuối của cuốn sách này, tôi muốn chia sẻ với các bạn thêm một kinh nghiệm để sống và hoàn thành tốt công việc. Hãy để ai đó bước đi cùng bạn. Đó có thể là một đồng nghiệp, một thành viên trong gia đình, nhân viên, người hàng xóm.

Có thể một tỷ phú, một CEO, hay một giáo sư nhưng cũng có thể một đứa trẻ, một người tàn tật, hoặc một người thất học sẽ giúp bạn đạt được những tầm cao mới. Hãy đọc Chinh phục đỉnh cao cho người đó nghe thường xuyên. Sự nhận thức của người nghe sẽ quyết định tốc độ đọc và tần suất các điểm dừng của bạn. Có hai điều sẽ xảy ra: Thứ nhất, bạn sẽ rất hồi hộp không biết người nghe học được bao nhiêu; thứ hai, bạn sẽ hiểu thấu đáo và áp dụng thông điệp của Chinh phục đỉnh cao vào cuộc sống.

Giúp đỡ không toan tính sẽ mang lại lợi ích cho bạn trong mọi mặt của cuộc sống và đó là động lực thúc đẩy bạn chinh phục đỉnh cao.

SỐNG TỐT

Sẽ rất nguy hiểm nếu bạn chỉ chăm chăm xác định xem đâu là phẩm chất quan trọng nhất. Nhưng vì mục đích chính trong cuộc sống là sống tốt nên bạn cần cân nhắc đặc biệt ba yếu tố sau.

Trước tiên, phải lấy tình yêu thương làm nền tảng. Có hai lời răn khác trong Kinh Thánh là: “Hãy yêu thương chúa trời và thương để với tất cả trái tim, tâm hồn, trí óc, và sức mạnh” và: “Hãy yêu đồng loại như yêu chính bản thân mình.” Những lời răn đều được xây dựng dựa trên hai lời răn này. Chỉ khi có lòng thương dành cho mọi người, chúng ta mới hoàn toàn hiểu được quan niệm: “Bạn có thể có tất cả mọi thứ bạn muốn trong cuộc đời nếu biết giúp đỡ người khác đạt được những gì họ muốn.”

Nền tảng thứ hai để sống tốt là niềm tin. Niềm tin cho chúng ta sự tự tin. Chúng ta phải có niềm tin vào bản thân, bạn bè, công việc, nghề nghiệp, dân tộc và trên hết là Chúa trời.

Nền tảng thứ ba để sống tốt là lòng dũng cảm. Nếu không có lòng can đảm để hành động thì dù bạn có nhiều tình thương, tình yêu và tự tin đến thế nào, cũng sẽ chẳng làm được gì. Với tình

yêu và niềm tin, lòng can đảm là yếu tố giúp bạn quay nhìn lại những gì đã qua và nói: “Tôi vui vì đã làm nó” thay vì “Tôi ước tôi đã làm nó.”

Hãy giữ lấy ba nền tảng này bởi vì khi thật sự quan tâm đến người khác, niềm tin và sự tự tin sẽ giúp bạn có sự can đảm để hành động. Với sự kết hợp đó, sức sáng tạo của bạn sẽ bị vắt kiệt nhưng bù lại bạn sẽ phát triển được những ý tưởng và phương pháp cần thiết. Kết hợp tất cả các yếu tố với nhau, bạn sẽ không chỉ sống tốt mà còn đạt được thành công trong cuộc sống. Bạn sẽ có cơ hội tuyệt vời để đạt được mọi thứ.

Một trong những câu chuyện hay nhất về một “kết thúc tốt đẹp” mà tôi từng nghe xảy ra vào Olympic năm 1968 ở thành phố Mexico. John Stephen Aquara đến từ Tanzania đang chạy trên đường chạy maratong. Khi đang chạy, anh bị ngã và chấn thương nghiêm trọng ở đầu gối và mắt cá chân. Sau khi được chăm sóc y tế, anh vẫn bị chảy máu dù đầu gối và mắt cá chân đã được băng bó. Anh quay trở lại đường chạy và cố gắng đi về phía vạch kết thúc. Về đích chậm hơn hai tiếng so với các vận động viên khác nhưng anh lại được nhận sự cổ vũ nồng nhiệt từ các cổ động viên.

Một nhà báo hỏi tại sao anh vẫn cố gắng chạy dù không còn cơ hội để đạt được huy chương. John Stephen Aqua ra trả lời: “Dân tộc tôi không cử tôi từ 7000 dặm đến đây chỉ để tham gia vào cuộc đua. Họ gửi tôi đến đây để hoàn thành cuộc đua.”

Đó thật sự là một thông điệp đáng quý. Điều đó thể hiện lòng dũng cảm và sự tận tâm cũng như tinh thần trách nhiệm. Anh phải chịu đựng sự đau đớn nhưng khi cố gắng hoàn thành cuộc đua, anh đã duy trì giá trị và lòng tự trọng của mình. Dân tộc anh đã gửi anh đến cuộc thi với một chi phí không nhỏ, để tham gia vào một sự kiện mang tầm cỡ thế giới. Và anh đã hoàn thành cuộc đua dù trong hoàn cảnh khó khăn nhất và anh đã về đích tốt.

CÔNG THỨC ĐỂ CÁN ĐÍCH TỐT

Eartha White là cháu gái của một người nô lệ. Cô đạt được thành công trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Khi giải thích với John Wesley, Eartha White nói: “Mỗi ngày chúng ta cần phải làm tất cả những gì có thể, tại nơi ta sống và với những gì ta có.”

Lời khuyên trên đã được sử dụng trong vô số các chương trình giúp đỡ những người nghiện từ nghiện thuốc đến nghiện sex, tivi, cờ bạc và thức ăn. Những người từng áp dụng triết lý này đã kiểm chứng niềm tin “chúng ta sẽ đạt được tất cả những gì chúng ta muốn nếu biết giúp đỡ những người khác đạt được những gì họ muốn.”

Để giúp một người cai rượu, bạn phải tỏ ra mạnh mẽ và điềm đạm. Điều đó chứng tỏ kinh nghiệm, sức mạnh và hy vọng của bạn. Trong những buổi họp của hội giúp nhau cai nghiện rượu, mọi người thường quan tâm, chăm sóc, tâm sự và lắng nghe. Điều đó giúp cho nhiều gia đình tìm lại hạnh phúc. Giúp đỡ người khác cũng khiến chúng ta thêm tin yêu vào cuộc sống và cảm thấy hạnh phúc hơn.

BẠN CŨNG CÓ THỂ KẾT THÚC TỐT

Kết thúc tốt hay trong một số trường hợp chỉ cần kết thúc thôi cũng đã là một chiến thắng hoàn hảo trong cuộc sống. Nếu là người tốt, làm mọi việc với động cơ lành mạnh và kế hoạch hợp lý, thì bạn sẽ không chỉ sống tốt mà còn kết thúc tốt nữa.

Danh sách “đỉnh cao” này xuất hiện lần thứ hai để giới thiệu ba đoạn kết và là sự đảm bảo cuối cùng rằng bạn thật sự là người vượt lên đỉnh cao.

ĐỈNH CAO

Bạn ở vị trí đỉnh cao khi...

1. Bạn hiểu rõ rằng thất bại chỉ là một sự kiện tạm thời chứ không thuộc về bản chất con người. Ngày hôm qua đã kết thúc và hôm nay là một ngày hoàn toàn mới của bạn.
2. Bạn bỏ qua quá khứ, tập trung cho hiện tại và lạc quan vào tương lai.
3. Bạn biết rằng chiến thắng không tạo nên bạn và thất bại (sự mất mát) cũng không làm bạn tan vỡ.
4. Trong bạn tràn đầy niềm tin, hy vọng và tình yêu; loại bỏ sự tức giận, lòng tham, tội lỗi, sự đố kỵ hay những ý nghĩ trả thù.
5. Bạn đủ trưởng thành để trì hoãn sự hài lòng, mãn nguyện và tập trung vào quyền và trách nhiệm của mình.
6. Bạn biết rằng việc coi thất bại là điều bình thường sẽ mở đầu cho việc trở thành nạn nhân của những gì được coi là tội ác.
7. Bạn biết chắc chắn mình là ai, vì vậy bạn thấy thanh thản trước Chúa trời và hòa thuận với mọi người.
8. Bạn làm bạn với cả kẻ thù của mình và giành được tình yêu cũng như lòng kính trọng của mọi người.
9. Bạn hiểu rằng những người khác có thể mang lại cho bạn niềm vui nhưng hạnh phúc thật sự chỉ đến khi bạn mang hạnh phúc đến cho người khác.
10. Bạn vui vẻ với những kẻ bản tính, lịch sự với những kẻ thô lỗ và hào phóng với những kẻ nghèo túng.
11. Bạn yêu những người khó ưa, truyền hy vọng cho những người tuyệt vọng, làm bạn với những người không thân thiện, và tặng những người chán nản sự khuyến khích động viên.
12. Bạn có thể nhìn lại với sự tha thứ, nhìn vào hy vọng phía trước và nhìn xuống với lòng thương, nhìn lên với lòng biết ơn.
13. Bạn biết rằng, mình phải giúp đỡ những người khác.
14. Bạn nhận ra, thừa nhận, phát triển và sử dụng những khả năng thể chất, trí tuệ và tinh thần mà Chúa đã ban tặng để đem lại sự vinh quang cho Chúa và lợi ích cho mọi người.
15. Bạn đứng trước đấng sáng tạo và Người nói với bạn rằng: “Rất tốt, con là một người tốt và đáng tin cậy.”

Tôi hy vọng, những mục tiêu chính của chúng ta đã được hoàn thành. Nhiệm vụ của tôi là chuyển một vài người trong số các bạn từ tình trạng sống để tồn tại đến tình trạng sống ổn định hơn, chuyển một số người ở tình trạng sống ổn định sang thành những người thành đạt và chuyển một số người thành đạt trở thành những người quan trọng hay vĩ đại. Người soạn thánh ca cho rằng những mục tiêu của tôi rất to lớn và cao cả khi ông nói, “Đánh dấu những người vô tội và quan sát những người ngay thẳng; vì tương lai của người đó là hòa bình” (Ps. 37:37). Tôi chắc chắn bạn sẽ đồng ý rằng tất cả chúng ta đều muốn một kết thúc có hậu – chúng ta đều muốn kết thúc hoàn hảo.

ĐẠT ĐƯỢC CÁC PHẨM CHẤT

Bước 1: Trong vòng 30 ngày, vào mỗi buổi sáng và buổi tối, hãy đứng thẳng trước gương, tự nói với chính mình:

“Tôi, _____, là một người trung thực với thái độ sống tốt, tích cực và có mục tiêu cụ thể. Tôi luôn sung sức; nhiệt tình và tự hào về ngoại hình của mình cũng như trong những việc tôi làm. Tôi có khiếu hài hước, có niềm tin, sự khôn ngoan, trí tưởng tượng, lòng cảm thông và có can đảm để sử dụng tài năng của mình một cách hiệu quả nhất. Tôi là người cá tính và có hiểu biết. Tôi có niềm tin mạnh mẽ, lớn lao; có hình ảnh bản thân lành mạnh, yêu lẽ phải và có niềm hy vọng vững chắc vào tương lai.”

“Tôi là một người trung thực, chân thành và chăm chỉ. Tôi cứng rắn nhưng công bằng và nhạy cảm. Tôi có kỷ luật, rất tận tâm với công việc và có mức độ tập trung cao. Tôi là một người biết lắng nghe, kiên nhẫn nhưng hành động dứt khoát. Tôi dũng cảm, quyết đoán nhưng khiêm tốn. Tôi biết khuyến khích cổ vũ người khác, là một người biết tìm kiếm nhân tài, có khả năng giao tiếp tuyệt vời và tôi đang phát triển thói quen chiến thắng. Tôi là người tốt bụng, biết quan tâm và hiền lành. Tôi là một học sinh, một giáo viên và một người tự khởi xướng. Tôi biết nghe lời, trung thành, có trách nhiệm, đáng tin cậy và nhanh nhẹn. Tôi có trái tim của một bầy tôi trung thành và biết tự kiểm soát bản thân. Tôi tham vọng, vui vẻ, lịch sự, biết tôn trọng, dễ xúc động và là một người có tinh thần đồng đội. Tôi rất duyên dáng, lạc quan và gọn gàng. Tôi rất kiên định, ân cần, chu đáo, hào phóng và tháo vát. Tôi thông minh, có năng lực, bền bỉ và sáng tạo. Tôi có ý thức giữ gìn sức khỏe, biết giữ thăng bằng và điểm dậm. Tôi rất linh hoạt, đúng giờ, tiết kiệm và siêng năng.”

“Tôi biết cho, biết tha thứ, duyên dáng, thân thiện, không ích kỷ, lịch sự, gọn gàng, biết nghe lời. Tôi cũng là người tháo vát, ham học hỏi, trưởng thành, thiện về hành động khi phản ứng lại những thách thức của cuộc sống và tôi luôn ấp ủ mong muốn thành công trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.”

“Tôi là một người cẩn thận, ngay thẳng. Tôi sống bằng sự trung thành, sáng suốt. Tôi thật sự biết ơn về những cơ hội mà cuộc sống ban tặng tôi. Đây là những phẩm chất của một người chiến thắng mà tôi sinh ra để có. Và tôi hứa sẽ phát triển những phẩm chất tuyệt vời bởi nhờ nó mà tôi giành được sự tin tưởng. Tôi biết, làm được như thế, tôi sẽ hạnh phúc, khỏe mạnh, có uy tín và an toàn hơn. Tâm trí tôi sẽ trở nên thanh thản, có nhiều bạn bè, có những mối quan hệ gia đình tốt, và có nhiều hy vọng hơn vào một tương lai tốt đẹp. Tối nay tôi sẽ ngủ rất ngon và sẽ mơ những giấc mơ đẹp. Khi tỉnh dậy tôi sẽ tràn đầy năng lượng và khoan khoái. Ngày mai sẽ bắt đầu thật tuyệt vời!”

Bạn hãy lặp lại quá trình trên vào buổi sáng tiếp theo và kết thúc bằng câu nói: “Đây là phẩm chất của những người chiến thắng mà tôi sinh ra để có. Ngày hôm nay là ngày đầu tiên trong quãng đời còn lại của tôi và nó sẽ rất tuyệt vời.”

Bước 2: Sau 30 ngày, hãy làm thêm bước này: Hãy chọn ra phẩm chất tốt nhất của mình và phẩm chất cần phải cải thiện. VÍ DỤ: Phẩm chất tốt nhất – trung thực và phẩm chất cần phải cải thiện – tính gọn gàng, ngăn nắp. Hãy ghi lại trên một tờ giấy: “Tôi, _____, là một người hoàn toàn trung thực và càng ngày tôi càng trở nên ngăn nắp, gọn gàng hơn.”

Bạn hãy làm điều này trước tiên vào buổi sáng và cuối cùng vào mỗi buổi tối trong vòng một tuần. Sau đó, lặp lại quá trình này với phẩm chất tốt thứ hai và phẩm chất cần phải cải thiện thứ hai. Hãy làm như vậy cho đến khi hoàn thành toàn bộ danh sách trên. Quá trình này sẽ làm cho cuộc sống của bạn trở nên tốt đẹp hơn.

Chú ý: Hãy thực hiện việc này đều đặn.

Bước 3: Hãy tập trung vào những phẩm chất được áp dụng cụ thể trong từng lĩnh vực của cuộc sống. Tập trung vào chúng mặc dù rất nhiều trong số đó trùng lặp với nhau và một vài phẩm chất được áp dụng không đúng với mục tiêu của bạn.

“Để xây dựng mối quan hệ tốt hơn với gia đình và bạn bè, tôi, _____, là một người thành thật, kiên nhẫn, biết ban tặng, vị tha, vui vẻ, thân thiện, duyên dáng, trưởng thành, linh hoạt,

hiếu biết, lịch sự, biết tôn trọng, dễ động lòng, biết quan tâm, nhạy cảm cùng với tính trung thực và khiếu hài hước. Tôi cũng là người gọn gàng, sạch sẽ và điềm đạm, một người biết lắng nghe và có óc phán đoán. Tôi có lòng yêu thương, quan tâm đến người khác, hiền lành, tốt bụng, trung thành, đáng tin cậy, lễ phép, không ích kỉ, một người sống tình cảm và hào phóng với gia đình và bạn bè mình. Những phẩm chất giúp tôi xây dựng mối quan hệ lâu dài và tốt đẹp với bạn bè và mối quan hệ yêu thương suốt cuộc đời với gia đình.”

Để thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào, hãy khẳng định:

“Tôi, _____, là một người kiên định, sáng tạo, tận tâm, thông minh, có khả năng, biết tôn trọng người khác, khiêm tốn, trưởng thành. Tôi sống có kỷ luật, đáng tin cậy, sáng tạo, lịch sự, chăm chỉ và là một người biết lắng nghe. Tôi là một người khôn ngoan, có óc phán đoán, biết đánh giá và kiên nhẫn khi tiếp xúc với mọi người và giải quyết các vấn đề. Tôi có thái độ sống tích cực, sung sức, biết tự kiểm soát, và có khả năng giao tiếp tốt. Tôi biết tập trung, nghiêm khắc với bản thân và công bằng với người khác. Tôi rất dũng cảm, quyết đoán và tự tin, hành động dứt khoát. Tôi hoàn toàn trung thực, có khiếu hài hước và khát khao hiểu biết. Tôi có xu hướng hành động, làm việc có giờ giấc, và có quan điểm về cuộc sống của mình. Tôi biết giữ cuộc sống cân bằng và có một chế độ luyện tập thể chất, trí tuệ và tinh thần. Nhờ đó, tôi sẽ sống tốt và kết thúc tốt. Tôi trung thực và có niềm đam mê với những gì mình làm, có niềm tin mãnh liệt và trái tim của một bầy tôi trung thành. Tôi có mong muốn lớn lao được làm việc vì lợi ích của gia đình và bạn bè. Những phẩm chất này giúp tôi sinh ra để trở thành người lãnh đạo.

“Để cải thiện sức khỏe, tăng nguồn năng lượng trong cơ thể và để làm được nhiều hơn, có nhiều thứ hơn, tôi, _____, được thúc đẩy mạnh mẽ, có kỷ luật và trưởng thành với sự kiểm soát bản thân tốt, có ý thức về sức khỏe, và biết cải thiện sức khỏe của mình, tăng nguồn năng lượng và đảm bảo chất lượng cuộc sống tốt. Tôi ăn uống lành mạnh, ăn những bữa ăn cân bằng giữa các thành phần dinh dưỡng, luyện tập điều độ và thường xuyên, ngủ đầy đủ. Tôi tránh không uống rượu, hút thuốc lá, và giữ gìn trí nhớ của mình. Tôi muốn làm bạn với những người có cùng quan điểm và các tiêu chuẩn vì tôi biết bạn bè của mình sẽ khuyến khích tôi cố gắng.”

Thông điệp: Hãy nhận ra những phẩm chất nổi trội của mình và áp dụng những phẩm chất đó vào những mục tiêu cụ thể của bạn như giảm cân, có được sự giáo dục tốt hơn, tăng giá trị bản thân, nâng cao bậc thang danh vọng và đạt được những mục tiêu lớn lao khác.

Thông điệp sau cùng: Hãy trở lại những trang đầu cuốn sách và kiểm tra lại 12 mục tiêu tôi đã vạch ra cùng với quy trình giúp bạn tăng thu nhập, cải thiện mối quan hệ trong gia đình, giúp bạn hạnh phúc và khỏe mạnh hơn. Đánh dấu vào những điều bạn đã làm được và bắt đầu lại từ trang 1.

Nếu bạn đọc chậm và đánh dấu cẩn thận hơn những điều gây cảm hứng cho bạn, lần đọc thứ hai sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn cho bạn so với lần đầu tiên. Và nếu bạn đọc cho một người khác, bạn sẽ học hỏi được rất nhiều điều từ cuốn sách Chinh phục đỉnh cao sau lần đọc thứ hai và những lần kế tiếp theo.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>